

**RÉPONSES D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NO 1
DE LA FCEI**

PRÉVISION DES VENTES

Question 1

Références :

- (i) HQD-2, document 2, p. 6.
- (ii) R-3648-2007, HQD-2, document 1, Annexe 2E.
- (iii) HQD-1, Document 2.7 (B-0076), p.3

Préambule :

À la référence (i), le Distributeur indique :

« Afin de mieux répondre aux questions soulevées par la Régie et les intervenants dans les précédents dossiers tarifaires, le Distributeur s'est doté d'outils additionnels de prévision des ventes de court terme (horizon de 1 et 2 ans). Ces derniers lui permettent de mieux expliquer et prévoir l'évolution des ventes d'électricité en utilisant un plus grand nombre d'indicateurs économiques, et ce, sans faire appel à l'usage de provisions. »

À la référence (iii), le Distributeur indique :

« ...Cette méthodologie est toujours en place chez le Distributeur.

Par ailleurs, des outils additionnels ont été ajoutés, utilisant une approche économétrique qui permet de modéliser les relations décrites ci-dessus. Cette approche utilise des modèles de régression qui visent à estimer la relation entre les ventes d'électricité et différentes variables explicatives, comme les variables économiques ou climatiques.

Plus précisément, au secteur industriel, l'évolution des ventes est expliquée par des variables économiques propres à chacun des principaux secteurs d'activité économique. Ces variables sont choisies parmi un ensemble de variables disponibles dont la pertinence et l'importance sont revues continuellement. La performance de ces modèles pourra être évaluée lorsque suffisamment d'observations de prévision et de ventes réelles seront disponibles. »

Questions :

- 1.1 Veuillez indiquer si les outils additionnels ne touchent que le secteur Industriel ou s'ils touchent également la prévision de demande des secteurs Domestique et agricole et/ou Général et institutionnel.

Réponse :

Le Distributeur s'est doté d'outils additionnels de prévision des ventes de court terme pour tous les secteurs de ventes, tel que mentionné en réponse à l'engagement n° 6, à la pièce HQD-1, document 2.7. L'approche adoptée consiste à établir des relations économétriques, sous la forme de modèles de régression multiple, entre les ventes d'électricité et les facteurs susceptibles d'influencer leur croissance.

Au secteur résidentiel et agricole et au secteur commercial et institutionnel, le Distributeur considère, d'une part, les déterminants de la croissance du nombre d'abonnements comme les indicateurs démographiques et économiques susceptibles de représenter les tendances démographiques et l'offre de services commerciaux et institutionnels. D'autre part, il considère les déterminants de la consommation unitaire par abonnement comme les variables climatiques (degrés-jours de chauffage et de climatisation) et les indicateurs économiques mesurés par des variables, telles que le revenu, le PIB ou l'emploi, et qui sont susceptibles de faire varier la demande.

Au secteur industriel, le Distributeur fait le suivi des relations entre les ventes et les variables économiques (PIB) propres à chacun des principaux secteurs, soit les pâtes et papiers, les mines, le pétrole et la chimie, la sidérurgie, fonte et affinage ainsi que les petites et moyennes entreprises industrielles. Le suivi de ces relations à l'aide de modèles économétriques permet au Distributeur d'intégrer spécifiquement les informations économiques comme les différentes composantes du PIB, le prix de certaines matières premières et le taux de change en plus d'en tenir compte implicitement dans l'environnement économique prévu.

Les relations décrites ci-dessus sont estimées sur la période débutant en 2006 et se terminant avec les dernières données réelles disponibles. La sélection des variables, parmi un ensemble de variables disponibles, est basée sur plusieurs critères dont, notamment, leur pertinence et leur importance à expliquer l'évolution des ventes, mais aussi la disponibilité des données historiques et prévisionnelles. Les variables, choisies pour fins de modélisation, sont revues continuellement dans un processus dynamique. Les variables non

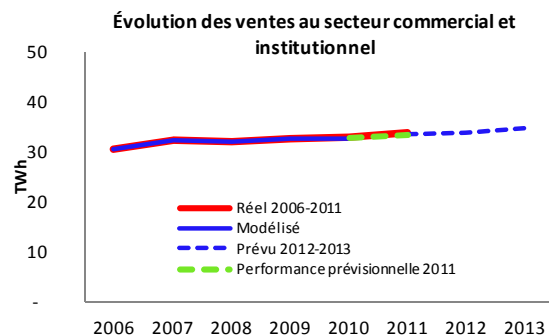
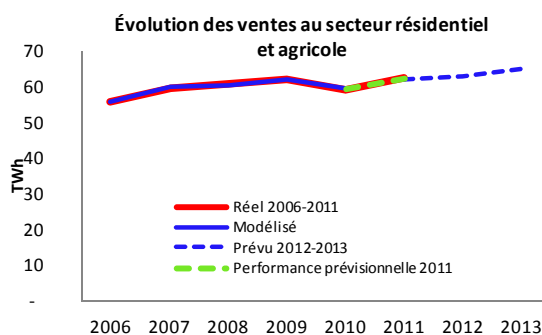
retenues pourront éventuellement être intégrées aux modèles si leur apport dans l'explication de la variabilité de la demande devient justifié.

Ainsi, les outils additionnels de prévision s'inscrivent en continuité avec les modèles de prévision basés sur les usages et les équipements. De plus, le Distributeur continue à exploiter les informations influençant la demande des grands clients industriels comme de nouveaux projets de développement, les arrêts de production ou les fermetures. Ceci permet d'assurer un suivi de l'évolution des ventes dans une approche intégrée et cohérente.

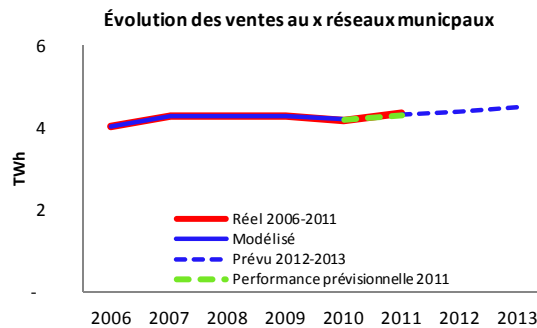
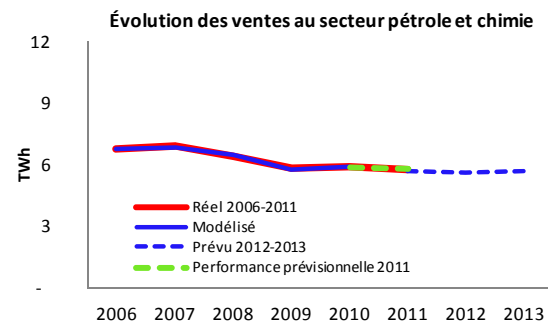
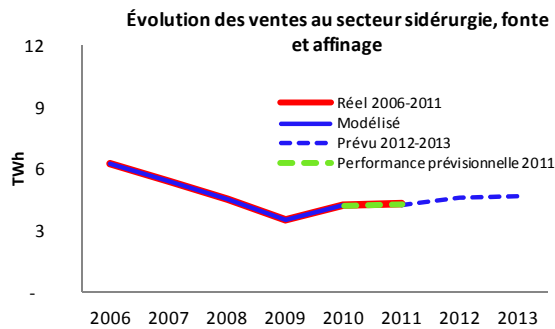
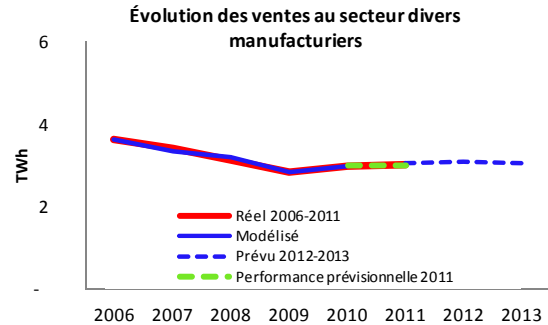
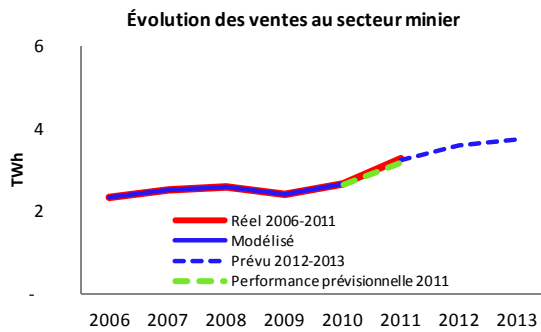
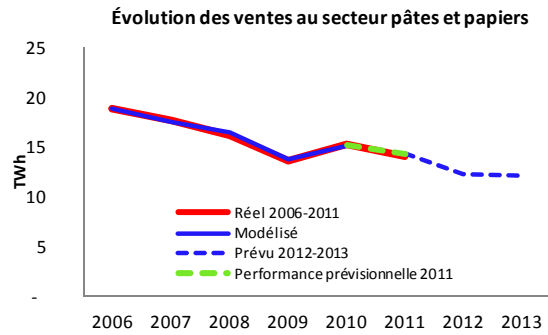
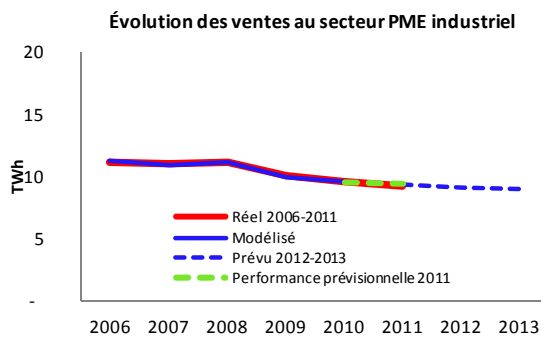
Différents critères d'analyses statistiques reconnus dans l'industrie ont été utilisés lors du développement des modèles comme la détermination et la performance prévisionnelle sur les données historiques. Toutefois, il faut rappeler qu'une bonne performance prévisionnelle sur un échantillon de données historiques n'est pas garante des mêmes écarts de prévision sur les périodes futures. Malgré l'aspect probabiliste des modèles, des événements inattendus peuvent influencer la prévision de la demande d'électricité et ne peuvent qu'être constatés. Par contre, ces modèles permettent d'analyser l'impact de ces événements et offrent l'avantage de les intégrer, via des variables explicatives, afin d'en tenir compte dans le processus de prévision.

