

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION  
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS N° 1  
DE LA FCEI**



## PRÉVISION DES VENTES D/DM

### Question 1

#### Références :

- (i) R-3648-2007, HQD-1, document 2, annexe 2E, pages 121, 122.
- (ii) R-3648-2007, HQD-3, document 1, p. 7
- (iii) HQD-2, document 2, p. 5.
- (iv) HQD-2, document 2, p.29 (annexe A)

#### Préambule :

Aux pages 121 et 122 de la référence (i), le Distributeur précise, pour le secteur Domestique et agricole, que :

« À moyen et long terme, le modèle le plus utilisé par le Distributeur est le modèle technico-économique (REEPS). À court terme, le Distributeur se sert aussi de modèles autorégressifs SARIMA, d'un indice précurseur des ventes d'électricité (IPVE) et des modèles analytiques pour orienter sa prévision. »

À la page 7 de la référence (ii), le Distributeur précise, pour le secteur Domestique et agricole, que :

« Les résultats des modèles autorégressifs et des indices précurseurs combinés à l'analyse des résultats mensuels et annuels de ventes (taux de croissance, explications d'écarts de prévision, etc.) sont utilisés au besoin pour ajuster la prévision des modèles technico-économiques sur l'horizon de court terme. »

À la référence (iv), le Distributeur indique que « le modèle technico-économique de prévision des ventes d'électricité au secteur résidentiel a été mis à jour avec les plus récents taux de diffusion des principaux appareils électriques, notamment pour les systèmes de chauffage, et l'évolution du nombre de conversions vers des systèmes entièrement à l'électricité.»

#### Questions :

- 1.1 Relativement à la référence (i), veuillez présenter
  - 1.1.1 la prévision de ventes D/DM pour 2012 obtenue selon le modèle REEPS.

**Réponse :**

Le prévision des ventes d'électricité aux tarifs D/DM, et du secteur résidentiel et agricole, du Distributeur repose sur le modèle technico-économique REEPS. Les autres modèles ou indices sont utilisés au besoin pour orienter la prévision.

L'indice précurseur des ventes d'électricité est utilisé seulement pour anticiper des points de retournement dans les ventes d'électricité, il ne permet pas d'établir des ventes annuelles. Le modèle SARIMA peut être utilisé pour exploiter l'information de l'historique des ventes en tenant compte de la composante saisonnière. Quant au modèle analytique, il s'agit du jugement du prévisionniste pour combiner l'information provenant de ces trois sources et de les concilier avec l'analyse des ventes publiées mensuelles.

La prévision des ventes du Distributeur provient du processus décrit ci-haut et compose un tout cohérent. Il n'est pas possible de présenter cinq prévisions distinctes ou encore de décomposer la prévision selon l'ajustement de chacun des modèles ou indice.

1.1.2 la prévision de ventes D/DM pour 2012 obtenue selon le modèle IPVE.

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 1.1.1.**

1.1.3 la prévision de ventes D/DM pour 2012 obtenue selon le modèle SARIMA.

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 1.1.1.**

1.1.4 la prévision de ventes D/DM pour 2012 obtenue selon les modèles analytiques.

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 1.1.1.**

1.1.5 la prévision de ventes D/DM pour 2012 obtenue selon l'analyse des résultats mensuels et annuels de ventes (taux de croissance, explications d'écarts de prévision, etc.)

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 1.1.1.**

1.2 Veuillez indiquer si la prévision de ventes 2012 du modèle REEPS a été ajustée pour tenir compte des modèles IPVE, SARIMA et analytique ou de l'analyse des résultats de ventes. Le cas échéant, veuillez indiquer de combien la prévision de ventes a été ajustée pour tenir compte de ces prévisions alternatives et justifier cet ajustement.

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 1.1.1.**

1.3 Relativement à la référence (iv), veuillez dresser la liste des appareils électriques pris en compte par le modèle technico-économique et indiquer pour chacun le taux de diffusion et la consommation unitaire avant et après la révision basée sur le sondage effectué en 2010. Veuillez également quantifier l'impact de ces modifications sur la prévision 2011 et sur la prévision 2012.

**Réponse :**

**La liste des appareils électriques pris en compte par le modèle technico-économique est présentée à la pièce HQD-1, document 2, du dossier R-3648-2007, à la page 123. Le Distributeur évalue que l'impact de la mise à jour des taux de diffusion du modèle de prévision des ventes d'électricité au secteur résidentiel se chiffre à +94 GWh pour l'année 2011 et +86 GWh pour l'année 2012. Les autres paramètres technico-économiques, notamment les consommations unitaires, seront mis à jour ultérieurement.**

**Compte tenu de la structure des modèles technico-économiques, il serait fastidieux d'isoler chacune des modifications qui conduisent à l'impact total mentionné ci-haut.**

1.4 Relativement à la référence (iv), veuillez présenter les taux de conversion vers des systèmes entièrement à l'électricité avant et après la révision basée sur le sondage effectué en 2010. Veuillez également quantifier l'impact de ces modifications sur la prévision 2011 et sur la prévision 2012.

