

"Sous toutes réserves"
Par messenger et par courriel

Laval, le 22 octobre 2010

Me Véronique Dubois
RÉGIE DE L'ÉNERGIE
Tour de la bourse
800, Place Victoria, 2^e étage
bureau 2.55
Montréal (Québec) H4Z 1A2

Objet : Mémoire de l'Union des municipalités du Québec
R-3740-2010
N/dossier : 40 117-076

Chère consoeur,

Veillez trouver sous pli le Mémoire de l'Union des municipalités du Québec, en huit (8) exemplaires, dans le cadre du dossier mentionné en rubrique.

Espérant le tout conforme, veuillez agréer, chère consoeur, nos salutations les plus distinguées.

Steve Cadrin, avocat

SC/sb

p.j.

c.c. : Me Éric Fraser, *Hydro-Québec* (par courriel)

#366530

R-3740-2010

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES
TARIFS D'ÉLECTRICITÉ POUR L'ANNÉE
TARIFAIRE 2011-2012

MÉMOIRE DE L'UMQ

Préparé par : Louis-Renault Rozéfort, Marcel Paul Raymond et Yves
Hennekens

22 octobre 2010

Table des matières

1. Mise en situation.....	3
2. Critères d'établissement des éléments spécifiques.....	7
2.1. <i>Position de l'UMQ portant sur les critères d'établissement des «Éléments spécifiques».....</i>	<i>7</i>
2.2. <i>Le traitement des coûts de retraite</i>	<i>11</i>
3. Ajouts et modifications aux conventions comptables et traitement particulier de l'écart de revenus pour aléas climatiques	13
3.1. <i>Programme d'achat d'électricité provenant de petites centrales hydroélectriques.....</i>	<i>13</i>
3.2. <i>Révision des durées de vie utile</i>	<i>14</i>
3.3. <i>Traitement particulier de l'écart de revenus pour aléas climatiques constaté pour la période de janvier à avril 2010</i>	<i>14</i>
4. Efficience et performance	16
4.1. <i>Indicateurs d'efficience.....</i>	<i>16</i>
4.2. <i>Indicateurs de qualité de service</i>	<i>18</i>
5. Balisage	22
6. Paramètres du modèle d'établissement des charges d'exploitation	23
7. Coût de service du Distributeur	25
8. Coût de distribution et service à la clientèle	26
9. Analyse de postes particuliers	29
10. Approvisionnements en électricité	34
11. Projet Tarifaire Heure Juste (PTHJ)	36
12. Conclusion de l'UMQ.....	39

1. Mise en situation

Hydro-Québec, dans ses activités de distribution (le Distributeur), propose pour l'année tarifaire 2011-2012 le maintien des tarifs en vigueur puisque ceux-ci permettent la récupération des revenus requis pour 2011.

Même si l'UMQ juge opportun le maintien des tarifs actuels, il n'en demeure pas moins vrai que selon la preuve du Distributeur :

«Le maintien des tarifs pour l'année tarifaire 2011-2012 est possible puisque les ventes prévues en 2011, sur la base des tarifs actuels, incluant celles relatives au client Rio Tinto Alcan qui se sont ajoutées récemment, suffisent à récupérer l'ensemble des revenus requis 2011 du Distributeur.»¹

L'UMQ soumet que le coût de service du Distributeur pour l'année témoin 2011 augmente d'environ 4 % par rapport aux coûts reconnus par la Régie dans la décision D-2010-022.

En faisant abstraction des achats d'électricité et de service de transport qui ne sont pas complètement sous le contrôle du Distributeur, l'augmentation au titre des coûts de distribution et service à la clientèle est de 13 M\$, ou 0,4 % par rapport au montant approuvé en 2010. De ce montant de 13 M\$, 9 M\$ sont associés aux activités spécifiques.

La position de l'UMQ est à l'effet que certains éléments spécifiques font partie de la mission de base du Distributeur. Leur inclusion dans les éléments spécifiques devrait l'être pour une durée déterminée. L'ampleur des ressources à y consacrer ainsi que le calendrier de mise en œuvre devraient être dévoilés.

¹ HQD-1, document 1, page 5.

Dans la décision D-2010-022, la Régie fait part de sa préoccupation quant au nombre croissant d'éléments spécifiques année après année et demande au Distributeur de mieux baliser ce qui doit être considéré comme un élément spécifique en resserrant les critères.²

Le Distributeur présente à la pièce HQD-7, document 1, les critères d'établissement et de reclassification des éléments spécifiques. Ces critères sont présentés au titre de changements et de nouveauté du dossier tarifaire 2011-2012.³

Étant donné l'importance croissante des éléments spécifiques, étant donné que ces critères peuvent être interprétés de façon différente selon les parties prenantes et étant donné que les coûts associés à ces éléments spécifiques peuvent progresser indépendamment des facteurs de croissance qui encadrent l'évolution des dépenses, l'UMQ traitera tant des critères d'établissement des nouveaux éléments spécifiques que des critères de reclassification des éléments spécifiques courants vers les activités de base.

Parallèlement à ces éléments spécifiques, le Distributeur fait évoluer ses activités de base selon des paramètres prédéterminés tels l'inflation, la croissance des activités, les gains de productivité afin de déterminer une «enveloppe globale». Cette enveloppe globale est de nature «directionnelle», c'est-à-dire qu'elle n'est pas un substitut à l'examen exhaustif des charges d'exploitation.

Ceci étant établi, il n'en reste pas moins vrai que l'analyse de l'établissement de l'enveloppe globale est incontournable en ce sens qu'elle permet d'apprécier le niveau des gains de productivité de nature courante. Il est en effet difficile de constater ces gains d'efficience par le biais des postes particuliers de dépense.

² D-2010-022, 4 mars 2010, paragraphe 226.

³ HQD-1, document 2, page 3.

«Le Distributeur souligne que depuis quelques années, il a intégré, en réduction de ses coûts, des gains récurrents et cumulatifs découlant d'actions de gestion courante qui totaliseront 86,4 M\$ en 2011.»⁴

Une appréciation du niveau des gains d'efficacité est indissociable des indicateurs de coûts et de qualité de service. Le Distributeur a souvent réitéré que la qualité de service est primordiale et il vise à ne pas la compromettre. Cette approche est généralement agréée par toutes les parties prenantes. La difficulté est de déterminer le niveau optimal de qualité de service vu l'augmentation continue des coûts. En ce sens, la participation du Distributeur aux exercices de balisage permet de situer, dans la mesure du possible, la performance du Distributeur par rapport à un ensemble d'entreprises les plus représentatives possibles de l'industrie.

Le Distributeur propose certains changements aux conventions, méthodes et pratiques comptables qui ont ou auront des répercussions sur le coût de service.

Le Distributeur demande à la Régie que sa contribution au financement des coûts d'intégration des projets de petites centrales hydroélectriques soit comptabilisée dans sa base de tarification à titre de frais reportés et amortie sur 20 ans, soit la durée des contrats d'achat d'électricité pour les projets retenus. Un rendement sera calculé sur le solde non amorti au taux applicable sur la base de tarification.⁵

Le Distributeur demande aussi, sur la base de calculs préliminaires, de reconnaître dès le présent dossier la révision de la durée de vie utile des poteaux

⁴ HQD-7, document 1, page 6.