La détermination et la performance des modèles utilisés sont illustrées dans les graphiques suivants pour les différents secteurs de consommation.

**GRAPHIQUES R-1.1
DÉTERMINATION DES MODÈLES SELON LES SECTEURS DE CONSOMMATION**



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



Les relations économétriques développées pour les différents secteurs de consommation permettent d'estimer (la courbe bleue) et de reproduire les ventes réelles du Distributeur (la courbe rouge). Afin d'évaluer la performance des modèles, les prévisions de ventes ont été

établies pour l'année 2011 (courbe pointillée verte) à partir des modèles estimés sur les données historiques jusqu'en 2010. La courbe pointillée bleue représente les ventes prévues pour les années 2012 et 2013 telles que déposées dans le présent dossier tarifaire. Ainsi, pour 2011, l'écart entre les ventes réelles et les ventes prévues avec les modèles développés pour l'ensemble des secteurs est d'environ 340 GWh.

Dans tous les cas, les modèles ont permis de reproduire la variabilité des ventes sur la période analysée. La performance prévisionnelle de ces modèles pourra être évaluée de manière plus complète lorsque suffisamment d'observations de prévision et de ventes réelles seront disponibles.

1.2 À la référence (iii), le Distributeur indique que « Cette approche utilise des modèles de régression qui visent à estimer la relation entre les ventes d'électricité et différentes variables explicatives, comme les variables économiques ou climatiques. »

1.2.1 Veuillez présenter la liste des variables explicatives retenues pour chacun de ces modèles de régression.

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.1.

1.2.2 Veuillez présenter la liste des variables explicatives considérées, mais non retenues pour chacun de ces modèles de régression.

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.1.

1.2.3 Veuillez indiquer sur la base de quelle période de données historiques les paramètres de ces modèles ont été estimés.

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.1.

1.2.4 Pour chacune des régressions, veuillez indiquer le type de modèle utilisé.

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.1.

1.3 Veuillez expliquer comment le résultat de ces régressions s'intègre à la méthodologie « toujours en place chez le Distributeur ».

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.1.

1.4 Veuillez expliquer pourquoi la performance de ces modèles ne pourrait pas d'ores et déjà être évaluée sur la base des données historiques.

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.1.

1.5 Veuillez démontrer la performance prévisionnelle de ces nouveaux outils sur la base des données historiques utilisées pour en estimer les paramètres.

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.1.

Conditions de service – Modification de la tension d'alimentation

Question 2

Références :

- (i) HQD-11, document 2, p.30

Préambule :

Questions :

2.1 Veuillez indiquer le nombre actuel de clients à 600V.

Réponse :

Voir la réponse à la question 76.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.2 Quelle proportion de ces clients le Distributeur prévoit-il convertir à 347/600 V?

Réponse :

Le Distributeur n'a pas de programme de conversion de 600 V à 347/600 V, contrairement aux conversions de 12 kV à 25 kV.

2.3 Vous indiquez que « La conversion de 600 V vers la tension 347/600 V ne requiert généralement pour le client que l'ajout d'un neutre, ce qui occasionne peu de frais ». Qu'entendez-vous par « généralement »? Le Distributeur dispose-t-il d'une estimation de la proportion des clients convertis qui devront procéder à l'ajout d'un neutre? Si oui, quelle est cette proportion?

Réponse :

Selon l'expérience du Distributeur, lorsque le client maintient l'utilisation de la tension 600 V, les travaux consistent uniquement en l'ajout d'un neutre de façon à permettre le mesurage de la consommation à la tension 347/600 V.

En ce qui a trait aux frais, voir la réponse à la question 2.5.

2.4 Veuillez indiquer quel est le coût approximatif d'ajout d'un neutre pour le client.

Réponse :

Voir la réponse à la question 76.2 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.5 Outre l'ajout d'un neutre, quelles autres opérations pourraient être requises de la part du client?

Réponse :

Certains clients peuvent devoir, par exemple, remplacer ou ajouter un conduit souterrain pour permettre le passage du neutre.

Si le client décide d'utiliser la tension à 347/600 V pour alimenter ses charges, il aura à effectuer des travaux qui consiste à l'ajout d'un neutre sur ses installations électriques.

Voir également la réponse à la question 76.2 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.6 Veuillez donner une estimation de coût pour chacune de ces opérations.

Réponse :

Voir la réponse à la question 76.2 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.7 Quelle est la pratique actuelle en ce qui a trait au partage des coûts entre les clients et le Distributeur en cas de conversion de tension de 600V à 347/600V?

Réponse :

Aucun coût n'est facturé au client pour les travaux réalisés sur les installations électriques appartenant au Distributeur à la suite d'une conversion de 600 V à 347/600 V, lorsque le Distributeur initie le changement.

Voir également la réponse à la question 2.5 de la présente pièce, de même qu'à la question 76.2 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

2.8 Combien de conversions de 600V à 347/600V le Distributeur a-t-il effectuées depuis le 1^{er} janvier 2011?

Réponse :

Le nombre de conversions réalisées en 2011 est de 224 et, à ce jour, de 232 en 2012.

2.9 Parmi ces conversions, dans combien de cas le Distributeur a-t-il effectué à ses frais des travaux sur les installations du client ou indemnisé en tout ou en partie le client pour les travaux à effectuer sur ses installations?

Réponse :

Le Distributeur ne compense pas le coût des travaux effectués par les clients sur leurs installations.

2.10 Le cas échéant, quelle est la valeur moyenne de l'assistance financière ou technique accordée par le Distributeur?

Réponse :

Sans objet.

2.11 Veuillez indiquer les raisons qui poussent le Distributeur à convertir la tension de 600V vers 347/600V.

Réponse :

Une conversion tire son origine d'une demande d'alimentation d'un nouvel abonné ou de la modification de l'installation électrique d'un abonné existant, et requérant la tension 347/600 V alors que la tension disponible est de 600 V. Elle peut provenir également du remplacement de l'équipement de transformation du Distributeur en fin de vie utile par un équipement normalisé à 347/600 V.

2.12 Veuillez indiquer s'il existe une norme qui exige la conversion du 600V vers le 347/600V.

Réponse :

Non. Cependant, les *Conditions de service d'électricité (CDSÉ)* énoncent les tensions disponibles à l'article 14.3, soit 120/240 V et 347/600 V.

2.13 Veuillez indiquer de quelle organisation émane cette norme.

Réponse :

Voir la réponse à la question 2.12.

2.14 Quelles seraient les implications pour le Distributeur de ne pas procéder aux conversions vers le 347/600V?

Réponse :

Les tensions disponibles au Québec en basse tension sont les tensions 120/240 V et 347/600 V, étoile, neutre mis à la terre. Par conséquent, lorsque le Distributeur doit convertir ses équipements de transformation, seules ces tensions sont fournies.

2.15 Veuillez confirmer que les conditions de service prévoient qu'un client dont l'alimentation est convertie vers 25 kV est dédommagé pour les coûts qu'il encoure.

Réponse :

Les articles 14.11 et 14.12 des CDSÉ spécifient les compensations relatives à la conversion vers la tension 25 kV.