**Réponse :**

**Le nombre de conversions prévues n'a pas été revu, les résultats du sondage de 2010 ayant donné des résultats en tout point comparable à la valeur utilisée dans le dossier R-3740-2010, soit 15 000 unités.**

**Question 2**

**Références :**

- (i) R-3776-2011, HQD-2, document 2, p.8
- (ii) HQD-2, document 2, p.29 (annexe A)

**Préambule :**

À la référence (i) le Distributeur explique la baisse de la prévision 2011 aux tarifs D et DM de la façon suivante:

« Au tarif D, l'écart négatif de 365 GWh s'explique par :

- Ventes de 2010 plus faibles que prévues ;
- Dépassement des objectifs des programmes d'efficacité énergétique qui résulte en un impact sur les ventes au secteur résidentiel et agricole supérieur aux attentes. »

La FCEI constate par ailleurs que les ventes 2010 réelles sont de 58 887 GWh alors que la prévision de l'année de base 2010 du dossier tarifaire 2011 était de 59 701 GWh, soit une baisse de 814 GWh.

Considérant les dépassements des objectifs d'efficacité énergétique, la FCEI en conclut que les deux éléments invoqués par le Distributeur pour expliquer l'écart négatif de 365 GWh représentent une décroissance de plus de 814 GWh.

La FCEI constate par ailleurs les autres écarts suivants :

Variable	2011 (année témoin)	2011 (année de base)
Mises en chantier 2010	44 000	51 400
Mises en chantier 2011	39 000	43 000
Croissance du revenu personnel disponible 2010	1,5%	2,4%

Finalement, la référence (ii) indique que « le modèle technico-économique de prévision des ventes d'électricité au secteur résidentiel a été mis à jour avec les plus récents taux de diffusion des principaux appareils électriques, notamment pour les systèmes de chauffage, et l'évolution du nombre de conversions vers des systèmes entièrement à l'électricité. »

**Questions :**

2.1 Veuillez quantifier et expliquer l'impact de chacun des éléments suivant sur l'écart de prévision entre l'année témoin 2011 et l'année de base 2011 :

2.1.1 Mises en chantier 2010

**Réponse :**

**Les mises en chantier de 2010 ont été plus fortes que prévues (+7 400, dont environ la moitié résulte en une formation de ménages en 2011), ce qui engendre un effet d'environ +75 GWh en 2011.**

**La prévision de mises en chantier de 2011 a été revue à la hausse de +4 000 unités, dont environ 2 000 unités résulte en une formation de ménages en 2011, pour un impact sur les ventes de 2011 de +40 GWh.**

**La mise à jour des taux de diffusion des appareils électriques à l'aide des résultats du sondage effectué en 2010 engendre une révision à la hausse de +94 GWh.**

**Le taux de croissance du revenu personnel disponible a été plus fort que prévu en 2010, ce qui engendre un effet d'environ +150 GWh sur la prévision de 2011.**

**Les conversions n'ont pas été revues pour l'année 2011 depuis la prévision du dossier R-3740-2010.**

**Le Distributeur tient à mentionner que l'impact de la baisse tarifaire de 2011 occasionne un écart de la demande d'environ +50 GWh.**

2.1.2 Mises en chantier 2011

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 2.1.1.**

2.1.3 Conversions 2010

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 2.1.1.**

2.1.4 Conversions 2011

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 2.1.1.**

2.1.5 Taux de diffusion des appareils électriques 2010

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 2.1.1.**

2.1.6 Taux de diffusion des appareils électriques 2011

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 2.1.1.**

2.1.7 Croissance du revenu personnel 2010

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 2.1.1.**

2.2 Veuillez de plus quantifier les économies d'énergie prévues pour 2011 dans le cadre du présent dossier.

**Réponse :**

**Les économies d'énergie prévues dans le présent dossier tarifaire pour 2011 au secteur résidentiel et agricole sont de 2 552 GWh (mensualisés cumulés). Dans le précédent dossier tarifaire, elles étaient de 2 506 GWh. L'impact sur les ventes prévues de la révision à la hausse des économies d'énergie attribuables au PGÉE est donc de -46 GWh.**

2.3 Veuillez réconcilier vos réponses aux questions 2.1 et 2.2 avec l'écart de 365 GWh présenter en préambule.

**Réponse :**

**Les facteurs présentés en réponse aux questions 2.1 et 2.2 expliquent un écart d'environ +363 GWh pour l'ensemble du secteur résidentiel. À cet écart il faut ajouter l'impact des ventes publiées aux tarifs D et DM de 2010 qui se sont avérées plus faibles que prévues, soit -813 GWh et 100 GWh pour le reclassement de clients en provenance du secteur commercial et institutionnel.**



**Question 3**

**Référence :**

- (i) HQD-2, document 2, p. 10
- (ii) R-3740-2010, HQD-2, document 2, p. 5
- (iii) HQD-2, document 2, p.29 (annexe A)

**Préambule :**

La FCEI constate que les ventes 2010 réelles sont de 58 887 GWh (référence i) alors que la prévision de l'année de base 2010 du dossier tarifaire 2011 était de 59 701 GWh (référence ii), soit une baisse de 814 GWh.