⁵ HQD-3, document 2, page 7.

qui passe de 30 à 40 ans. Cette révision a un impact à la baisse de l'ordre de 30 M\$ sur la charge annuelle d'amortissement.⁶

Finalement, le Distributeur demande de verser immédiatement aux revenus requis de l'année témoin projetée 2011 l'excédent de l'écart constaté dépassant 100 M\$, soit 33,2 M\$. Cette demande s'appuie sur l'ampleur des montants en cause du fait du contexte climatique qui a caractérisé les 4 premiers mois de l'année 2010.⁷

Cette mise en situation présente, sans être limitative, les sujets qui feront l'objet d'examen de l'UMQ.

⁶ HQD-3, document 2.

⁷ HQD-8 document 7, page 12.

2. Critères d'établissement des éléments spécifiques

Les critères considérés par le Distributeur pour déterminer si un nouveau coût doit être retenu comme un élément spécifique sont les suivants :

1. Coût hors du contrôle du Distributeur (ex. coût de retraite);
2. Coût découlant d'exigences externes telles que lois et obligations de prise en charge de réseaux (ex. Schefferville);
3. Coût extraordinaire ou lié à de nouvelles activités et n'ayant pas été prévu dans les budgets des années antérieures (ex. stabilisation SIC, inspection et retraitement des poteaux);
4. Coût temporaire découlant de projets d'investissements et/ou générant des gains (ex. Ajout de condensateurs, Progiciel GE-Smallworld).

De plus, les éléments considérés comme spécifiques ne doivent pas remplacer des éléments similaires déjà inclus dans les activités courantes.

À ces critères, le Distributeur propose d'ajouter un critère quantitatif fixant le seuil minimal des coûts totaux d'un nouvel élément spécifique à 2 M\$.

2.1. Position de l'UMQ portant sur les critères d'établissement des «Éléments spécifiques»

L'UMQ accepte les critères proposés par le Distributeur exception faite du critère # 1. Ce critère est difficilement dissociable de la notion de frais reportés.

Selon le Distributeur, l'utilisation de comptes de frais reportés, du moins ceux auxquels il a recours, constitue une modalité de récupération de coûts dans les

tarifs. Les éléments spécifiques servent à établir les charges d'exploitation d'une année témoin.⁸

L'UMQ n'accepte pas cette approche du Distributeur. L'UMQ juge qu'il convient de «resituer» le concept de frais reportés. L'UMQ souligne d'emblée que l'exercice qui va suivre est un cadre général d'examen des «éléments spécifiques» et est indépendant, pour l'instant, du traitement du coût de retraite. Cet exercice vise à éviter que le Distributeur décide, de façon arbitraire, s'il veut assumer un risque, le neutraliser ou le transférer à la clientèle.

En effet, il est symptomatique de noter que dès que la clientèle grande entreprise a présenté des risques de mauvaises créances, le Distributeur a cherché l'approbation d'un mécanisme afin de neutraliser ces risques.

Le concept de frais reportés

Dans le dossier R-3579-2005, le Distributeur faisait état des points communs à divers mécanismes d'étalement ou de stabilisation tarifaire. Parmi ces points, le Distributeur relevait que :

«Dans la majorité des cas, les coûts reportés sont constitués de dépenses majeures ou des variations de coûts hors du contrôle du distributeur. [...] Ces dépenses sont reportées sur plusieurs années afin de stabiliser les hausses de tarifs et d'éviter la grande volatilité qu'occasionneraient des hausses qui refléteraient intégralement sur une seule année chacune de ces dépenses dans les tarifs.»⁹ (nos soulignés)

Selon l'UMQ, il y a trois situations pour lesquelles le recours à des comptes de frais reportés pourrait être plus approprié :

⁸ HQD-13, document 12, réponse 8.1.

⁹ HQD-4, document 5, page 10, R-3579-2005.

1. Mieux rapprocher les coûts et les bénéfices pour des générations différentes de clients;
2. Stabiliser les impacts tarifaires d'un coût élevé et non récurrent; et
3. Différer à une période ultérieure les différences entre les coûts projetés et les coûts réels ou les différences entre les revenus projetés et les revenus réels.

Dans le cas de la situation envisagée en 3, l'UMQ s'inspire de la démarche de BC Hydro.¹⁰

Selon BC Hydro, la responsabilité financière pour les risques qui sont sous son contrôle demeure avec la compagnie alors que la responsabilité financière pour les risques qui ne sont pas sous son contrôle est neutralisée par un compte de frais reportés.

Les critères suivants ont été proposés par BC Hydro afin d'évaluer si un risque est sous son contrôle ou non.

1. La capacité d'influencer directement ou indirectement la catégorie de coûts;
2. La volatilité de la catégorie de coûts;
3. Le caractère prévisible de la catégorie de coûts;
4. La matérialité de la catégorie de coûts lorsque comparée au revenu requis;
5. La fréquence d'exceptions majeures à l'intérieur de la catégorie de coût.

¹⁰ <http://www.bcuc.com/ApplicationView.aspx?ApplicationId=268>. Applicant document B-1, Chapter 7

Dans la décision F05/F06 RRA, l'organisme de réglementation a approuvé les critères proposés par BC Hydro et a, si on peut dire, ajouté un critère.

«The Commission Panel accepts BC Hydro's proposed criteria for determining the appropriateness of deferral accounts; however, the Commission Panel concludes that risk/reward considerations are also relevant criteria. In some cases, costs may not be controllable but because of risk/reward considerations the risk of variances from forecasts may be more appropriately borne by the shareholder. This is consistent with BC Hydro's proposal that the risk of interest rate and foreign exchange rates be borne by the shareholder. »¹¹

L'UMQ soumet que le critère # 1 proposé par le Distributeur relève davantage de la problématique des comptes de frais reportés que de celle des éléments spécifiques. Il ne doit pas être accepté, de façon inconditionnelle, dans la liste des critères spécifiques. Sous certaines conditions, cette catégorie de coûts peut transférer des risques indus à la clientèle. Dans ce dernier cas, ces coûts devraient être traités dans un compte de frais reportés.

L'UMQ a soutenu que l'inclusion d'un coût dans les éléments spécifiques devrait l'être pour une durée déterminée. L'ampleur des ressources à y consacrer ainsi que le calendrier de mise en œuvre devraient être dévoilés à l'intérieur d'une limite de temps acceptable. Aussi, si la stabilité des coûts n'est pas prévue à court et à moyen terme, les critères de reclassification¹² vers les activités de base devraient prévoir un traitement dans un compte de frais différés.

¹¹ F05/F06 RRA Decision, pages 29 & 30, Octobre 21, 2004.

¹² HQD-7, document 1, page 12, Graphique 1.