- 2.16 Veuillez justifier de compenser les clients lors d'un changement de tension vers 25 kV, mais de ne pas compenser les clients lors d'un changement de tension vers 347/600V.

Réponse :

Les conversions de tension à 25 kV impliquent nécessairement des investissements de la part des clients concernés. En effet, ils auront à modifier leurs installations électriques de façon à pouvoir accueillir cette tension. A contrario, la conversion à la tension 347/600 V n'entraîne aucun remplacement d'équipement chez le client, mais seulement l'ajout d'un neutre jusqu'au coffret de branchement, dont les coûts sont assumés par le Distributeur.

- 2.17 Veuillez indiquer s'il existe d'autres circonstances où un changement de tension demandant des modifications aux installations du client ne s'accompagne d'aucune compensation.

Réponse :

D'autres circonstances peuvent amener le Distributeur et le propriétaire de l'installation électrique à changer de tension d'alimentation, par exemple lorsque les besoins du client ne nécessitent plus la moyenne tension fournie par le Distributeur. En pareil cas, le Distributeur pourra offrir au client l'alimentation en basse tension et ce dernier assumera entièrement les coûts générés par les modifications à son installation électrique.

Conditions de service – Politique de dépôts

Question 3

Référence :

- (i) CSDÉ, pp. 17 et 18.

Préambule :

« Dépôt – usage autre que domestique

9.2 Pour tout nouvel abonnement à des fins d'usage autre que domestique, un dépôt en argent ou une garantie peut être requis, sauf pour les abonnements suivants :

- 1° l'abonnement du client qui ne constitue pas un risque suite à une évaluation effectuée par Hydro-Québec en fonction des critères généralement reconnus dont notamment et non limitativement : le nombre d'années en affaires, l'expérience des gestionnaires, l'historique de paiement, le secteur d'activités ;
- 2° l'abonnement d'un organisme public visé à l'annexe II ;
- 3° l'abonnement d'une institution financière visée à l'annexe II ;
- 4° l'abonnement pour un immeuble visé par la *Loi sur le mode de paiement des services d'électricité et de gaz dans certains immeubles* ;
- 5° l'abonnement pour la vente à forfait d'électricité lorsqu'il y a une faible consommation d'électricité, tels les cabines téléphoniques et les appareils de câblodistribution directement reliés au réseau d'Hydro-Québec ;
- 6° l'abonnement dont la demande de modification ne vise qu'un changement de l'adresse de service du client ;
- 7° l'abonnement du client qui, pendant les 24 mois qui précèdent la date de sa demande, a payé à échéance les factures d'électricité pour ses autres abonnements à des fins d'usage autre que domestique ;
- 8° l'abonnement du client qui est une personne physique, qui, pendant les 24 mois qui précèdent la date de sa demande, a payé à échéance les factures d'électricité pour ses autres abonnements à la condition qu'il n'y ait pas de facturation de la puissance pour ce nouvel abonnement.

Hydro-Québec peut aussi exiger un dépôt en argent ou une garantie de paiement d'un client qui, au cours des 24 mois qui précèdent la date de sa dernière facture, n'a pas payé à échéance au moins une facture d'électricité pour l'abonnement dont il est ou était titulaire.

Tout dépôt ou toute garantie requis en cours d'abonnement doit être fourni avant l'expiration du délai de huit (8) jours francs suivant la date d'envoi de la demande écrite d'Hydro-Québec. »

Questions :

Nouveaux abonnements

Pour chaque année depuis 2007 et pour les usages autres que domestiques :

3.1 Veuillez indiquer le nombre de nouveaux abonnements.

Réponse :

Le Distributeur n'est pas en mesure de répondre aux questions 3.1 à 3.15 tel que demandé. Le Distributeur ne répertorie pas le nombre de nouveaux abonnements et d'abonnements existants qui ont été exemptés de demande de dépôt selon les alinéas 1^o à 8^o de l'article 9 des CDSÉ. Il ne dénombre pas non plus les dépôts acquittés dans un délai inférieur ou supérieur à huit jours francs. Le Distributeur n'est pas en mesure de savoir si un dépôt reçu atteint ou non le montant maximum autorisé par l'article 9.3 des CDSÉ.

Pour les clients commerciaux et affaires, le Distributeur enregistre dans ses systèmes le motif pour lequel le dépôt a été demandé, le montant demandé et la date à laquelle il a été reçu.

Les motifs pour lesquels le dépôt est demandé sont les suivants :

- **Nouvel emménagement :** Inclut tous les nouveaux clients commerciaux et affaires du Distributeur. Il s'agit essentiellement de nouveaux clients.
- **Nouvelle alimentation :** Inclut principalement les clients existants qui requièrent une nouvelle alimentation pour laquelle aucun historique de consommation n'est disponible.
- **Crédit douteux :** Inclut les clients qui, en cours d'abonnement, n'ont pas payé à échéance au moins une facture d'électricité pour l'abonnement dont ils étaient titulaires ou des clients jugés risqués par le Distributeur (article 9.2, alinéa 1 des CDSÉ).
- **Faillite :** Inclut les clients ayant fait faillite et pour lesquels le Distributeur demande un dépôt.

Le tableau R-3.1-A présente les abonnements pour la catégorie des clients commerciaux et affaires pour la période 2007 à 2012. Il n'y a pas de distinction possible entre les nouveaux abonnements et les abonnements existants.

TABLEAU R-3.1-A : ABONNEMENTS COMMERCIAUX ET AFFAIRES (2007-2012)

Année	Nb d'abonnements
2007	329 002
2008	324 293
2009	324 245
2010	326 532
2011	328 844
2012 *	328 274

* Données au 30 septembre 2012

Le tableau R-3.1-B présente pour les clients commerciaux et affaires, nouveaux clients comme clients existants, le nombre de dépôts, de même que la valeur des dépôts demandés et reçus entre 2007 et 2012.

TABLEAU R-3.1-B : DEMANDES DE DÉPÔTS DE 2007 À 2012

Motif	2007			2008		
	Nb	Demandé (M\$)	Reçu (M\$)	Nb	Demandé (M\$)	Reçu (M\$)
Nouvel emménagement	4539	11,0	11,0	5682	11,7	11,7
Nouvelle alimentation	508	1,4	1,4	839	1,9	1,9
Crédit douteux	986	7,3	7,3	1074	7,4	7,4
Faillite	94	0,6	0,6	202	0,9	0,9
Total général	6127	20,2	20,2	7797	21,9	21,9

Motif	2009			2010		
	Nb	Demandé (M\$)	Reçu (M\$)	Nb	Demandé (M\$)	Reçu (M\$)
Nouvel emménagement	6889	15,0	15,0	6892	13,8	13,8
Nouvelle alimentation	879	2,1	2,0	958	2,7	2,5
Crédit douteux	1041	12,6	12,6	1114	8,4	8,4
Faillite	89	0,5	0,5	137	0,9	0,9
Total général	8898	30,2	30,1	9101	25,8	25,5

Motif	2011			2012*		
	Nb	Demandé (M\$)	Reçu (M\$)	Nb	Demandé (M\$)	Reçu (M\$)
Nouvel emménagement	8011	15,8	15,7	7287	12,0	9,9
Nouvelle alimentation	1457	3,5	3,1	1036	3,5	1,9
Crédit douteux	2027	15,5	15,5	2214	12,9	11,7
Faillite	32	0,1	0,1	66	0,2	0,2
Total général	11527	35,0	34,5	10603	28,6	23,7

* Données au 30 septembre 2012

3.2 Veuillez indiquer le nombre de nouveaux abonnements ayant fait l'objet d'une évaluation telle que décrite à l'alinéa 1 de l'article 9.2.

Réponse :

Le Distributeur ne dispose de l'information demandée. Voir la réponse à la question 3.1.

3.3 Veuillez indiquer le nombre de nouveaux abonnements exemptés de dépôt en vertu de l'alinéa 1 de l'article 9.2.

Réponse :

Le Distributeur ne dispose pas de l'information demandée. Voir la réponse à la question 3.1.

3.4 Veuillez indiquer le nombre de nouveaux abonnements exemptés de dépôt en vertu des alinéas 2 à 5 de l'article 9.2.

Réponse :

Le Distributeur ne dispose de l'information demandée. Voir la réponse à la question 3.1.

3.5 Veuillez indiquer le nombre de nouveaux abonnements exemptés de dépôt en vertu de l'alinéa 6 de l'article 9.2.

Réponse :

Le Distributeur ne dispose pas de l'information demandée. Voir la réponse à la question 3.1.

3.6 Veuillez indiquer le nombre de nouveaux abonnements exemptés de dépôt en vertu des alinéas 7 et 8 de l'article 9.2.

Réponse :

Le Distributeur ne dispose pas de l'information demandée. Voir la réponse à la question 3.1.