**Questions :**

3.1 Veuillez indiquer quelle proportion de la baisse de 814 GWh observée entre le dossier tarifaire 2011 et le dossier tarifaire 2012 est expliquée par les variations des intrants du modèle de prévision ou par la mise à jour des paramètres du modèle suite au sondage dont il est fait mention à la référence (iii).

**Réponse :**

**La mise à jour des intrants du modèle de prévision ou des taux de diffusion découlant du dernier sondage ne peuvent expliquer l'écart de -814 GWh. Contrairement aux attentes, la faiblesse des ventes du début de 2010 n'a pas été compensée par des ventes plus élevées le reste de l'année.**

3.2 Veuillez refaire la prévision des années témoin 2008, 2009 et 2010 pour le secteur *résidentiel et agricole* en intégrant les améliorations apportées à ces modèles et dont il est fait mention à la référence (iii). Veuillez indiquer si ces améliorations auraient permis d'obtenir une prévision qui se rapproche davantage du résultat réel pour chacun des années.

**Réponse :**

**Les révisions de la prévision de la demande des dossiers tarifaires antérieurs, à l'aide des améliorations et des mises à jour du modèle technico-économique de prévision des ventes au secteur résidentiel, ne sont pas disponibles.**

**Pour l'impact sur la prévision de l'année 2011, de la mise à jour des paramètres technico-économiques du modèle de prévision des ventes d'électricité au secteur résidentiel, voir la réponse à la question 3.1.**

3.3 Veuillez refaire la prévision des années témoin 2008, 2009 et 2010 pour les tarifs G, M et L en intégrant les améliorations apportées à la prévision pour le secteur *commercial et institutionnel* et dont il est fait mention à la référence (iii). Veuillez indiquer si ces améliorations auraient permis d'obtenir une prévision qui se rapproche davantage du résultat réel pour chacun des années.

**Réponse :**

**Les révisions de la prévision de la demande des dossiers tarifaires antérieurs, à l'aide des améliorations et des mises à jour du modèle technico-économique de prévision des ventes au secteur commercial et institutionnel, ne sont pas disponibles.**

**À titre indicatif, le Distributeur évalue que, pour l'année 2012, l'impact sur les ventes à ce secteur des améliorations apportées aux méthodes d'estimation des surfaces de plancher se chiffre à -130 GWh. En outre, l'impact de la mise à jour des paramètres technico-économiques du modèle de prévision des ventes d'électricité au secteur commercial et institutionnel se chiffre à +455 GWh.**

## **PROVISIONS GÉNÉRIQUES**

### **Question 4**

**Référence :**

- (i) R-3648-2007, HQD-1, document 2, annexe 2E, pages 127, 128.
- (ii) HQD-2, document 2, pp. 6 et 7
- (iii) HQD-1, document 4, pp. 6 et 7
- (iv) HQD-2, document 2, p. 7 (tableau 2)

**Préambule :**

À la référence (i), le Distributeur indique : « La prévision de court terme à l'Industriel GE s'effectue par clients à partir de leur consommation historique et d'informations particulières provenant des clients tels les ajouts d'équipements, les arrêts de production et les variations de la charge mensuelle. »

À la référence (ii), le Distributeur indique : « Afin de se prémunir contre les fermetures d'usines et les réductions de production non annoncées et difficiles à prévoir, le Distributeur intègre à sa prévision des ventes au secteur industriel des provisions génériques. »

**Questions :**

4.1 Veuillez confirmer que les provisions génériques ne visent pas des clients en particulier, mais plutôt des secteurs d'activités. Si non, veuillez expliquer.

**Réponse :**

**Le Distributeur confirme que les provisions génériques sont évaluées pas secteurs d'activités en regard des risques entourant la clientèle les constituant.**

4.2 Veuillez confirmer que la prévision de volume aux tarifs L présentée à la référence (iv) est le résultat de la somme du processus de prévision normal du Distributeur tel que décrit à la référence (i) et de la provision générique telle que décrite à la référence (ii). Si non, veuillez expliquer.

**Réponse :**

**Le Distributeur confirme que la prévision des ventes au tarif L, tout comme celle des ventes aux contrats spéciaux, résulte de la prévision par clients selon le processus décrit à l'annexe 2E du Plan d'approvisionnement 2008-2017 (voir la pièce HQD-1, document 2, page 127, du dossier R-3648-2007) de laquelle sont retranchées les provisions pour pallier les difficultés d'anticiper avec précision les fermetures d'usines et afin de couvrir les risques associés aux reports de projets industriels.**

4.3 Veuillez confirmer que la prévision de volume aux contrats spéciaux présentée à la référence (iv) est le résultat de la somme du processus de prévision normal du Distributeur tel que décrit à la référence (i) et de la provision générique telle que décrite à la référence (ii). Si non, veuillez expliquer.

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 4.2.**

4.4 Veuillez présenter la méthodologie d'estimation des provisions génériques pour chaque secteur d'activités.

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 1.8 de la Régie à la pièce HQD-14, document 1.1.**

4.5 Veuillez présenter les éléments principaux du calcul des provisions génériques pour chaque secteur d'activités.

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 1.8 de la Régie à la pièce HQD-14, document 1.1.**

4.6 Veuillez indiquer si le Distributeur a évalué la probabilité de réalisation des risques associés aux provisions additionnelles. Si oui, à combien le Distributeur évalue-t-il ces probabilités pour chacun des différents risques?