2.2. Le traitement des coûts de retraite

Dans le dossier R-3579-2005, le Distributeur soulignait qu' *«il assume l'entière responsabilité du risque lié à la prévision du coût de retraite, qui repose sur des calculs actuariels et sur lesquels le Distributeur n'a aucun contrôle.»*¹³

Cette position a évolué depuis le dossier R-3579-2005. Dans le dossier R-3677-2008, la position du Distributeur, telle que reportée dans la décision D-2009-016, est à l'effet que le Distributeur n'est pas favorable à la création d'un compte de frais reportés pour les coûts de retraite. Le Distributeur considère que cette charge de retraite relève de sa gestion de la masse salariale.

Dans cette décision, la Régie statuait :

*«La Régie ne retient pas la proposition des intervenants. Les variations positives ou négatives des prévisions budgétaires du Distributeur relatives au coût de retraite font partie des aléas et risques du Distributeur. De plus, la création de ce compte de frais reportés ne respecte pas l'imputation des coûts aux bonnes générations de clients et entraînerait des coûts de financement.»*¹⁴

Le concept de l'imputation des coûts aux bonnes générations de clients n'est pas absolu eu égard aux coûts de retraite qui peuvent englober tant les services passés que les services présents. Par contre, la question des aléas et risques du Distributeur est encore pertinente.

De 2004 à 2007, le Distributeur a encouru un manque à gagner d'environ 64 M\$ au chapitre des coûts de retraite. Pour 2008 et 2009, le trop-perçu est d'environ

¹³ HQD-7, document 4, page 26.

¹⁴ D-2009-016, R-3677-2008, page 56.

62 M\$.¹⁵ Si on fait l'hypothèse que le réel de 2010 est égal au réel 2009, le trop-perçu de 2008 à 2010 est d'environ 92 M\$.

L'année 2008 s'est caractérisée par une crise financière exceptionnelle qui a entraîné une extrême volatilité sur les marchés financiers. Cette instabilité sur les marchés financiers perdure. Prévoir, contrôler et mitiger les conséquences de l'instabilité extrême sur les marchés financiers ne font pas partie des aléas et risques du Distributeur. En d'autres termes, le risque financier découlant de l'instabilité sur les marchés financiers a été transféré à la clientèle.

Deux utilités ont demandé et obtenu de leur organisme de réglementation de traiter les coûts de retraite par le biais d'un compte de frais reportés. BC Hydro a demandé et obtenu dans son dossier tarifaire 2009/2010 un traitement différé pour la portion des coûts des services passés. Hydro One a demandé et obtenu pour 2010 et 2011 un tel compte de frais reportés.¹⁶

À la lumière des faits nouveaux dont il est question ci-dessus, l'UMQ demande à la Régie d'accepter que les coûts de retraite soient traités par l'entremise d'un compte de frais reportés. Ce traitement protégerait les intérêts tant de la clientèle que ceux du Distributeur.

En outre l'UMQ soumet aussi qu'à la lumière de la surévaluation des projections depuis 2008, le montant de coût de retraite projeté pour l'année 2011 devrait être ramené de 67,3 M\$ à 55,6 M\$, soit le montant approuvé dans la décision D-2010-020.

¹⁵ HQD-13, document 12, réponse 10.1. Ces montants excluent la part de retraite attribuable aux charges de services partagés.

¹⁶ EB-2009-0096, Decision with reasons, page 57, April 9, 2010.

3. Ajouts et modifications aux conventions comptables et traitement particulier de l'écart de revenus pour aléas climatiques

Cette section du mémoire porte sur les ajouts et les modifications aux conventions comptables ainsi que sur le traitement particulier de l'écart de revenus pour aléas climatiques constaté pour la période de janvier à avril 2010.

3.1. Programme d'achat d'électricité provenant de petites centrales hydroélectriques

Le Distributeur demande à la Régie d'approuver un changement à la comptabilisation de sa contribution, soit que celle-ci soit incluse dans sa base de tarification à titre de frais reportés et amortie sur la durée des contrats d'achat d'électricité pour les projets retenus, soit 20 ans, plutôt que d'être traitée en utilisant le compte de frais reportés du service de transport. Le solde non amorti portera rendement au taux applicable sur la base de tarification.

Le Distributeur s'appuie sur les motifs suivants :

- Disparité de traitement dans le temps des coûts rattachés à ce programme selon qu'ils proviennent du Distributeur ou du Transporteur;
- Similitude avec les contributions versées dans le cadre de projet de raccordement, contributions qui sont incluses dans la base de tarification du Distributeur et amorties.¹⁷

Position de l'UMQ

Le traitement proposé permet de mieux rapprocher les bénéfices des coûts pour différentes générations de clientèle. Selon l'UMQ, le souci de cohérence entre le Transporteur et le Distributeur est secondaire.

¹⁷ HQD-3, document 2, pages 6 & 7.

L'UMQ demande à la Régie d'approuver la proposition du Distributeur.

3.2. Révision des durées de vie utile

Le Distributeur propose de tenir compte dès le présent dossier des impacts monétaires favorables de l'ordre de 30 M\$ sur la charge d'amortissement annuelle. Cet impact découle d'analyses qui démontrent que la durée de vie utile des poteaux se rapprocherait de 40 ans, alors que la durée de vie actuelle est établie à 30 ans.¹⁸

L'UMQ demande à la Régie d'approuver la proposition du Distributeur.

3.3. Traitement particulier de l'écart de revenus pour aléas climatiques constaté pour la période de janvier à avril 2010

Le Distributeur propose de verser immédiatement aux revenus requis (augmentation des revenus requis) de l'année témoin 2011 l'excédent de l'écart constaté dépassant 100 M\$, soit 33,2 M\$. Le solde projeté du compte au 31 décembre 2010, incluant les intérêts, sera soumis au traitement usuel, c'est-à-dire qu'il demeurera hors base de tarification jusqu'à son intégration normale en 2012. La récupération immédiate dans les tarifs 2011 du montant de 33,2 M\$ permet de réduire le coût de financement applicable aux soldes versés au compte de frais reportés.

La période de janvier à avril 2010 a été moins froide que la normale. Au cours de cette période, on constate un écart de 3,5 TWh sur les ventes et de 4,2 TWh en besoins énergétiques à cause de l'aléa climatique. Au 31 décembre 2010, le solde du compte de nivellement pour aléas climatiques (excluant les intérêts) sera de 133,2 M\$. Selon le Distributeur il s'agit d'une situation exceptionnelle jamais observée dans le suivi des aléas climatiques effectué par le Distributeur depuis 1971 et sa probabilité de se reproduire est pratiquement nulle.¹⁹

¹⁸ HQD-3, document 2, pages 8.

¹⁹ HQD-8, document 7, page 12, section 7.2.

Quant au seuil de 100 M\$, son choix est basé sur la notion de prudence en considérant l'historique des aléas climatiques auxquels le Distributeur a été confronté depuis 1971. Le dossier 2011/2012 offrait de plus la possibilité de comptabiliser une partie de l'écart et ce, à hauteur de 33,2 M\$, tout en permettant le maintien des tarifs.²⁰

Position de l'UMQ

La Régie a déjà approuvé un traitement d'exception pour le compte de *pass-on* 2006 dans les décisions D-2007-12 et D-2009-016.

