Demande de renseignements no 1 de la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante relativement à la Demande de Hydro-Québec Distribution relative à l'établissement des tarifs d'électricité pour l'année tarifaire 2012-2013

R-3776-2011

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'écart 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.
 - 1.1.2 la prévision de ventes D/DM pour 2012 obtenue selon le modèle IPVE.
 - 1.1.3 la prévision de ventes D/DM pour 2012 obtenue selon le modèle SARIMA.
 - 1.1.4 la prévision de ventes D/DM pour 2012 obtenue selon les modèles analytiques.
 - 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.)

- 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.

- 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.

- 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.

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
- 2.1.2 Mises en chantier 2011
- 2.1.3 Conversions 2010
- 2.1.4 Conversions 2011
- 2.1.5 Taux de diffusion des appareils électriques 2010
- 2.1.6 Taux de diffusion des appareils électriques 2011
- 2.1.7 Croissance du revenu personnel 2010

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

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

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 8887 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).
- 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.
- 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.

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

- 4.5 Veuillez présenter les éléments principaux du calcul des provisions génériques pour chaque secteur d'activités.
- 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?
- 4.7 Veuillez refaire la pièce HDQ-1, document 4 en supposant des provisions génériques nulles au tarif L.
- 4.8 Veuillez refaire la pièce HDQ-1, document 4 en supposant des provisions génériques nulles aux contrats spéciaux.
- 4.9 Veuillez refaire la pièce HDQ-1, document 4 en supposant des provisions génériques nulles pour toutes les catégories de consommateurs.

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 :

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

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

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?

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.

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.

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.

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.

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

	Non réglementées 2010	Non réglementées 2012
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.

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

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

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.

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.

Groupe Technologie

Question 8

Référence :

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

Préambule :

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

	2010	2011	Hausse (%)
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.

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.

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

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

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 PGEÉ d'à peine 1 % depuis son début. Dans le cadre des demandes budgétaires 2009 et 2010 du PGEÉ, 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 :

	2012	2013	2014
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*?
- 11.2 À partir de quel taux de participation le Distributeur considérerait-il que cette clientèle serait desservie adéquatement?
- 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?