3.7 Veuillez indiquer s'il existe certaines circonstances qui pourraient permettre à Hydro-Québec d'exiger un dépôt pour des abonnements rencontrant les exigences des alinéas 6 et/ou 7 et/ou 8. Si oui, veuillez élaborer.

Réponse :

Le paragraphe 6 vise la situation où l'abonnement fait l'objet d'une exemption de dépôt lorsque la demande ne vise qu'un changement d'adresse. Quant aux paragraphes 7 et 8, l'exemption de dépôt s'applique lorsque l'historique de l'abonnement des 24 derniers mois au moment de la demande est sans défaut.

Or, il est toujours possible, nonobstant les exemptions prévues aux paragraphes 6, 7 ou 8, que le Distributeur puisse demander un dépôt pour une nouvelle demande si le demandeur est en défaut pour un autre de ses abonnements, et ce, en vertu de l'article 9.2 al. 2 des CDSÉ.

3.8 Veuillez indiquer le nombre de nouveaux abonnements ayant fait l'objet d'une demande de dépôt.

Réponse :

Le Distributeur ne dispose pas de l'information demandée. Pour le nombre de nouveaux emménagements, voir le tableau R-3.1-A.

3.8.1 Veuillez indiquer la valeur totale des dépôts demandés.

Réponse :

Pour les nouveaux emménagements, voir le tableau R-3.1-B.

3.8.2 Veuillez indiquer la valeur totale des dépôts reçus.

Réponse :

Pour les nouveaux emménagements, voir le tableau R-3.1-B.

3.8.3 Veuillez indiquer la proportion des dépôts reçue, respectivement, a) dans les 7 jours francs suivant la demande de dépôt, b) lors du 8^e jour franc suivant la demande de dépôt, c) après le 8^e jour suivant la date d'envoi de la demande écrite d'Hydro-Québec.

Réponse :

Le Distributeur ne dispose pas de l'information demandée. Voir la réponse à la question 3.1.

3.9 Parmi les nouveaux abonnements pour lesquels un dépôt a été exigé, veuillez indiquer le nombre de fois où le dépôt demandé était équivalent au montant maximal autorisé, tel que défini à l'article 9.3 des conditions de service.

Réponse :

Le Distributeur ne dispose pas de l'information demandée. Voir la réponse à la question 3.1.

3.10 Parmi les nouveaux abonnements pour lesquels un dépôt a été exigé, veuillez indiquer le nombre de fois où le dépôt demandé était inférieur au montant maximal autorisé, tel que défini à l'article 9.3 des conditions de service.

Réponse :

Le dépôt demandé correspond toujours à la facture estimée la plus élevée pour la puissance et l'énergie pour deux mois consécutifs.

3.11 Lorsqu'un dépôt a été demandé, mais que celui-ci différait du montant maximal, tel que défini à l'article 9.3 des conditions de service, quelle proportion du montant maximal ce dépôt représentait-il en moyenne?

Réponse :

Sans objet.

3.12 Lorsqu'un dépôt est demandé, mais que celui-ci est inférieur au montant maximal, tel que défini à l'article 9.3 des conditions de service, comment le niveau du dépôt est-il établi?

Réponse :

Sans objet.

Abonnements existants

Pour chaque année depuis 2007 et pour les usages autres que domestiques :

3.13 Veuillez indiquer le nombre d'abonnements existants pour lesquels, au cours des 24 mois qui précèdent la date de sa dernière facture, le client n'a pas payé à échéance au moins une facture d'électricité pour l'abonnement dont il est ou était titulaire.

Réponse :

L'information n'est pas disponible. Toutefois, le tableau R-3.13 présente le nombre de clients commerciaux et affaires en retard de paiement pour n'avoir pas payé une ou plusieurs factures d'électricité à l'échéance. Les informations ne sont disponibles qu'à compter de l'année 2008.

**TABLEAU R-3.13 : ABONNEMENTS COMMERCIAUX ET AFFAIRES
EN RETARD DE PAIEMENT (2008-2012)**

Date	Nb d'abonnements en retard de paiement
31-12-2008	62 809
31-12-2009	55 048
31-12-2010	50 039
31-12-2011	47 864
30-09-2012	44 111

3.13.1 Parmi ces abonnements, veuillez indiquer le nombre total d'abonnements existants ayant fait l'objet d'une demande de dépôt.

Réponse :

La seule information disponible figure au tableau R-3.1-B.

3.13.2 Veuillez indiquer la valeur totale des dépôts demandés.

Réponse :

La seule information disponible figure au tableau R-3.1-B.

3.13.3 Veuillez indiquer la valeur totale des dépôts reçus.

Réponse :

La seule information disponible figure au tableau R-3.1-B.

3.13.4 Veuillez indiquer la proportion des dépôts reçue, respectivement, dans les 7 jours francs suivant la demande de dépôt, lors du 8^e jour franc suivant la demande de dépôt, après le 8^e jour suivant la date d'envoi de la demande écrite d'Hydro-Québec.

Réponse :

Le Distributeur ne dispose pas de l'information demandée. Voir la réponse à la question 3.1.

3.13.5 Parmi ces abonnements, veuillez indiquer le nombre de fois où le dépôt demandé était équivalent au montant maximal, tel que défini à l'article 9.3 des conditions de service?

Réponse :

Le Distributeur ne dispose pas de l'information demandée. Voir la réponse à la question 3.1.

3.13.6 Lorsqu'un dépôt a été demandé, mais que celui-ci différerait du montant maximal, tel que défini à l'article 9.3 des conditions de service, quelle proportion du montant maximal ce dépôt représentait-il en moyenne?

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.10.

3.13.7 Lorsqu'un dépôt est demandé, mais que celui-ci est inférieur au montant maximal, tel que défini à l'article 9.3 des conditions de service, comment le niveau du dépôt est-il établi?

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.10.

3.14 Veuillez indiquer le nombre d'abonnements existants pour lesquels, au cours des 24 mois qui précèdent la date de sa dernière facture, le client n'a pas payé à échéance au moins deux factures d'électricité pour l'abonnement dont il est ou était titulaire.

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.13.

3.14.1 Parmi ces clients, veuillez indiquer le nombre total d'abonnements ayant fait l'objet d'une demande de dépôt.

Réponse :

Le Distributeur ne dispose pas de l'information demandée. Voir la réponse à la question 3.1.

3.14.2 Parmi ces abonnements, veuillez indiquer le nombre de fois où le dépôt demandé était équivalent au montant maximal, tel que défini à l'article 9.3 des conditions de service.

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.10.

3.15 Veuillez indiquer le nombre d'abonnements existants pour lesquels, au cours des 12 mois qui précèdent la date de sa dernière facture, le client n'a pas payé à échéance au moins deux factures d'électricité pour l'abonnement dont il est ou était titulaire.

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.13.

3.15.1 Parmi ces clients, veuillez indiquer le nombre total d'abonnements ayant fait l'objet d'une demande de dépôt.

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.1.

3.15.2 Parmi ces abonnements, veuillez indiquer le nombre de fois où le dépôt demandé était équivalent au montant maximal, tel que défini à l'article 9.3 des conditions de service?

Réponse :

Le Distributeur ne dispose pas de l'information demandée. Voir la réponse à la question 3.1.

3.16 Outre les Conditions de service d'électricité, veuillez indiquer s'il existe une politique interne qui encadre le processus de demande de dépôts. Si oui, veuillez décrire cette politique.

Réponse :

Aucune politique interne n'encadre le processus de demande de dépôts.

REVENU REQUIS – COÛT DE RETRAITE

Question 4

Référence :

- (i) HQD-7, document 1, p. 29

Questions :

4.1 Veuillez présenter le niveau d'actifs sur la base duquel est prévu le rendement.

Réponse :

L'actif du régime de retraite à la juste valeur marchande est estimé à 16,4 G\$ au 1^{er} janvier 2013.

4.2 Est-ce qu'un rendement réel 2013 inférieur au rendement prévu (écart actuariel) résultera en un niveau d'actifs plus faible comme base de calcul du coût de retraite en 2014?

Réponse :

Le coût de retraite est toujours calculé à partir de l'actif à la juste valeur marchande. La valeur de l'actif varie donc seulement en fonction du rendement réel.

Revenu requis – Réclamations aux tiers

Question 5

Référence :

- (i) HQD-4, document 1, p. 5

Préambule :

Dans le cadre du dossier tarifaire 2012, le Distributeur indiquait que les réclamations aux tiers étaient neutres puisque les revenus supplémentaires étaient compensés par des coûts supplémentaires.

La FCEI en conclut que, si la prévision de réclamations aux tiers est réduite, la prévision des coûts associés à ces opérations est également réduite.