Cette dernière décision faisait suite à l'introduction de la nouvelle normale climatique, dossier R-3677-2008. Le Distributeur avait proposé à l'époque d'amortir intégralement une somme de 62,0 M\$ représentant une portion du solde du compte de nivellement constituée des écarts entre le solde calculé selon l'ancienne normale et le solde du compte calculé selon la nouvelle normale.

Dans la décision D-2009-016, la Régie notait que la proposition du Distributeur permettait d'effacer le plus rapidement possible un solde pour lequel aucun effacement n'est possible. En outre, ajoutait la Régie, la proposition permet une économie de coûts de financement.²¹

L'UMQ recommande à la Régie d'accepter la proposition du Distributeur.

Cette proposition est en ligne avec d'autres propositions antérieures. L'accord de l'UMQ est conditionnel au fait que cette proposition ne devrait pas contribuer à une augmentation de tarifs. Ce qui, dans les circonstances, semble très peu probable.

²⁰ HQD-13, document 12, réponse 22.1.

²¹ D-2009-016, 6 mars 2009, page 13.

4. Efficience et performance

4.1. Indicateurs d'efficience

Les indicateurs d'efficience constituent une approche d'analyse afin de déterminer si, dans l'ensemble, le coût de service est maintenu au strict nécessaire pour la qualité de service offert. Le suivi des indicateurs est plus pertinent s'il est fait sur un certain nombre d'années afin de permettre le déploiement des actions d'efficience et de dégager des tendances.

La croissance des indicateurs d'efficience doit être comparée à une cible afin d'apprécier la performance globale. Le Distributeur vise à contenir la croissance annuelle moyenne de ses indicateurs sous l'inflation sur une période mobile de cinq (5) ans tout en conservant globalement le même niveau de qualité de service.

Cette période de 5 ans est celle privilégiée par la Régie, le Distributeur quant à lui privilégie une période plus longue débutant en 2002. Le tableau 1 de la pièce HQD-7, document 2, présente la croissance annuelle moyenne de huit indicateurs d'efficience sur les périodes 2002-2011, 2007-2011 et la croissance annuelle entre les années 2010 et 2011. Afin de faciliter la lecture du texte, le tableau est reproduit ci-dessous.

Tableau 1

INDICATEURS D'EFFICIENCE PRIVILÉGIÉS PAR LE DISTRIBUTEUR^{1, 2}

Description	Exercices terminés le 31 décembre				Croissance annuelle moyenne		Croissance annuelle
	Années historiques		D-2010-022	Année témoin	2002-2011	2007-2011	2010-2011
	2002	2007	2010	2011			
Indicateurs globaux du Distributeur							
1 - Coût total Distribution et SALC (\$) par abonnement	525	547	591	571	0,9%	1,1%	-3,3%
2 - Coût total Distribution et SALC (¢) par kWh normalisé	1,19	1,23	1,42	1,35	1,4%	2,3%	-5,0%
3 - CEN Distribution et SALC (\$) par abonnement	273	271	300	301	1,1%	2,7%	0,4%
4 - IEN (\$) par abonnement	2 130	2 072	2 183	2 169	0,2%	1,1%	-0,6%
Indicateurs processus SALC							
5 - Coût total SALC (\$) par abonnement	105	95	113	100	-0,6%	1,4%	-12,0%
6 - CEN SALC (\$) par abonnement	104	94	105	99	-0,5%	1,4%	-5,6%
Indicateurs processus Distribution							
7 - Coût total Distribution (\$) par abonnement	418	448	471	468	1,3%	1,1%	-0,7%
8 - CEN Distribution (\$) par abonnement	168	174	191	200	1,9%	3,5%	4,7%

Trois indicateurs affichent, sur la période 2007-2011, une croissance moyenne supérieure à l'inflation qui est de 1,6 % pour cette même période.

L'indicateur coût total de Distribution et SALC (#2) par kWh normalisé est en croissance de 2,3%. Selon le Distributeur, les ventes normalisées de 2011 sont inférieures à celles de 2007 alors que les coûts totaux sont en progression sur la même période.

L'indicateur CEN Distribution et SALC par abonnement (#3) est en croissance de 2,7%.

L'indicateur CEN Distribution par abonnement (#8) est en croissance de 3,5%. Cette croissance, selon le Distributeur, s'explique notamment par l'évolution des montants associés au programme d'inspection et de retraitement des poteaux et à la maîtrise de la végétation.

Position de l'UMQ

Face à la charge de travail pour redresser les années 2002 à 2007 afin de tenir compte du changement de la méthode d'amortissement, le Distributeur s'en est abstenu.²² L'UMQ soumet que, nonobstant le fait que le passage de l'amortissement à intérêts composés à l'amortissement linéaire ait pu dégrader certains indicateurs, la comparabilité se détériore.

Il y a une certaine amélioration au cours de la période 2007-2011 lorsque comparé à la période précédente 2006-2010. Au cours de cette période, six (6) indicateurs ne rencontraient pas la cible d'inflation établie à 1,7%.

L'UMQ est satisfaite du rehaussement du facteur d'efficience qui passe de 1,25% à 2 % des charges d'exploitation.

4.2. Indicateurs de qualité de service

4.2.1. Indicateurs portant sur la rapidité de la réponse téléphonique

Le Distributeur propose le remplacement des indicateurs portant sur la rapidité des services téléphoniques actuels (coefficient de service téléphonique (CST 120 et 180 secondes) par un seul indicateur, le délai moyen de réponse téléphonique (DMR), et ce, dès cette année.

Les indicateurs, CST et DMR, mesurent le même phénomène, soit l'attente du client pour obtenir l'aide d'un représentant. Alors que le CST présente le pourcentage d'appels traités à l'intérieur d'un délai prescrit, le DMR se calcule en secondes et correspond plus précisément au délai moyen entre le moment où le client quitte le système de segmentation et de répartition des appels pour

²² HQD-13, document 12, réponse 12.1

s'inscrire dans une file d'attente et le moment où il obtient une communication avec un représentant clientèle.²³

Position de l'UMQ

L'UMQ ne s'oppose pas au remplacement de l'indicateur CST par l'indicateur DMR. Toutefois, l'UMQ propose que le DMR soit calculé de façon distincte pour les clients résidentiels et les clients commerciaux quitte à présenter aussi un indicateur DMR unique.

Le Distributeur a présenté les résultats du DMR et du CST pour les clientèles résidentielle et commerciale pour les cinq dernières années et le premier semestre 2010.²⁴

Tableau 2

	2005	2006	2007	2008	2009	2010 juin
DMR clients résidentiels (secondes)	43	47	133	486	195	131
DMR clients commerciaux (secondes)	42	540	109	134	142	114
CST clients résidentiels – 180 sec. (%)	93	90	81	53	62	62
CST clients commerciaux – 120 sec. (%)	88	34	73	66	68	63

À partir des données ci-dessus, il est difficile de reconstituer les mêmes données qui apparaissent ci-dessous au titre de l'indicateur unique.