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 1.8 de la Régie à la pièce HQD-14, document 1.1.**

4.7 Veuillez refaire la pièce HDQ-1, document 4 en supposant des provisions génériques nulles au tarif L.

**Réponse :**

**Les provisions sont une partie intrinsèque de la prévision de la demande élaborée par le Distributeur. Or, ce dernier n'entend pas réviser sa prévision.**

4.8 Veuillez refaire la pièce HDQ-1, document 4 en supposant des provisions génériques nulles aux contrats spéciaux.

**Réponse :**

**Les provisions sont une partie intrinsèque de la prévision de la demande élaborée par le Distributeur. Or, ce dernier n'entend pas réviser sa prévision.**

4.9 Veuillez refaire la pièce HDQ-1, document 4 en supposant des provisions génériques nulles pour toutes les catégories de consommateurs.

**Réponse :**

Les provisions sont une partie intrinsèque de la prévision de la demande élaborée par le Distributeur. Or, ce dernier n'entend pas réviser sa prévision.

**Question 5**

**Référence :**

- (i) R-3740-2010, HQD-2, document 2, p. 8
- (ii) HQD-2, document 2, p. 7

**Préambule :**

La référence (i) présente le tableau suivant :

Catégories de consommateur	2010	2011	Explication
G et G9	-15 GWh	-25 GWh	Contexte économique difficile pour la petite et moyenne entreprise industrielle.
M	-100 GWh	-250 GWh	Contexte économique difficile pour la petite et moyenne entreprise industrielle.
L	-790 GWh	-2 150 GWh	Contexte économique toujours difficile principalement dans les secteurs des pâtes et papiers, du pétrole et de la chimie.
Contrats spéciaux	-360 GWh	-800 GWh	Risque d'éventuels arrêts de production ou de reports de projets.

La référence (ii) présente le tableau suivant :

**Réponses à la demande de renseignements n° 1  
de la FCEI**

Catégories de consommateur	Année de base 2011	Année témoin projetée 2012	Explication
G et G-9		-10 GWh	Provision pour couvrir les risques liés aux taux de change à l'industriel PME.
M		-90 GWh	Provision pour couvrir les risques liés aux taux de change à l'industriel PME.
L	-1 077 GWh	-1 850 GWh	Contexte économique toujours difficile, principalement dans le secteur des pâtes et papiers (provisions de -801 GWh en 2011 et -1 300 GWh en 2012) où demeurent des risques de rationalisations additionnelles. Au secteur pétrole et chimie, les provisions se chiffrent à -218 GWh en 2011 et à -400 GWh en 2012. Le reste des provisions, soit -58 GWh en 2011 et -150 GWh en 2012 est associé aux autres industries.
Contrats spéciaux	-469 GWh	-1 350 GWh	Risques d'arrêts de production temporaires ou de reports de projets au secteur fonte et affinage.

**Questions :**

5.1 Veuillez ventiler la provision générique 2011 présentée au tableau de la référence (i) entre les secteurs *pâtes et papiers, pétrole et chimie, et autres industries*.

**Réponse :**

**La provision de -2 150 GWh au tarif L, présentée pour l'année 2011 au dossier tarifaire R-3740-2010, se ventile comme suit : -1 300 GWh aux pâtes et papiers, -400 GWh au secteur pétrole et chimie, -300 GWh dans les mines, et -150 GWh pour les autres industries.**

5.2 Veuillez indiquer si les risques ayant mené à des provisions respectives de 790 GWh et 2 150 GWh pour l'année de base 2010 et l'année témoin 2011 se sont réalisés et, si oui, veuillez quantifier l'impact de ces événements défavorables sur la consommation d'énergie.

**Réponse :**

**L'écart au tarif L pour 2010, entre les ventes normalisées réelles et la prévision du dossier tarifaire R-3740-2010 (année de base normalisée), se chiffre à 786 GWh. Sans les provisions de -790 GWh à ces contrats, l'écart aurait plutôt été de 4 GWh.**

Pour l'année 2011, le Distributeur ne peut faire de constat quant à l'écart de prévision observé avec les ventes réelles, ni quant à l'exactitude de ces provisions, puisque l'année n'est pas terminée.

5.3 Relativement aux contrats spéciaux, veuillez indiquer si les arrêts de production ou les reports de projets anticipés à la cause tarifaire 2011 se sont réalisés.

**Réponse :**

L'écart aux contrats spéciaux pour 2010, entre les ventes réelles et la prévision du dossier tarifaire R-3740-2010 (année de base), se chiffre à -514 GWh. Sans les provisions de -360 GWh à ces contrats, l'écart aurait plutôt été de -874 GWh.

Pour l'année 2011, le Distributeur ne peut faire de constat quant à l'écart de prévision observé avec les ventes réelles, ni quant à l'exactitude de ces provisions, puisque l'année n'est pas terminée.