Questions :

5.1 Considérant que les réclamations aux tiers sont neutres, veuillez confirmer que la réduction de 9,6 M\$ des revenus de réclamations aux tiers entre l'année historique 2011 et l'année témoin 2013 s'accompagne d'une réduction équivalente des coûts répartie entre les différents postes de dépenses.

Réponse :

Le Distributeur le confirme.

5.2 Veuillez ventiler la réduction des coûts de 9,6 M\$ entre les différentes postes de dépenses du tableau 2 de la référence (i).

Réponse :

La diminution des revenus de 9,6 M\$ entre l'année historique 2011 et l'année témoin 2013 s'explique principalement par une mission d'aide aux États-Unis effectuée par le Distributeur en 2011.

Pour les missions effectuées à l'extérieur du Québec, les rubriques de coût affectées sont présentées en réponse à la question 5.2 de l'AQCIE/CIFQ à la pièce HQD-13, document 4.

5.3 Considérant que les réclamations aux tiers sont neutres, veuillez confirmer que la hausse de 4,5 M\$ des réclamations aux tiers des revenus de réclamations aux tiers entre D-2012-024 et l'année de base s'accompagne d'une hausse des coûts équivalente répartie entre les différents postes de dépenses.

Réponse :

Le Distributeur le confirme.

5.4 Veuillez ventiler la hausse des coûts de 4,5 M\$ entre les différentes postes de dépenses du tableau 2 de la référence (i).

Réponse :

La hausse de 4,5 M\$ des réclamations aux tiers est due à l'augmentation du nombre de réclamations.

Les rubriques de coûts affectées sont présentées en réponse à la question 5.2 de l'AQCIE/CIFQ à la pièce HQD-13, document 4.

FORMULE PARAMÉTRIQUE

Question 5

Référence :

- (i) HQD-7, document 1, pp. 21
- (ii) HQD-7, document 1, pp. 29
- (iii) R-3776-2011, HQD-14, Document 1.2, pp. 38 et 39
- (iv) R-3776-2011, HQD-14, Document 1.2, p. 55

Préambule :

À la référence (i), le Distributeur prévoit une efficience en 2012 de 20,3 M\$, efficience qu'il prévoit maintenir en 2013.

À la référence (i), le Distributeur prévoit un facteur de progression combiné des charges de 2,5%.

À la référence (ii), le Distributeur prévoit un taux de croissance des salaires de 2,72%.

Questions :

5.1 Veuillez décrire les sources d'efficience qui ont mené à l'efficience de 20,3 M\$ en 2012 et ventiler cette dernière entre ces sources.

Réponse :

Voir la réponse à la question 2-b de l'ACEF de l'Outaouais à la pièce HQD-13, document 2.

5.2 Veuillez présenter le calcul du facteur de progression des charges d'exploitation de 2,5% et indiquer le taux prévu pour a) l'inflation, b) la progression dans les échelles salariales et c) l'ajustement économique des conventions collectives.

Réponse :

Le tableau R-5.2 présente le calcul du facteur de progression des charges d'exploitation .

**TABLEAU R-5.2
CALCUL DU FACTEUR DE PROGRESSION DES CHARGES D'EXPLOITATION DE 2,5 %**

Rubrique	D-2012-024	Référence		
Masse salariale	A 705,6	HQD-4, document 1, tableau 2, page 5		
Moins : Masse salariale incluse dans les éléments spécifiques	B 37,5	HQD-7, document 1, annexe B, page 25		
Masse salariale excluant la portion incluse dans les éléments spécifiques	C 668,1	(A-B)		
Taux de capitalisation excluant le compte d'écarts du coût de retraite	D 26,4%	HQD-7, document 1, tableau 4, page 10 (12,1 / 45,8)		
Moins : Portion capitalisable de la Masse salariale	E 176,5	(C*D)		
Masse salariale excluant la portion capitalisable	F 491,6	(C-E)		
Charges d'exploitation à des fins statutaires	G 1068,9	(HQD-7, document 1, annexe A, page 21)		
		<table border="1"> <tr> <td>Taux de progression</td> <td>Taux de progression pondéré</td> </tr> </table>	Taux de progression	Taux de progression pondéré
Taux de progression	Taux de progression pondéré			
Proportion de la Masse salariale sur les Charges d'exploitation totales	(F/G) 46%	3,2% ¹ 1,45%		
Proportion des Autres charges sur les Charges d'exploitation totales	54%	2,0% 1,08%		
		<u>2,53%</u>		

¹ La progression dans les échelles salariales est en moyenne de 1,3 %.
L'ajustement économique est en moyenne de 1,9 %.

5.3 Veuillez indiquer le taux de progression réel dans les échelles salariales pour les années 2010 et 2011.

Réponse :

Le taux de progression dans les échelles salariales est établi en mode prévisionnel par groupes d'emploi, en fonction des effectifs du Distributeur à une date donnée et en respect des conventions collectives. Cependant, en mode réel, plusieurs facteurs font varier quotidiennement ce taux, tels que le renouvellement de la main-d'œuvre, les mouvements de personnel, les changements aux conditions de travail et les réévaluations d'emploi. Pour cette raison, le

Distributeur n'est pas en mesure d'isoler le taux de progression réel inclus dans les salaires de base.

5.4 Le cas échéant, veuillez commenter l'écart entre le taux prévu de progression dans les échelles salariales et le taux réel observé en 2010 et 2011.

Réponse :

Voir la réponse à la question 5.3.

5.5 Le cas échéant, veuillez commenter l'écart entre le taux prévu de croissance des salaires (progression dans les échelles salariales et ajustements économiques) utilisé pour le calcul du facteur de progression combiné des charges et le taux de croissance prévu des salaires utilisé pour le calcul du coût de retraite.

Réponse :

Le taux de croissance prévu des salaires de 3,2 % présenté au tableau R-5.2 est composé d'un ajustement économique moyen de 1,9 % et d'une progression moyenne dans les échelles salariales de 1,3 % pour les différents groupes d'emploi.

Par ailleurs, le taux de croissance à long terme des salaires de 2,72 %, utilisé pour les fins de l'évaluation actuarielle aux fins de comptabilisation, résulte de l'hypothèse d'évolution future du salaire de chaque participant au régime de retraite d'Hydro-Québec.

5.6 Veuillez présenter le taux de croissance réel des salaires (progression dans les échelles salariales et ajustements économiques) en 2010 et 2011.

Réponse :

Voir la réponse à la question 5.3.

BEIÉ

Question 6

Référence :

- (i) HQD-7, Document 1, p. 26

Questions :

6.1 Veuillez présenter le calcul permettant d'obtenir la prévision de coût du BEIÉ de 56 M\$.

Réponse :

Voir la réponse à la question 27.2 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

6.2 Veuillez présenter le calcul qui sera utilisé pour établir le coût réel du BEIÉ au rapport annuel.

Réponse :

Voir la réponse à la question 27.7 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

PROGRAMME SPÉCIAL VISANT À CONTRER LA SUBTILISATION D'ÉNERGIE

Question 7

Référence :

- (i) R-3677-2008, HQD-7, Document 3, pp. 14 et 15
- (ii) R-3708-2009, HQD-7, Document 1, pp. 14 et 15
- (iii) R-3740-2010, HQD-7, Document 1, pp. 14 et 15
- (iv) R-3776-2011, HQD-7, Document 1, pp. 15 et 16
- (v) R-3776-2011, HQD-9, Document 1, p.4
- (vi) HQD-9, Document 1, p.3
- (vii) R-3677-2008, HQD-5, Document 1, p. 3

Préambule :

À la référence (i), le Distributeur indique :

« Suite à l'identification d'un important réseau organisé de vol d'énergie, le Distributeur a entrepris en 2008, en lien avec la direction principale Sécurité industrielle d'Hydro-Québec, un projet visant à contrer et à prévenir le type de subtilisation d'énergie identifié. Ainsi, le Distributeur prévoit un montant de 6,5 M\$ en 2009, composé de 5,4 M\$ en coûts de projet et de 1,1 M\$ en mauvaises créances. Ce montant servira à dresser le portrait complet du réseau organisé, à traiter les cas identifiés en vue de récupérer le maximum de revenus possible, à analyser et documenter les autres

réseaux potentiels et à développer des alliances stratégiques et de nouvelles façons de faire pour prévenir et déceler ce type de cas de subtilisation et renforcer l'effet de dissuasion. À ce jour, les résultats obtenus confirment le bien-fondé de la démarche amorcée par le Distributeur.