Tableau 3

Délai moyen de réponse téléphonique***							
Clients résidentiels et commerciaux	secondes	43	67	113	379	190	131

4.2.2. Délai moyen de raccordement et Taux de relève des compteurs

Le délai moyen de raccordement – Distributeur et le taux de relève des compteurs présentent une légère amélioration si on suppose que l'amélioration

²³ HQD-7, document 2, page 9. La méthode de calcul à la référence ne correspond pas à celle présentée à la page 42 de l'Annexe D.

²⁴ HQD-13, document 7, réponse 4.3.

constatée au premier trimestre 2010 se maintiendra. Au premier trimestre 2010, le délai moyen de raccordement – Distributeur et le taux de relève des compteurs s'établissent respectivement à 10,1 jours et à 93 %; alors qu'au cours de l'année 2009 ces indicateurs s'établissent à 10,9 jours et à 92 %.²⁵

Position de l'UMQ

Dans la décision D-2010-022, la Régie considère que la performance du Distributeur, mesurée par les indicateurs relatifs au délai moyen de raccordement, à la relève de compteurs et au service téléphonique, doit être améliorée.

Selon le Distributeur, la preuve, au présent dossier, montre une amélioration notable de la qualité de son service, et ce, tout en contenant la croissance annuelle moyenne des indicateurs d'efficacité interne.

L'UMQ note que l'amélioration de la qualité de service est trop récente pour qu'on puisse conclure à une amélioration notable de la qualité de service. En outre, l'UMQ fait remarquer que l'amélioration des indicateurs de fiabilité de service, de sécurité ainsi que celle de l'indicateur du taux de relève de compteurs est en partie hors du contrôle du Distributeur en ce sens que les conditions climatiques relativement clémentes ont eu un impact favorable sur ces indicateurs.²⁶

L'UMQ soutient que cette divergence d'interprétation des indicateurs, du moins les indicateurs de qualité de service, cache un problème plus fondamental. Ces indicateurs ne sont pas «normés». Les normes sont toutes contenues dans l'indication du Distributeur :

²⁵ HQD-7, document 2, page 10.

²⁶ HQD-7, document 2, page 11 & HQD-13, document 12, réponse 16.1.

Le Distributeur vise à contenir la croissance annuelle moyenne de ses indicateurs sous l'inflation sur une période mobile de cinq (5) ans tout en conservant globalement le même niveau de qualité de service.²⁷ (nos soulignés)

L'UMQ soumet que la Régie devrait envisager d'établir des normes de qualité de service indépendantes de celles fixées pour les objectifs corporatifs. Du reste, au moment de l'examen du dossier tarifaire, ces derniers ne sont pas encore connus.

²⁷ HQD-13, document 7, page 7, réponse 4.4.

5. Balisage

Le Distributeur réitère sa demande de présenter les résultats de balisage sur une base biennale pour les activités « Réseau de distribution », comme il le fait pour les activités « Clientèle », considérant :

- que les résultats du Distributeur se situent près de la moyenne des entreprises et varient relativement peu d'une année à l'autre;
- que le positionnement dans l'industrie s'apprécie davantage sur la base d'une tendance que selon une année précise;
- que le Distributeur bénéficie maintenant d'un plus long historique permettant d'apprécier et de porter un jugement sur sa performance (balisage interne).²⁸

Position de l'UMQ

L'UMQ appuie la demande du Distributeur. Cet exercice, surtout avec le nombre peu élevé de participants et la présentation des résultats du Distributeur par rapport à la moyenne des participants ayant fourni l'information pour un indicateur donné et non plus par quartile, risque, de l'avis de l'UMQ, d'être de moins en moins représentatif et informatif, à tout le moins lorsque entrepris sur une base annuelle.²⁹

²⁸ HQD-7, document 2, page 24.

²⁹ HQD-13, document 12, page 23, réponse 18.1.

6. Paramètres du modèle d'établissement des charges d'exploitation

Le Distributeur présente, à l'annexe B de la pièce HQD-7, document 1, l'établissement des charges d'exploitation selon une formule paramétrique dont le point de départ (1 214,1 M\$) est le montant autorisé dans la décision D-2010-022 (1 188,9 M\$) augmenté des reclassements totalisant 25,2 M\$ entre la rubrique «Éléments spécifiques» et la rubrique «Activités du Distributeur». ³⁰ Les charges d'exploitation établies à des fins réglementaires pour l'année 2011 sont de 1 229,2 M\$.

L'année de départ choisie pour établir les charges d'exploitation selon la formule paramétrique influence les charges d'exploitation calculées pour l'année témoin.

L'établissement des charges d'exploitation à partir de l'année historique 2009 donne pour l'année 2011, des charges d'exploitation à des fins réglementaires de 1 204,6 M\$. ³¹

L'établissement des charges d'exploitation à partir de l'année de base 2010, exclusion faite de la dépense additionnelle des mauvaises créances de la clientèle grande puissance de 16,1 M\$, donne, pour l'année 2011, des charges d'exploitation à des fins réglementaires de 1 200 M\$. ³²

Ce dernier scénario revient à «capturer» les gains d'efficience additionnels réalisés en sus des gains annoncés dans le dossier tarifaire 2010. L'appréciation de ce scénario repose sur les explications du Distributeur eu égard à la tendance à sous estimer les gains d'efficience projetés dans les dossiers tarifaires.

³⁰ HQD-7, document 1, page 7, Tableau 2.

³¹ HQD-13, document 1, page 64, réponse 25.3.

³² HQD-13, document 1, page 62, réponse 25.2.

«Le Distributeur poursuit ses efforts en matière d'efficience. Lors de l'établissement des revenus requis, il tente au meilleur de sa connaissance d'établir le plus justement possible le niveau d'efficience prévue pour l'année témoin.»³³

«Le Distributeur souligne que les gains d'efficience plus importants qu'escomptés réalisés en 2010 découlant principalement de l'optimisation des processus d'affaires des activités liées aux services à la clientèle permettent d'absorber, en 2011, la hausse engendrée par les trois derniers éléments. De plus, les gains contribuent à la hausse de la cible d'efficience globale découlant d'actions de gestion courante. Ce faisant, ces gains récurrents sont entièrement pris en compte dans l'établissement des revenus requis de 2011.»³⁴

Position de l'UMQ

L'UMQ a soutenu dans le passé que l'établissement des charges d'exploitation selon la formule globale est un processus interne au Distributeur et ne lie pas les parties prenantes. Comme l'UMQ l'a dit en introduction, l'analyse globale permet d'apprécier le niveau des gains d'efficience étant donné qu'il est difficile de constater ces gains d'efficience par le biais de l'analyse des postes particuliers de dépense.

L'UMQ soumet que la limite supérieure du budget accordé au titre des charges d'exploitation devrait être d'environ 1 220,0 M\$ afin de tenir compte du conservatisme du Distributeur dans la projection des gains de productivité.

³³ HQD-13, document 12, page 11, réponse 8.2 & HQD-13, document 1, réponse 41.1.

³⁴ HQD-13, document 1, page 61, réponse 24.2.