5.4 Quelles analyses le Distributeur a-t-il effectuées relativement au risque de change? En quoi le risque de change affecte-t-il le secteur industriel PME de façon différente cette année comparativement aux années précédentes?

**Réponse :**

Le taux de change n'est pas un déterminant direct de la prévision de la demande d'électricité au Québec. Ainsi, il n'y a pas de mesure directe de la sensibilité des ventes d'électricité québécoises du Distributeur aux variations du dollar canadien.

Toutefois, le Distributeur prend en compte l'évolution du dollar canadien par rapport au dollar américain dans la prévision économique, sous-jacente à la prévision des ventes d'électricité, puisque c'est un déterminant des échanges de biens et services entre le Québec et les États-Unis. Son évolution aura un impact sur les exportations internationales nettes (exportations moins importations) qui sont une composante du PIB. C'est donc par l'intermédiaire de la prévision du PIB que le taux de change est pris en compte dans la prévision des ventes au secteur industriel PME.

Bien que la prévision du taux de change soit la même pour l'année témoin dans le présent et dernier dossier tarifaire, soit 1,00 \$CA par \$US, le Distributeur est d'avis que le risque dû au taux de change augmente, car la volatilité du dollar canadien a considérablement augmenté depuis deux ans. Les prévisionnistes s'entendent également sur une plus grande volatilité du taux de change dans un avenir rapproché.

5.5 Se pourrait-il que le Distributeur intègre des provisions positives si les perspectives économiques ou liées au risque de change devenaient favorables?

**Réponse :**

**Dans l'éventualité où les perspectives économiques ou le taux de change devenaient favorables, le Distributeur pourrait intégrer des provisions positives à court terme dans sa prévision au secteur industriel PME. À long terme, les variations sont prises en compte dans la prévision économique.**

### **FORMULE PARAMÉTRIQUE**

#### **Question 5**

**Référence :**

- (i) HQD-7, document 1, pp. 31 et 32

**Préambule :**

À la référence (i), le Distributeur indique :

« Le Distributeur est d'avis que pour mieux apprécier la sensibilité des charges d'exploitation, il suffit de considérer une base d'abonnement qui passerait de 4 à 5 millions d'abonnés, soit 25 % de plus que la base actuelle. En appliquant le facteur de croissance actuel, cela pourrait être atteint en moins de 20 ans.

Sur cette nouvelle base d'abonnements, une analyse succincte des charges d'exploitation montre qu'il n'y a pas de frais qui demeureraient fixes. Tous les éléments de coûts seraient appelés à croître à un moment ou à un autre, en réaction à l'accroissement du volume d'activité.

(...)

De plus, dans la perspective très hypothétique qu'il y ait un poste de dépense qui soit insensible à une augmentation significative de la base d'abonnements, ce poste de dépense risque d'être tout aussi insensible au facteur d'amélioration d'efficacité dans la gestion courante des activités que le Distributeur inscrit dans la formule paramétrique et qui s'applique lui-aussi à la totalité des charges d'exploitation. »



**Questions :**

5.1 Veuillez présenter le détail de l'analyse succincte des charges d'exploitation réalisée par le Distributeur. Veuillez de plus indiquer toutes les hypothèses faites par le Distributeur dans le cadre de cet exercice.

**Réponse :**

**Le Distributeur a réalisé un examen sommaire de l'ensemble des postes de dépenses des charges d'exploitation (voir la liste des postes au tableau 2 de la pièce HQD-4, Document 1) en s'interrogeant sur leur variabilité ou non suite à une fluctuation importante du nombre d'abonnés.**

**Il en est ressorti qu'aucun poste est insensible à une augmentation substantielle du nombre d'abonnements. Tous sont appelés à croître en raison de l'augmentation du volume d'activités qui en découle.**

5.2 Dans le cadre de son analyse succincte, le Distributeur a-t-il quantifié l'impact de la hausse du nombre d'abonnements à 5 M\$ sur les différents postes des charges d'exploitation? Si oui, veuillez présenter les charges correspondantes ainsi que les hypothèses sous-jacentes.

**Réponse :**

**Dans le cadre de cette analyse, l'impact sur les différents postes de charges n'a pas été quantifié. Seule une analyse de leur sensibilité ou non à l'augmentation de 25% de la base d'abonnement a été effectuée.**

**Voir aussi la réponse à la question 78.2 de la demande de renseignements numéro 1 de la Régie à la pièce HQD-14, document 1.2.**

5.3 Le cas échéant, veuillez présenter les charges d'exploitation globales estimées par le Distributeur dans un scénario à 5 millions d'abonnés.

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 5.2.**

5.4 Est-ce la position du Distributeur que ses activités sont caractérisées par des économies d'échelles nulles au niveau des charges d'exploitation?

**Réponse :**

**La position du Distributeur est qu'il n'est pas possible de déterminer les économies d'échelle par le biais d'une distinction des frais fixes et**

des frais variables. D'une part, cette distinction des coûts n'est pas enregistrée dans les systèmes comptables et d'autre part, il n'est pas utile de le faire puisque les coûts fixes deviennent variables à partir d'un certain volume d'activité. Les coûts fixes évoluent par paliers et dans l'ensemble de façon continue en réaction à la croissance des abonnements. De plus, suite à l'examen des postes de dépenses, la présence même d'économies d'échelle dans l'évolution des charges d'exploitation du Distributeur n'a pas été démontrée.