En outre, le Distributeur souligne que les coûts additionnels associés à cette démarche sont compensés par une augmentation essentiellement équivalente des revenus de subtilisation d'énergie de 6,1 M\$ (voir HQD-5, document 1). Le Distributeur prévoit que les revenus additionnels générés par ce programme excéderont les coûts totaux encourus. » (nous soulignons)

À la référence (ii), le Distributeur indique :

« Suite à l'identification d'un important réseau organisé de vol d'énergie, le Distributeur a entrepris en 2008, en lien avec la direction principale Sécurité industrielle d'Hydro-Québec, un projet visant à contrer et à prévenir le type de subtilisation d'énergie identifié.

Les résultats obtenus jusqu'à maintenant confirment le bien-fondé de la démarche amorcée. Le Distributeur évaluait à l'origine que 3 600 clients pouvaient être visés par ce réseau. À la lumière des travaux réalisés et compte tenu de nouvelles sources d'informations, le nombre de clients visés est réévalué à la hausse à environ 5 700. Conséquemment, le Distributeur entend poursuivre ce programme jusqu'en 2011.

Le Distributeur prévoit ainsi un montant de 5,4 M\$ en 2010, composé de 4,6 M\$ en coûts de projet et de 0,8 M\$ en mauvaises créances. Comme pour 2009, le montant servira à poursuivre ces activités et plus spécifiquement à traiter le volume important de cas identifiés en vue de récupérer le maximum de revenus possible. De plus, l'expertise développée lors de la réalisation de ce projet permettra au Distributeur d'analyser et de documenter d'autres réseaux potentiels de subtilisation d'électricité.

En outre, il importe de souligner que les coûts additionnels associés à cette démarche sont compensés par des revenus de subtilisation d'énergie essentiellement équivalents de 4,3 M\$ (voir HQD-9, document 2). Le Distributeur prévoit que, pour le programme dans son ensemble, les revenus additionnels générés excéderont les coûts totaux encourus. » (nous soulignons)

À la référence (iii), le Distributeur indique :

« Suite à l'identification d'un important réseau organisé de vol d'énergie, le Distributeur a entrepris en 2008, conjointement avec la direction principale Sécurité industrielle d'Hydro-Québec, un projet visant à contrer et à prévenir ce type de subtilisation d'énergie.

Les principaux objectifs visés par ce programme sont les suivants :

- dresser le portrait complet des réseaux identifiés ;

- traiter le volume important de cas identifiés en vue de maximiser la récupération de revenus ;
- développer des alliances stratégiques et de nouvelles façons de faire afin de prévenir, déceler les cas de vol d'énergie et augmenter l'effet dissuasif ;
- développer l'expertise permettant d'analyser et de documenter d'autres réseaux potentiels de vol d'énergie.

De plus, ce programme a permis de mieux comprendre les réseaux organisés et le phénomène grandissant des serres de cannabis. Les résultats obtenus jusqu'à maintenant confirment le bien-fondé de la démarche. Conséquemment, le Distributeur entend poursuivre ces activités en 2011 et réévaluera ce programme au cours des prochaines années à la lumière des possibilités que pourrait procurer l'infrastructure avancée envisagée dans le cadre du projet Lecture à distance.

Le Distributeur prévoit ainsi un montant de 5,7 M\$ en 2011, composé de 4,6 M\$ en coûts de projet et de 1,1 M\$ en mauvaises créances. Ce montant servira à poursuivre le traitement des dossiers des clients pouvant être visés par les réseaux identifiés (réseaux identifiés en 2008 et subséquemment) et permettra l'introduction d'un volet touchant les vols d'électricité relatifs aux serres de cannabis.

En outre, il importe de souligner que les coûts additionnels associés à cette démarche sont compensés par des revenus de subtilisation d'énergie essentiellement équivalents de 6,1 M\$ (voir HQD-9, document 2). Le Distributeur prévoit que, pour le programme dans son ensemble, les revenus additionnels générés excéderont les coûts totaux encourus. » (nous soulignons)

À la référence (iv), le Distributeur indique :

« Le Distributeur poursuit les efforts entrepris en 2008 visant à contrer et à prévenir la subtilisation d'énergie.

En 2012, il compte concentrer ses efforts sur l'ensemble des activités relatives au vol d'énergie associé à la clientèle commerciale. Un montant de 5,0 M\$ est prévu en charges d'exploitation, dont 0,5 M\$ en mauvaises créances, pour ce programme qui permettra notamment de :

- Maximiser la récupération des montants non facturés ;
- Récupérer une quantité importante d'énergie détournée ;
- Remettre conformes les installations et assurer ainsi une plus grande intégrité du réseau.

En outre, il est important de souligner que les coûts associés à cette démarche sont compensés par des revenus de subtilisation d'énergie de 5,1 M\$ (voir HQD-9, document 1). »

À la référence (v), le Distributeur indique :

« Tel que décrit à la pièce HQD-7, document 1, le Distributeur prévoit pour 2012 concentrer ses efforts sur l'ensemble des activités relatives au vol d'énergie associé à la clientèle commerciale. Les revenus relatifs à ce programme sont estimés à 1,8 M\$ pour 2012 et représentent la portion ponctuelle des revenus de subtilisation attribuable au redressement de l'énergie détournée et aux pénalités et frais applicables.

Par ailleurs, des revenus de subtilisation sont comptabilisés à titre de revenus des ventes d'électricité et représentent la portion récurrente des revenus récupérés suite à la mise en conformité des installations totalisant 3,3 M\$ en 2012. Ces revenus sont relatifs au programme de 2012 ainsi qu'aux programmes entrepris depuis 2008. »

Questions :

7.1 Veuillez présenter le portrait de chacun des réseaux identifiés par le programme à ce jour. Pour chaque réseau, veuillez indiquer en fonction des données les plus récentes, le nombre de cas identifiés et le nombre de cas traités. Veuillez de plus indiquer quand le réseau a été identifié.

Réponse :

L'élément spécifique « Programme spécial visant la subtilisation d'énergie » a été approuvé par la Régie dans la décision D-2009-016¹. Suite à une enquête de la direction principale – Sécurité industrielle (« DSI ») sur un individu qui vendait ses services à des clients résidentiels et commerciaux afin de manipuler leurs installations électriques, un réseau organisé de vol d'énergie (réseau x) a été identifié. La DSI ayant enquêté la presque totalité des contacts de la liste téléphonique de l'individu, ce projet a diminué d'ampleur vers la fin de l'année 2011.

Pour 2012, la DSI s'est engagée à cibler la facturation de clients commerciaux, ainsi que celle en lien avec les différents réseaux (incluant des dossiers commerciaux et résidentiels) et ce, principalement au moyen de l'analyse de données. L'expérience acquise grâce au réseau x ainsi que les analyses récentes ont permis de découvrir l'existence de nouveaux réseaux de subtilisation d'électricité. Certains semblent être exécutés par un seul individu et pour d'autres, il est possible de croire en l'implication de plus d'une personne. Pour des raisons de confidentialité et de stratégie d'enquête, le Distributeur ne peut divulguer plus de détails sur ces réseaux. Un deuxième réseau (réseau y), qui est plus récent et qui s'attaque autant à la clientèle résidentielle que commerciale, est en cours d'enquête et

¹ D-2009-016, page 59

d'analyse. Il est donc présentement impossible de déterminer son ampleur pour les années à venir.

**TABLEAU R-7.1
NOMBRE DE CAS DE SUBLILISATION D'ÉLECTRICITÉ FACTURÉS
POUR LES DEUX PRINCIPAUX RÉSEAUX**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012(sept)
Réseau x	59	110	171	174	225	58
Réseau y					6	15

7.2 Pour chacun des réseaux, veuillez présenter l'évolution du nombre total de cas identifiés et traités réels de 2007 à 2011 et prévus pour 2012 et 2013.

Réponse :

Voir la réponse à la question 7.1.

7.3 Veuillez indiquer si le programme a permis d'atteindre l'objectif de créer de nouvelles alliances stratégiques. Le cas échéant, veuillez présenter chacune de ces alliances, indiquer depuis quand elles sont en place et en décrire les effets.

Réponse :

Des alliances stratégiques ont effectivement pu être créées et ce, principalement avec d'autres organismes gouvernementaux tels que, des corps municipaux et provinciaux de police, la Régie du bâtiment du Québec, Revenu Québec ainsi que la Corporation des maîtres électriciens du Québec.

7.4 Veuillez indiquer si le programme a permis de développer de nouvelles façons de faire. Le cas échéant, veuillez décrire chacune de ces nouvelles façons de faire et indiquer depuis quand elles sont en place.

Réponse :

L'évolution des méthodes d'enquête et du niveau de connaissances des aspects techniques a effectivement mené à des façons de faire différentes qui évoluent depuis le début du programme et qui ont nécessité une nouvelle approche depuis 2012.