7. Coût de service du Distributeur

Le Tableau 2 présente le coût de service du Distributeur pour l'année témoin 2011. Ce coût s'élève à 10 742 M\$, en hausse de 408 M\$ par rapport aux coûts reconnus par la Régie dans la décision D-2010-022. Les explications sur les variations de chacune des grandes composantes sont présentées à la pièce HQD-1, document 1.

Tableau 4

COMPOSANTES DU REVENU REQUIS (M\$)				
	Année historique 2009	2010		Année témoin 2011
		D-2010-022	Année de base	
COÛT DU SERVICE DU DISTRIBUTEUR	10 325	10 334	10 389	10 742
ACHATS	7 293	7 247	7 384	7 641
• Achats d'électricité	4 616	4 614	4 752	4 981
• Service de transport	2 677	2 633	2 633	2 660
COÛTS DE DISTRIBUTION & SERVICES À LA CLIENTÈLE	3 032	3 087	3 005	3 100
Charges d'exploitation	1 218	1 328	1 273	1 352
Autres charges	1 009	1 002	989	975
Coût du capital	806	758	743	773
RENDEMENT SUR LA BASE DE TARIFICATION	8,27%	7,54%	7,40%	7,44%
Structure du capital				
Capitaux empruntés	65%	65%	65%	65%
Capitaux propres	35%	35%	35%	35%
Taux				
Capitaux empruntés	7,26%	7,38%	7,15%	7,23%
Capitaux propres	10,15%	7,85%	7,85%	7,82%
Base de tarification (moyenne 13 mois)	9 741,4	10 044,8	10 042,6	10 394,1

Source : HQD-1, document 1, page 7

L'examen de l'UMQ porte principalement sur les coûts de distribution et service à la clientèle. Les charges d'exploitation comprennent des postes de dépense qui sont, en tout ou en partie, sous la responsabilité du Distributeur.

8. Coût de distribution et service à la clientèle

Les coûts de distribution et service à la clientèle se détaillent comme suit :

Tableau 5

COÛTS DE DISTRIBUTION ET SERVICES À LA CLIENTÈLE (M\$)

Description	Année historique 2009	2010		Année témoin 2011	Variation	
		D-2010-022	Année de base		D-2010-022 vs 2011	
					\$	%
Charges d'exploitation	1 217,9	1 327,9	1 272,8	1 352,4	24,5	1,8
Charges brutes directes	1 056,0	1 202,9	1 095,8	1 178,7	-24,2	-2,0
<i>Masse salariale</i>	708,5	796,7	685,7	774,9	-21,8	-2,7
<i>Autres charges directes</i>	347,5	406,2	410,1	403,8	-2,4	-0,6
Charges de services partagés	465,5	432,8	481,0	497,5	64,7	14,9
Coûts capitalisés	-335,7	-351,7	-341,4	-365,8	-14,1	4,0
Frais corporatifs	32,1	43,9	37,4	42,0	-1,9	-4,3
Autres charges	1 008,6	1 002,0	989,4	974,7	-27,3	-2,7
Achats de combustible	82,9	84,5	84,5	92,2	7,7	9,1
Amortissement et déclassement	852,5	852,3	839,7	827,8	-24,5	-2,9
Taxes	73,2	65,2	65,2	54,7	-10,5	-16,1
Coût du capital	805,6	757,5	742,8	773,3	15,8	2,1
Capitaux empruntés	459,7	481,6	466,9	488,7	7,2	1,5
Capitaux propres	345,9	275,9	275,9	284,6	8,7	3,1
	3 032,1	3 087,4	3 005,0	3 100,4	13,0	0,4

Source : HQD-7, document 1, page 6.

Les charges d'exploitation pour l'année témoin 2011 sont projetées à 1 352,4 M\$. Le Distributeur distingue la contribution des charges d'exploitation «sous son contrôle» de celle constituée «d'éléments spécifiques» qui sont ponctuels ou «hors de son contrôle direct». À cet égard, le Distributeur présente

le tableau suivant qui alloue les charges d'exploitation selon qu'elles sont sous ou hors de son contrôle direct.

Tableau 6

CHARGES D'EXPLOITATION (M\$)

Description	D-2010-022 (Autorisé)	Reclassement	D-2010-022 (incluant reclassement)	Année témoin 2011	Variation 2010-2011
Activités du Distributeur, excluant les éléments spécifiques	1 188,9	25,2	1 214,1	1 229,2	1,2%
Éléments spécifiques	139,0	-25,2	113,8	123,2	8,3%
Charges d'exploitation totales	1 327,9	-	1 327,9	1 352,4	1,8%

Source : HQD-7, document 1, page 7.

Activités du Distributeur, excluant les éléments spécifiques

L'annexe B illustre la méthode d'établissement de l'enveloppe des charges d'exploitation «*Activités du Distributeur, excluant les éléments spécifiques*» de 1 229,2 M\$.³⁵

La position et les considérations de l'UMQ sur le niveau général des «*Activités du Distributeur, excluant les éléments spécifiques*» sont présentées à la section 6.

Éléments spécifiques

Le Distributeur présente 123,2 M\$ de charges d'exploitation à titre d'«*Éléments spécifiques*». Les éléments spécifiques croissent de 8,3 % entre 2010 et 2011. Cette croissance est supérieure à celle des «*Activités du Distributeur, exclusion faite des éléments spécifiques*» qui est de 1,2 %.

³⁵ HQD-7, document 1, page 29.

La position de l'UMQ sur les coûts de retraite est exposée à la section 2.2.

Nouvel élément spécifique

Protection de l'environnement

Le Distributeur prévoit pour 2011 une enveloppe globale de 4,0 M\$ pour les activités préalables de caractérisation. Les efforts financiers nécessaires à la réalisation de ces travaux seront réévalués annuellement en fonction des obligations légales, des problématiques identifiées et des résultats de l'année précédente.

L'UMQ soumet que ce nouvel élément spécifique aurait pu être admissible à un traitement différé étant donné que les efforts financiers sont sujets à réévaluation annuelle.

L'UMQ accepte son inclusion dans les éléments spécifiques à hauteur de 4,0 M\$. Ce montant n'est pas assez matériel pour inclusion dans un compte de frais reportés. L'acceptation de l'UMQ est conditionnelle à la stabilisation des coûts dans un avenir raisonnable.

9. Analyse de postes particuliers

Charges brutes directes

Les charges brutes directes se composent de la masse salariale et des autres charges directes.

Masse salariale

La masse salariale totale s'élève à 774,9 M\$ en 2011, représentant une croissance de 12,4 M\$ par rapport au montant autorisé pour 2010 et ajusté pour tenir compte de l'impact des ajustements organisationnels de moins 34,2 M\$.³⁶

L'examen de la masse salariale est révélateur parce que :

- elle représente 57 % des charges d'exploitation totales, et 60 % des activités du Distributeur;
- elle constitue le poste de dépense susceptible d'expliquer une forte proportion des gains de productivité;
- elle reflète le plan de gestion des effectifs à cause du renouvellement de la main-d'œuvre.

Le nombre d'équivalents temps complet (ETC) s'élève à 7 809 en 2011, soit une baisse de 128 ETC par rapport au nombre autorisé de 7 937 en 2010 et une hausse de 51 ETC par rapport à celui de l'année de base.