## FRAIS CORPORATIFS

### **Question 6**

#### **Référence :**

- (i) R-3610-2006, HQD-7, document 8
- (ii) R-3644-2007, HQD-7, document 8
- (iii) R-3677-2008, HQD-7, document 8
- (iv) R-3708-2009, HQD-7, document 10
- (v) R-3740-2010, HQD-7, document 10
- (vi) R-3776-2011, HQD-7, document 10
- (vii) R-3776-2011, HQD-7, document 10, p. 4

#### **Préambule :**

#### **Évolution des frais corporatifs prévus et réels de 2007 à 2010**

	2007	2008	2009	2010
Prévu	124,6	126,9	134,7	139,2
Réel	121,7	115,4	105,4	99

Sources : référence (i) à (vi).

À la référence (vii) le Distributeur indique :

« Dans sa décision D-2011-028, la Régie demande au Distributeur de réduire ses frais corporatifs pour l'année témoin 2011 d'un montant de 3,0 M\$ pour s'établir à 39 M\$.

Dans ce contexte pour Hydro-Québec, la prévision des frais corporatifs de l'année de base 2011 s'élève à 120,9 M\$ soit 12,9 M\$ de moins que le montant présenté pour l'année témoin 2011. Cette baisse a été rendue possible grâce à un contrôle serré des dépenses et à l'efficacité accrue des processus qui ont généré des économies de près de 10 M\$ et par une diminution de l'ordre de 3 M\$ du coût de retraite prévu pour 2011. »  
(nous soulignons)

**Questions :**

6.1 Veuillez expliquer l'écart grandissant entre les frais corporatifs prévus et réels entre 2007 et 2010.

**Réponse :**

La prévision des frais corporatifs est réalisée sur la base des informations disponibles au moment de la préparation du dossier tarifaire. Ensuite, en cours d'année, un contrôle serré des dépenses, l'efficacité accrue des processus, le coût de retraite, la réalisation de nouveaux projets et le report de certains ainsi que la variation du niveau de diverses activités peuvent affecter le niveau des frais corporatifs.

6.2 Relativement à la référence (vii), veuillez indiquer si le Distributeur a établi sa prévision pour l'année de base 2011 en fonction de la décision D-2011-028 ou si elle provient d'une analyse interne des coûts.

**Réponse :**

Le Distributeur a établi sa prévision pour l'année de base 2011 par une analyse interne des coûts permettant de respecter la décision de la Régie.

6.3 Veuillez présenter les frais corporatifs réels d'Hydro-Québec dans son ensemble sur une base mensuelle depuis le mois de janvier 2009 et jusqu'à la donnée la plus récente.

**Réponse :**

L'analyse et la répartition des frais corporatifs se font sur une base trimestrielle.

**Tableau R-6.3**  
**Frais corporatifs cumulatifs Hydro-Québec (M\$)**

	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>
31 Mars	22,0	26,6	29,9
30 Juin	43,3	52,2	46,9
30 Septembre	71,2	74,1	
31 Décembre	105,4	99,0	

6.4 Veuillez expliquer le processus par lequel Hydro-Québec établit la prévision de coûts de l'année de base pour le poste frais corporatifs.

**Réponse :**

**L'ensemble des unités corporatives établissent une nouvelle prévision des coûts pour l'année de base sur la base de 4 mois réels / 8 mois projetés.**

### **UNITÉS CORPORATIVES**

#### **Question 7**

**Référence :**

- (i) HQD-7, document 8, pp. 3 et 4

**Préambule :**

À la référence (i), le Distributeur indique :

« L'augmentation de la facturation au Distributeur de 8,0 M\$ entre 2011 et 2012 s'explique principalement par une augmentation des coûts de formation pour l'embauche de monteurs de lignes et par l'indexation des coûts prévus des activités courantes. »

La référence (i) permet également de déduire l'information suivante :

#### **Dépenses non réglementées Affaires corporatives et secrétariat général**

	<b>Non réglementées 2010</b>	<b>Non réglementées 2012</b>
Sécurité industrielle	39,6	33,8
Affaires juridiques	23,3	12,9
Autres unités	4,8	4,6
Total	67,7	51,3

**Questions :**

7.1 Veuillez indiquer si ce sont les coûts de formation par nouvel employé qui sont en hausse ou si c'est plutôt le nombre d'embauches qui est en hausse.

**Réponse :**

**Le coût de formation n'est pas établi par nouvel employé mais, se rapporte plutôt au coût des ressources humaines et matérielles requises pour concevoir et dispenser la formation. Ces coûts sont fonction du nombre d'employés à former, lequel est influencé par les mouvements de personnel, le renouvellement de la main-d'œuvre ainsi que par l'impact des départs à la retraite.**

**Pour l'année témoin 2012, les coûts de formation supplémentaires découlent entre autres de l'augmentation du nombre de formateurs dédiés à la formation des employés du Distributeur et des coûts du matériel y afférents.**

7.2 Veuillez présenter l'évolution du coût de formation par nouveau monteur de lignes entre 2008 et 2012.

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 7.1.**

7.3 Veuillez présenter le nombre réel d'embauches de monteuses de lignes pour 2008, 2009 et 2010 ainsi que le nombre prévu pour 2011 et 2012.