Les changements se situent principalement au niveau de l'analyse puisque d'autres réseaux avec des techniques de subtilisation différentes ont été découverts. Ainsi, au début, les techniques de subtilisation effectuées menaient à une économie d'énergie mesurée chez le client oscillant toujours autour du même pourcentage. De plus, les clients avaient souvent un lien entre eux ; ce qui permettait de détecter d'autres cas. Le nouveau projet en cours traite quant à lui, des cas avec des procédés différents qui font en sorte que l'économie d'énergie mesurée n'est pas toujours la même et oscille dans un plus grand écart type. De plus, il n'y a pas de lien établi entre les clients pris en faute. Ce nouveau contexte fait en sorte que l'analyse et la détection de cas nécessitent un plus grand travail et une collaboration plus importante. La DSI a, entre autres, procédé à des projets d'analyse portant sur des types de commerces et sur des secteurs résidentiels ou commerciaux.

De nouveaux outils sont prévus au cours des prochaines années pour aider à détecter de nouveaux cas par analyse. À titre d'exemple, un système intégré de croisement de données est en cours de développement.

7.5 À la référence (v), le Distributeur indique prévoir concentrer ses efforts sur l'ensemble des activités relatives au vol d'énergie associé à la clientèle commerciale en 2012. Veuillez indiquer sur quel(s) segment(s) de clientèle portai(en)t les efforts avant 2012.

Réponse :

Les activités relatives au vol d'énergie ciblaient la clientèle résidentielle, commerciale ainsi que les serres de cannabis. En 2012, des efforts d'analyse visant spécifiquement la clientèle commerciale et les réseaux s'ajoutent aux activités déjà en place.

7.6 Doit-on comprendre que les efforts sur les secteurs Domestique et agricole sont en diminution?

Réponse :

Non. Les efforts de détection au moyen d'analyse ont été accentués au niveau de la clientèle commerciale ainsi que sur les réseaux qui incluent une forte proportion de clients résidentiels. Historiquement, le nombre de cas rapportés pour le secteur agricole est minime.

7.7 Selon la référence (viii), les revenus réels liés aux activités visant à contrer la subtilisation d'énergie ont été de 0,7 M\$ en 2007. Veuillez confirmer que ces revenus prévus pour 2007 étaient exclusivement des revenus ponctuels et n'incluaient pas de revenus récurrents.

Réponse :

Le Distributeur le confirme.

7.8 Veuillez décrire en quoi consistaient les activités visant à contrer la subtilisation d'énergie en 2007. Veuillez comparer ces activités avec celles ayant cours en 2012.

Réponse :

Voir la réponse à la question 7.1.

7.9 Veuillez indiquer quel a été le coût réel des activités visant à contrer la subtilisation d'énergie en 2007.

Réponse :

En 2007, le coût des activités de base visant à contrer la subtilisation d'énergie a été de 1,6 M\$.

7.10 Pour les années 2007 à 2013, veuillez ventiler le coût réel (prévu pour 2012 et 2013) des activités visant à contrer la subtilisation d'énergie entre les secteurs de consommation (domestique et agricole, commercial et institutionnel, ...).

Réponse :

Le Distributeur n'est pas en mesure de ventiler le coût entre les secteurs de consommation. Le tableau suivant présente le coût du programme spécial visant à contrer la subtilisation d'énergie (excluant les activités de base).

TABLEAU R-7.10
COÛT DU PROGRAMME SPÉCIAL VISANT À CONTRER LA SUBTILISATION D'ÉNERGIE (EN M\$)

	Année historique 2008	Année historique 2009	Année historique 2010	Année historique 2011	Année de base 2012	Année témoin 2013
Coût du projet	3,3	3,9	4,3	4,1	5,0	5,1
Mauvaises créances	1,1	1,9	1,5	0,4	0,5	0,6
Coût du programme spécial visant à contrer la subtilisation d'énergie	4,4	5,8	5,8	4,5	5,5	5,7

Pour 2007, voir la réponse à la question 7.9.

7.11 Pour les années 2008 à 2013, veuillez présenter les revenus réels (prévus pour 2012 et 2013) provenant des activités visant à contrer la subtilisation d'énergie. Pour chaque année, veuillez ventiler les revenus entre les revenus ponctuels, les revenus récurrents relatifs à l'année courante et les revenus récurrents relatifs aux années précédentes.

Réponse :

Le Distributeur n'est pas en mesure de ventiler les revenus, tel que demandé par l'intervenant. Cependant les revenus liés à la subtilisation d'énergie comptabilisés à la rubrique « Revenus autres que ventes d'électricité » sont présentés aux pièces HQD-9, document 2 des dossiers R-3708-2009 et R-3840-2010 et aux pièces HQD-9, document 1 des dossiers R-3776-2011 et R-3814-2012.

7.12 Veuillez commenter et expliquer l'évolution de chacune de ces trois composantes entre 2008 et 2013.

Réponse :

Voir la réponse à la question 7.11.

7.13 Veuillez présenter les activités prévues pour le programme au cours des trois prochaines années, soient les années 2013 à 2015.

Réponse :

La demande dépasse le cadre du présent dossier.

7.14 Veuillez déposer le rapport interne le plus récent sur le programme visant à contrer la subtilisation d'énergie.

Réponse :

La demande dépasse le cadre du présent dossier.

PROGRAMME D'INSPECTION DES POTEAUX

Question 8

Référence :

- (i) HQD-7, document 1, Annexe D, p. 34
- (ii) HQD-7, document 1, Annexe D, p. 36

Préambule :

À la référence (i), le Distributeur indique :

« Ainsi, à la lumière des données obtenues et des analyses réalisées depuis quatre ans sur la démographie et la durée de vie des poteaux, le Distributeur a démontré qu'il était plus efficient d'inspecter systématiquement tous les poteaux, nonobstant leur âge. ODEMA a optimisé le processus de maintenance en démontrant que le risque était mieux contrôlé en utilisant un temps de cycle d'inspection de 10 ans, et ce, pour tous les poteaux. »

À la référence (ii), le Distributeur présente un tableau qui démontre un taux de survie des poteaux très près de 100% après 30 ans et d'environ 95% après 40 ans.

Questions :

8.1 À quel risque le Distributeur réfère-t-il à la référence (i)?

Réponse :

Le risque est défini comme étant la probabilité que les caractéristiques mécaniques d'un poteau, comme par exemple la résistance au vent et au verglas considérant le type de poteau et les équipements installés, ne répondent plus aux spécifications du Distributeur.

8.2 Vous indiquez que « ODEMA a optimisé le processus de maintenance en démontrant que le risque était mieux contrôlé en utilisant un cycle d'inspection de 10 ans ». Quelle est la base de comparaison lorsque vous affirmez que le risque était mieux contrôlé?

Réponse :

Voir la réponse à la question 6 e) de l'ACEF de l'Outaouais à la pièce HQD-13, document 2.

8.3 Quels sont les critères d'optimisation utilisés par l'algorithme d'ODEMA? S'il s'agit d'une pondération de plusieurs critères, veuillez présenter la fonction objectif qui est maximisée.

Réponse :

ODEMA calcule le coût global (inspection et remplacement), le nombre de poteaux à remplacer et le niveau de risque du parc pour chaque année sur un horizon de 25 ans par stratégie de maintenance envisagée. Plusieurs scénarios de maintenance sont évalués et le scénario retenu est celui qui, pour un niveau de risque défini, engendre le coût optimal.

8.4 Veuillez comparer le niveau d'atteinte des différents critères du processus proposé à un scénario avec un cycle d'inspection de 12 ans.

Réponse :

Avec un cycle d'inspection aux 12 ans, le niveau de remplacement ira en augmentant dans le futur compte tenu du vieillissement du parc. Pour effectuer les comparaisons, les estimés d'ODEMA pour l'année 2035 sont utilisés. Le scénario d'inspection sur 12 ans (150 000 poteaux/an) versus le scénario sur 10 ans (180 000 poteaux/an) se traduit par une augmentation de coût de 1,6 % pour une diminution du risque de 15 %.

8.5 L'algorithme minimise-t-il le coût des poteaux ou minimise-t-il le risque?

Réponse :

Voir la réponse à la question 8.3.

8.6 Veuillez indiquer si le Distributeur a analysé des solutions alternatives à celle proposée. Le cas échéant, veuillez présenter l'analyse économique comparant les coûts de la solution retenue aux coûts des solutions alternatives.

Réponse :

Plusieurs scénarios ont été analysés. Ils sont composés de différentes stratégies concernant le remplacement du poteau, allant d'une solution de remplacement lors de bris dite « *Run to failure* » jusqu'à un remplacement systématique après un certain âge (50, 60, 70 ans) et tenant compte d'un cycle d'inspection de 10 ou 12 ans ou encore d'aucune inspection. Le choix de la stratégie optimale a été effectué à l'aide de l'outil ODEMA. Voir la réponse à la question 6 e) de l'ACEF de l'Outaouais à la pièce HQD-13, document 2.