Le nombre d'ETC autorisé en 2010, si on tient compte de l'impact de la réduction de la masse salariale selon la décision D-2010-022, est de 8 239 ETC. Toutefois, redressé pour tenir compte du transfert, en avril 2009, de 302 ETC à la vice-

³⁶ HQD-7, document 3, page 6.

présidence Ressources humaines et à la vice-présidence Technologie, le nombre d'ETC «autorisé après transfert» diminue de 302 pour s'établir à 7 937.

Ces transferts ainsi que la diminution correspondante de la masse salariale étant compensés par une augmentation équivalente des charges de services partagés facturés, les bénéfices eu égard à une plus grande efficacité ne sont pas évidents, d'autant plus que dorénavant l'efficacité au niveau de ces coûts ne relève pas du Distributeur.

À l'UMQ qui soulevait cette problématique, le Distributeur soumet que ces ajustements opérationnels font partie des moyens mis en œuvre en matière d'amélioration de la performance opérationnelle. Même si le Distributeur n'anticipe aucun gain l'année où le transfert d'activité est effectué, des gains sont attendus lors des années subséquentes. Ces gains sont captés par le biais de gains d'efficacité découlant des actions de gestion courante.³⁷

L'UMQ est satisfaite des explications du Distributeur et note qu'après le transfert de 302 ETC, les ETC en 2011 sont en dessous de ceux de 2009. Le Distributeur pourra mieux se concentrer sur ses activités de base.

Le maintien de l'expertise nécessaire à la réalisation des activités de base du Distributeur est devenu un enjeu pour le Distributeur avec le nombre important d'employés admissibles à la retraite d'ici 2013.

Il est aussi un enjeu réglementaire, car à court terme, le plan de renouvellement de la main d'œuvre amène une croissance nette de 39 ETC en 2011 comparativement aux ETC autorisés en 2010 pour les activités liées au réseau de distribution.

Dans la décision D-2010-022, la Régie se prononçait comme suit :

³⁷ HQD-13, document 12, réponse 1,1,

«La Régie s'étonne de l'absence d'un plan global de gestion des effectifs. Elle demande au Distributeur, lors du prochain dossier tarifaire, de quantifier le nombre d'ETC qui pourrait être réduit à la suite de départs à la retraite ainsi que son impact sur la masse salariale.»³⁸

En réponse, le Distributeur présente le plan de main-d'œuvre dans le contexte des départs à la retraite à l'annexe 3 de la pièce HQD-7, document 3. La réponse du Distributeur est résumée dans ce constat :

« [...] du côté des services à la clientèle, les départs à la retraite procurent une opportunité de réduire la taille de l'organisation, étant donnée la mise en place de nouvelles façons de faire. Il en est toutefois autrement pour d'autres processus, essentiellement du côté du réseau de distribution, où ces départs se produiront au moment où le Distributeur doit maintenir sa capacité de réalisation et faire face à la croissance normale de ses activités. Dans ce contexte, l'intégration graduelle de la relève se soldera, dans les premières années, par une hausse du nombre d'effectifs. Ainsi, il serait non avisé pour le Distributeur de se fixer des objectifs de taux de non comblement préétablis applicables à tous ses secteurs d'activité compte tenu de leurs particularités propres.»

L'UMQ soumet que cette réponse est très peu spécifique. Les coûts occasionnés par de nouveaux employés (salaires, vacances, retraite) sont moindres que ceux occasionnés par des employés plus anciens. En outre, la compréhension de l'UMQ de la demande de la Régie est qu'il ne s'agissait pas de fixer des objectifs de taux de non comblement préétablis applicables à tous ses secteurs d'activité. Il s'agissait plutôt de présenter un échéancier de stabilisation des effectifs, une

³⁸ D-2010-022, 4 mars 2010, page 70.

appréciation d'un niveau optimal d'effectifs ainsi que des scénarios d'impact sur la masse salariale.

L'UMQ comprend que des enjeux stratégiques liés aux relations de travail commandent une certaine forme de réserve. Il n'en demeure pas moins que la réponse du Distributeur n'est pas satisfaisante. La Régie devrait demander au Distributeur de déposer une information plus spécifique de façon confidentielle.

Autres charges directes

Les autres charges directes s'élèvent à 403,8 M\$ en 2011 en hausse de 9,7 M\$ par rapport aux coûts autorisés pour 2010 et ajustés pour tenir compte de l'impact des ajustements organisationnels de moins 12,1 M\$.³⁹

La variation du poste de dépenses (Services externes – Autres) de 34,2 M\$ a été expliquée par le Distributeur.⁴⁰ Le Distributeur rehausse de façon ponctuelle de 21 M\$ la charge de mauvaises créances pour 2011 pour les motifs explicités à la pièce HQD-13, document 1 en réponse à la question 31.1.

L'UMQ soumet que le rehaussement devrait être limité à 16 M\$ afin de donner le signal au Distributeur qu'il se devait d'exercer un meilleur contrôle des comptes de 121 jours et plus.

Autres charges

Les autres charges s'élèvent à 974,7 M\$ pour l'année témoin 2011 en baisse de 27,3 M\$ par rapport au montant approuvé pour l'année 2010.

Après avoir examiné les *Autres charges*, l'UMQ s'en déclare satisfaite.

³⁹ HQD-7, document 4.

Achats de combustible

Le Distributeur estime à 88,2 M\$ sa prévision d'achats de combustible. Cette prévision se base sur la moyenne des prix à terme du mois d'avril 2010 qui s'avère supérieure à la référence du dossier tarifaire 2010-2011.⁴¹

Selon les projections mises à jour en date du 13 d'octobre 2010 de la US Energy Information Administration les prix à terme du West Texas Intermediate (WTI) devraient se situer en moyenne à 83 \$ (en dollars américains) pour l'année 2011.

Crude Oil Prices. *WTI oil prices averaged \$75 per barrel in September but rose above \$80 at the end of the month and into early October as expectations of higher oil consumption pushed up prices. EIA has raised the average fourth quarter 2010 forecasted WTI spot price to \$79 per barrel compared with \$77 per barrel in last month's Outlook. WTI spot prices are projected to rise to \$85 per barrel by the fourth quarter of next year. Projected WTI prices average \$78 per barrel in 2010 and \$83 per barrel in 2011.*⁴²

L'UMQ juge raisonnable les paramètres qui sous tendent la prévision d'achat de combustible du Distributeur. En outre, l'UMQ soumet que la clientèle n'est pas exposée au risque de projection.

⁴⁰ HQD-13, document 12, réponse 20.1 & HQD-13, document 1, réponse 42.1.

⁴¹ HQD-7, document 11, page 4.

⁴² http://www.eia.doe.gov/emeu/steo/pub/contents.html#US_Crude_Oil_And_Liquid_Fuels

10. Approvisionnements en électricité

Lors du dernier dossier tarifaire, l'UMQ soumettait à la Régie que celle-ci devrait inciter le Distributeur à conclure des ententes avec le Producteur afin de procéder aux reventes de 2010 à des prix plus avantageux.⁴³ L'UMQ évaluait à environ 23 M\$ le gain apporté par une telle stratégie pour 2010.