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 7.1.**

7.4 Veuillez expliquer que les coûts de l'unité *Affaires corporatives et secrétariat général* soient en hausse entre l'année de base 2010 et l'année témoin 2012 alors que les activités non réglementées voient leur coût diminuer de façon marquée sur la même période. Veuillez notamment expliquer que les activités non réglementées voient le coût des éléments *Sécurité industriel* et *Affaires juridiques* diminuer de façon importante, mais qu'il n'en soit pas de même pour les activités réglementées.

**Réponse :**

**Les coûts des services de l'unité Affaires corporatives et secrétariat général sont en fonction des demandes des clients selon les produits et/ou les dossiers réalisés durant l'année. Par le fait même, chaque client a reçu les coûts des services demandés.**

Par ailleurs, les prévisions 2011 et 2012 sont basées sur les dossiers connus au moment où elles ont été faites.

7.5 Veuillez expliquer que le coût global des *Affaires juridiques* diminue de 32,1 M\$ en 2010 à 20,3 M\$ en 2012 alors que le volume de facturation croît de 43 733 heures en 2010 à 46 650 heures en 2012.

**Réponse :**

L'augmentation du volume de facturation (heures de travail) est fonction du nombre d'effectif disponible. Le coût pour l'année témoin projetée 2012 a été établi en fonction des demandes des clients et est basé sur les dossiers connus au moment du dépôt mais ne peut prendre en compte les demandes additionnelles des clients.

## GROUPE TECHNOLOGIE

### Question 8

**Référence :**

- (i) HQD-7, document 5, p. 13

**Préambule :**

Charges en Technologies de l'information 2010 et 2011 (M\$)

	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>Hausse (%)</b>
Technologies de l'information	120,1	137,7	14,6
Maintenance, développement et intégration	7,9	10,8	36,7
Gestion des infrastructures technologiques	55,3	57,9	4,7
Centre de compétences SAP	28,1	30,8	9,6
Systèmes clientèle	23,3	29,7	27,5
Planification, architecture et sécurité	0,9	1,6	77,8
Sécurité cybernétique	4,6	6,9	50,0

**Questions :**

8.1 Veuillez justifier la croissance des charges entre l'année réelle 2010 et l'année de base 2011 pour chacun des postes de dépense présentés en préambule.

**Réponse :**

**La croissance s'explique entre autres par les coûts liés aux projets Optimisation des systèmes clientèles et Lecture à distance inclus dans l'année de base 2011. Ces coûts ont cependant été intégrés au compte de frais reportés *Projets majeurs* dans l'année de base 2011 (voir pièce HQD-7, Document 1, Annexe B page 26).**

**Une réduction ponctuelle des projets de développement informatique en 2010 explique aussi cet écart.**

**SERVICES EXTERNES**

**Question 9**

**Référence :**

- (i) HQD-7, document 4, p. 3 (tableau 1)

**Questions :**

9.1 Veuillez ventiler l'élément *Services professionnels* entre le budget de base et les éléments spécifiques.

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 19.4 de la demande de renseignements de l'AQCIE-CIFQ à la pièce HQD-14, document 4.**

9.2 Veuillez expliquer l'évolution du budget de base entre 2010 et 2012.

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 19.4 de la demande de renseignements de l'AQCIE-CIFQ à la pièce HQD-14, document 4.**

## REVENUS AUTRES QUE LES VENTES D'ÉLECTRICITÉ

### **Question 10**

#### **Référence :**

- (i) HQD-7, document 1, p. 17
- (ii) HQD-9, document 1, p. 4
- (iii) HQD-9, document 1, p. 3 (tableau 1)

#### **Préambule :**

À la référence (i), le Distributeur indique :

« Malgré le redressement économique survenu au cours des derniers mois, plusieurs clients résidentiels demeurent toujours affectés financièrement. Cette situation se traduit pour le Distributeur par un vieillissement des comptes à recevoir qui se répercutera sur l'année 2012 et les années subséquentes.

Compte tenu de ses stratégies d'intervention auprès des clientèles résidentielle, commerciale et d'affaires, le Distributeur propose le maintien du rehaussement de la dépense pour mauvaises créances à 21,0 M\$ en 2012.

Enfin, dans un contexte où le Distributeur constate d'une part, un endettement accru et un pouvoir d'achat de ses clients amoindri, et d'autre part, l'incertitude économique qui se poursuit... » (nous soulignons)

À la référence (ii), le Distributeur indique :

« Le Distributeur explique l'écart entre le montant reconnu en 2011 et le montant de base par un niveau d'inventaire des comptes à recevoir actifs sur lesquels s'appliquent les frais d'administration plus bas qu'anticipé. En effet, la stratégie d'intervention en recouvrement des deux dernières années a permis de changer considérablement le niveau des comptes à recevoir actifs. » (nous soulignons)

#### **Questions :**

- 10.1 Veuillez expliquer que le Distributeur puisse, d'une part, demander un maintien du rehaussement de la dépense pour mauvaises créances et, d'autre part, prévoir une baisse des frais administratifs sur les comptes en souffrance.



**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 109.2 de la demande de renseignements numéro 1 de la Régie à la pièce HQD-14, document 1.2**

10.2 Veuillez expliquer en quoi consiste la stratégie d'intervention en recouvrement des deux dernières années.

**Réponse :**

**Voir la réponse à la question 91.5 de la demande de renseignements numéro 1 de la Régie à la pièce HQD-14, document 1.2**

10.3 Veuillez justifier la décroissance des revenus de facturation externe entre l'année historique 2010 et l'année témoin 2012 pour les éléments suivants : *Frais de gestion et d'ouverture de dossier, Frais de mise sous tension, Frais d'interruption de service, divers.*

**Réponse :**

**Pour chacune des rubriques « Frais de gestion et d'ouverture de dossier », « Frais d'interruption de service » et « Divers », les écarts sont de moins de 1 M\$ donc non significatifs. Par ailleurs, le Distributeur prévoit une baisse du nombre de branchements temporaires en 2011 et 2012, ce qui se traduit par une diminution de la prévision des revenus de « Frais de mise sous tension » par rapport à l'année historique 2010.**

10.4 Veuillez justifier que l'élément *Réclamation aux tiers et autres* passe de 24,2 M\$ en 2010 à 15,7 M\$ en 2012.

**Réponse :**

**Étant donné la nature ponctuelle et/ou non récurrente des revenus comptabilisés dans cette rubrique, il est difficile pour le Distributeur d'en effectuer une prévision précise pour chacune des années.**

**L'écart entre la prévision des revenus de 2012 et le réel de 2010 s'explique par des revenus non récurrents de 2010 provenant principalement des activités suivantes : Mission d'assistance aux États-Unis et Revenus de facturation à des tiers pour des bris ou des dommages occasionnés à des installations d'Hydro-Québec.**

**Le Distributeur tient à rappeler que ces revenus sont en fait des récupérations de coûts et que le montant de la facturation est établi en**

fonction des coûts réels encourus. Ainsi, l'impact sur le revenu requis est nul.

**PGÉE**

**Question 11**

**Référence :**

- (i) R-3740-2010, HQD-8, document 8, pp. 33 et 34
- (ii) R-3740-2010, HQD-8, document 8 (Annexes), pp. 5 et 9
- (iii) R-3776-2011, HQD-8, document 8 (Annexes), pp. 5 et 9

**Préambule :**

À la référence (i), le Distributeur indique :

« Malgré les efforts déployés par le Distributeur en matière d'efficacité énergétique (programmes, éducation, diagnostic, etc.) auprès des petits clients d'affaires, plusieurs barrières à l'entrée expliquent le taux de participation de cette clientèle au PGÉE d'à peine 1 % depuis son début. Dans le cadre des demandes budgétaires 2009 et 2010 du PGÉE, le Distributeur s'est engagé à mettre en marché un programme adapté à cette clientèle. L'*Approche clés en main* a ainsi été mise en oeuvre à l'été 2010. »

Les références (ii) et (iii) présentent les informations suivantes :

	<b>2012</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Approche clé en main			
Budget (M\$)	100	102	104
Impact énergétique (GWh)	146	146	146
OIEÉB (volet petits clients affaires)			
Budget (M\$)	5	9	9
Impact énergétique (GWh)	15	25	25

**Questions :**

11.1 Considérant les écarts importants au niveau des budgets et de l'impact énergétique entre l'approche clé en main et le volet petits clients affaires du programme OIEÉB, le Distributeur prévoit-il que l'élargissement du programme OIEÉB permettra d'augmenter de façon significative le taux de participation de la

clientèle des petits clients affaires à ses programmes d'efficacité énergétique comme il l'envisageait pour l'*approche clé en main*?

**Réponse :**

**Le Distributeur prévoit que l'élargissement du programme OIEÉB permettra d'augmenter le taux de participation de la clientèle des petits clients affaires mais de façon moins importante que ce qu'il anticipait avec l'*Approche clés en main* puisque que, pour cette dernière, l'aide financière couvrait la totalité des coûts alors que pour la nouvelle approche, elle ne dépasse pas 75 % des surcoûts.**

11.2 À partir de quel taux de participation le Distributeur considèrerait-il que cette clientèle serait desservie adéquatement?

**Réponse :**

**Tenant compte des limites fixées à l'aide financière pour ce programme, le Distributeur a abaissé le taux de participation en conséquence et demeure confiant d'atteindre les objectifs prévus.**

11.3 Le Distributeur envisage-t-il offrir des mesures additionnelles (au volet petits clients affaires de l'OIEÉB) visant les petits clients affaires dans les prochaines années?

**Réponse :**

**Pour le moment, le Distributeur n'envisage pas d'offrir de mesures additionnelles visant cette clientèle dans un avenir prévisible.**