Or, au cours de l'année 2010, le Distributeur et le Producteur ont convenu d'une transaction de nature financière, réalisée en vertu de la Convention de transactions d'achat et de vente d'électricité en place entre les parties, concernant les quantités d'énergie ne pouvant plus être différées. Le Distributeur estime que cette transaction lui procure un gain d'environ 22 M\$ par rapport à un scénario hypothétique de revente sur les marchés de court terme⁴⁴.

Aussi, pour l'année 2011, le Distributeur reconduira en 2011 les transactions de nature financière avec le Producteur concernant les quantités d'énergie ne pouvant plus être différées et le Distributeur estime que ces transactions lui procureront un gain d'environ 21 M\$ par rapport à un scénario hypothétique de revente sur les marchés à court terme⁴⁵.

L'UMQ est satisfaite de la mise en place de transactions de nature financière entre le Distributeur et le Producteur afin d'optimiser le coût des approvisionnements postpatrimoniaux des années 2010 et 2011.

De plus, le Distributeur indique que, compte tenu de la diminution de la demande à long terme et du risque élevé de ne pas pouvoir ramener le solde du compte d'énergie différée à zéro à l'échéance des conventions, il ne prévoit pas différer d'énergie en 2011.

⁴³ R-3708-2009, C-13-5, Mémoire de l'UMQ, page 28.

⁴⁴ HQD-5, Document 1, pages 6-7.

⁴⁵ HQD-5, Document 1, page 14.

L'UMQ souhaiterait voir une stratégie optimale à plus long terme de la part du Distributeur pour la gestion du compte d'énergie différée.

Pour ce qui est des approvisionnements en puissance, la Régie note que les besoins postpatrimoniaux pour l'hiver 2010-2011 sont passés de 2619 MW au dossier R-3726-2010 à 2810 MW dans le présent dossier⁴⁶. Le Distributeur répond que l'augmentation des besoins en puissance est uniquement attribuable à la prise en compte dans le dossier tarifaire de la demande additionnelle de Rio Tinto Alcan reliée à la faible hydraulicité observée cette année.

À la connaissance de l'UMQ, la faible hydraulicité du réseau de production de Rio Tinto Alcan au Saguenay peut avoir un effet significatif sur sa disponibilité en énergie mais peu significatif en puissance, cette dernière étant peu dépendante du contenu des réservoirs.

Ainsi, l'UMQ, en l'absence d'une démonstration plus complète, recommande à la Régie de demander au Distributeur de maintenir sa prévision de 2619 MW comme besoins postpatrimoniaux en puissance pour l'hiver 2010-2011.

⁴⁶ HQD-13, Document 1, page 48, Question 20.1.

11. Projet Tarifaire Heure Juste (PTHJ)

Le Distributeur présente les résultats du PTHJ dans le document HQD-12, document 2 et dans la présentation faite lors de la séance de travail du 16 septembre 2010. De plus, le document HQD-12, document 2 fait état d'un balisage relatif à la tarification dynamique.

Toutefois, la Régie, dans sa décision D-2010-122, limite l'examen du PTHJ au projet tel que présenté. L'UMQ, tout en se limitant aux informations du projet, souhaite, connaissant les hypothèses du projet, se prononcer sur l'intérêt de poursuivre dans la mise en place d'une tarification dynamique.

Dès que les coûts évités en puissance le justifieront, l'UMQ est d'avis que la tarification dynamique sera un outil efficace pour gérer notamment les heures de pointe les plus problématiques qui entraînent des coûts d'approvisionnement élevés et des recours à des moyens de gestion comme l'électricité interruptible. Le recours aux réductions de consommation des clients résidentiels qui seront éventuellement équipés d'un compteur approprié s'avère, selon l'UMQ, un moyen économique suite aux indications du projet et des expériences pilotes réalisées ailleurs.

En effet, la présentation du 16 septembre a permis de bien comprendre les modalités du projet et de pouvoir évaluer la pertinence d'une implantation plus grande qui atténuerait les faiblesses observées lors du projet pilote. Par exemple, l'UMQ constate que

- Les formules de prix pourraient être mieux adaptées aux besoins de puissance en les orientant notamment sur les heures de grande pointe comme l'ont notamment fait Ottawa Hydro/Commission de l'énergie de l'Ontario, avec des effacements allant jusqu'à 28% et le programme du District de Columbia où on a observé des baisses allant jusqu'à 25% en

certaines périodes critiques⁴⁷. Le balisage indique que les autres projets pilotes ont aussi rencontré des obstacles mais dénotent, selon l'UMQ, un potentiel intéressant si on ne retient que les pratiques gagnantes.

- Les conclusions de Distributeur ne tiennent pas compte, tel que mentionné par les représentants du Distributeur lors de la séance de travail du 16 septembre 2010, des gains par des investissements qui pourraient être évités par le Transporteur et le Distributeur si les implantations de la tarification dynamique se faisaient dans des zones où les réseaux sont plus contraints en puissance.
- La présentation du 16 septembre a mis en évidence des faiblesses au niveau des formules de prix qui, dans le cas du projet, amenaient des coûts additionnels chez certains clients même si ceux-ci avaient consentis les efforts demandés. Un tel fait pourrait rapidement miner la crédibilité de la tarification dynamique si la formule de prix n'est pas adaptée correctement.
- Pour le projet pilote, la plupart des adhérents avaient déjà une conscience environnementale qui guidait leur comportement avant même de participer au projet. Les gains observés se faisaient donc à partir d'une bonne situation. On peut penser que des gains plus importants pourraient être observés auprès des clients partant de plus loin en termes de consommation différenciée dans le temps.
- Les méthodes d'appel d'interruption des clients, selon l'UMQ et les représentants du Distributeur présents lors de la séance de travail du 16 septembre, pourront être améliorées lors d'une éventuelle implantation. Par exemple, les délais d'appel et de programmation du Distributeur pouvaient exiger un déclencheur d'appel de 48 heures lors du projet

⁴⁷ HQD-12, Document 2, pages 8-11.

pilote, ce qui pouvait entraîner des appels inutiles. Avec les technologies appropriées, ces faiblesses pourront être atténuées.

L'UMQ est d'avis qu'avec les enseignements apportés par le PTHJ et le balisage et ayant évalué l'impact des limitations des hypothèses du projet, il est approprié de poursuivre l'étude d'une tarification dynamique bien adaptée aux enjeux du Distributeur en profitant de l'implantation graduelle de compteurs appropriés.

12. Conclusion de l'UMQ

L'UMQ demande à la Régie d'accepter toutes les recommandations explicitées dans sa preuve.

L'UMQ soumet qu'il privilégie le gel de tarifs proposé dans le dossier.

Dans l'éventualité où l'acceptation des recommandations de l'UMQ aboutirait à une baisse du revenu requis demandé, l'UMQ propose que l'impact monétaire à la baisse sur la charge d'amortissement annuelle de l'ordre de 30 M\$ intégré dans le coût de service soit différé en tout ou en partie au prochain dossier.

#366514