8.7 Veuillez démontrer que la solution retenue par le Distributeur minimise les coûts.

Réponse :

La solution retenue par le Distributeur est celle qui permet un niveau de risque acceptable au coût le moins élevé possible, soit « Inspection 10 ans et remplacement ≥ 60 ans ». La solution la moins coûteuse est la solution « *Run to Failure* » mais cette solution n'est pas acceptable au niveau du risque.

Le tableau R-8.7 présente la comparaison des indices de risque et de coûts selon les scénarios analysés.

**TABLEAU R-8.7
COMPARAISON DES SCÉNARIOS**

	<i>Run to Failure</i>	Inspection 10 ans (base = 100)	Inspection 10 ans et remplacement >=70 ans	Inspection 10 ans et remplacement >=60 ans	Inspection 10 ans et remplacement >=50 ans
Indice de coûts (2035)	88,4	100	101,7	115,2	161,5
Indice de risque (2035)	201,4	100	98,6	82,2	46,6

8.8 Veuillez indiquer quel est le coût moyen de remplacement d'un poteau. Veuillez indiquer si ce coût est uniforme à travers toutes les régions du Québec.

Réponse :

Le coût moyen de remplacement d'un poteau, dans le cadre du programme, est actuellement d'environ 8 000 \$. À ce jour, les milieux urbains et semi-urbains ont été priorisés dans le déploiement. Le coût aura tendance à diminuer pour des interventions en milieu rural. Le coût varie selon chaque cas ; à titre d'exemple, une installation en arrière lot dans un milieu urbain fortement aménagé sera plus coûteuse qu'un remplacement en milieu rural à faible densité.

8.9 Veuillez indiquer si le coût d'inspection des poteaux est uniforme à travers toutes les régions du Québec.

Réponse :

Le coût d'inspection n'est pas uniforme à travers toutes les régions du Québec mais varie plutôt selon le poteau, notamment selon sa localisation, son âge et son état.

La province est divisée en quadrilatères dont les inspections sont priorisées selon les niveaux de risque dépendamment de la densité de la population et de l'âge estimé du réseau. De plus, une portion de 10 % des quadrilatères est inspectée à chaque année expliquant ainsi le cycle de 10 ans annoncé. Ces inspections permettent de connaître

l'âge exact de chacun des poteaux et de documenter leur état et leur localisation.

En outre, lorsqu'un poteau est âgé de plus de 20 ans, l'inspection est plus poussée et un traitement est effectué lorsque des champignons sont détectés. De plus, si le poteau est jugé hors norme, aucun traitement n'est effectué mais, une cueillette de données différente (à titre d'exemples : identification des compagnies de télécommunication présentes, prise de photos) est effectuée en vue de corriger la situation. Ces gestes, traitement ou identification d'un état hors norme, sont facturés à des coûts unitaires différents mais uniformes à l'échelle de la province. Le coût moyen d'intervention représente la moyenne de ces coûts unitaires.

8.10 Le Distributeur a-t-il envisagé d'avoir une stratégie de gestion des poteaux adaptée en fonction de particularités régionales?

Réponse :

Non, car la population documentée des poteaux ne varie pas de façon significative et car le processus expliqué en réponse à la question 8.9 tient compte des variations de population.

8.11 Considérant la courbe de survie présentée à la référence (ii), veuillez justifier la pertinence d'inspecter les poteaux avant leur 30^e année de vie. Veuillez justifier la pertinence d'inspecter les poteaux avant leur 40^e année de vie.

Réponse :

Au début du programme d'inspection, le Distributeur ne possédait pas de données individuelles pour chacun des poteaux. Actuellement, plus de 400 000 poteaux sont documentés. L'inspection systématique qui s'effectuera sur une période de 10 ans permettra au Distributeur de construire une banque de données globale.

8.12 Veuillez démontrer la supériorité économique de la stratégie préconisée par le Distributeur versus une stratégie qui consisterait à ne pas inspecter les poteaux et à les remplacer systématiquement après leur 35^e année de vie.

Réponse :

Le Distributeur estime avoir actuellement plus de 260 000 poteaux ayant plus de 35 ans. Le remplacement immédiat de ces poteaux nécessiterait des investissements d'environ 2 G\$ à très brève échéance. À partir du graphique 1 présenté à l'annexe D de la pièce HQD-7, document 1, le Distributeur estime que la moitié de ces poteaux, soit environ 130 000 poteaux, seront encore en bon état lorsqu'ils atteindront 60 ans dans 25 ans. Le Distributeur rappelle que le programme d'inspection permet également de documenter et de localiser les poteaux, dont ceux âgés de plus de 35 ans.

8.13 Considérant que le Distributeur prévoit une durée de vie maximale de 60 ans pour les poteaux, quelle est la durée de vie moyenne prévue par le Distributeur?

Réponse :

Par définition, la durée de vie d'une population est l'âge auquel 50 % de la population a survécu. Du graphique 1 présenté à l'annexe D de la pièce HQD-7, document 1, la durée de vie correspondant à un taux de survie de 50 %, s'établit à 62 ans, ce qui correspond aussi à une durée de vie moyenne de 62 ans.

Suivant la stratégie du Distributeur, l'âge moyen du parc de poteaux, qui est actuellement d'environ 24 ans, se stabilisera autour de 30 ans en 2025.

8.14 Veuillez présenter, par intervalle de 1 an, la distribution de l'âge du parc actuel de poteau.

Réponse :

Voir la réponse à question 6 a) de l'ACEF de l'Outaouais à la pièce HQD-13, document 2.

8.15 Veuillez indiquer si la courbe de survie de la référence (ii) inclut des poteaux ayant fait l'objet d'un retraitement. Si oui, veuillez produire une courbe de survie similaire basée uniquement sur la population de poteaux n'ayant pas fait l'objet de retraitement.

Réponse :

Non, la courbe de référence n'inclut pas de poteaux ayant fait l'objet de retraitement car elle a été établie à partir de données colligées lors de l'inspection initiale donc avant retraitement.

Le programme de retraitement des poteaux ayant débuté depuis peu, soit depuis environ trois ans, le Distributeur n'est pas en mesure à l'heure actuelle de démontrer l'effet des retraitements sur la courbe de survie des poteaux.

- 8.16 Veuillez déposer les données sous-jacentes à la courbe de survie de l'annexe (ii) et, le cas échéant, de la courbe de survie additionnelle produite en réponse à la question précédente.

Réponse :

La demande dépasse le cadre du présent dossier.

- 8.17 Quel est le taux moyen de défaillance des poteaux ? Quel est le taux moyen anticipé après la mise en place de ODEMA?

Réponse :

Le Distributeur n'est pas en mesure de fournir le taux de défaillance des poteaux.

- 8.18 Comment se comparent les résultats

Réponse :

Pour l'année 2012, Le Distributeur prévoyait remplacer 4 200 poteaux. Selon les données actuelles, un total de 4 023 poteaux seront remplacés en 2012.

IMMOBILIER

Question 9

Référence :

- (i) HQD-7, document 1, annexe B
- (ii) HQD-7, Document 6, tableaux 3, 6 et 7.
- (iii) R-3776-2011, HQD-7, Document 6, tableaux 3, 6 et 7.
- (iv) R-3777-2011, HQT-13, Document 6, p.8.

Préambule :

La FCEI compile les tableaux suivants à partir des références (ii) et (iii)

Tableau 9.1: Immobilier (Distributeur)

	2010	2011	2012	2013
Volume de facturation (m²)	474 212	504 958	501 072	503 893
Coût unitaire (\$/m²)	122	119.9	121.8	123.5
Coût facturé sur la base du volume de facturation (M\$)				
Volume x coût unitaire	58	60.5	61.0	62.2
Coût facturé total (M\$)	59	60.6	67.1	68.3
Écart (M\$)	1.3	0.1	6.1	6.1

Tableau 9.2: Immobilier (Transporteur)

	2011	2012	2013
Volume de facturation	187 425	174 401	182 188
Coût unitaire	119.9	121.8	123.5
Coût facturé sur la base du volume de facturation	22.5	21.2	22.5
Coût facturé total	38.3	40.7	40.9
Écart	15.8	19.5	18.4

Tableau 9.3: Immobilier (non réglementé)

	2011	2012	2013
Volume de facturation	225 09	252 16	240 31
Coût unitaire	5	6	0
Coût facturé sur la base du volume de facturation	119.9	121.8	123.5
Coût facturé total	27.0	30.7	29.7
Coût facturé total	87	85	87
Écart	59.7	54.3	56.9

À la référence (iv), le Transporteur indique :

« La facturation réelle de 2010 inclut une baisse non récurrente de 4,6 M\$ de la consommation de certains produits. De plus, ce type de produits n'a aucun impact sur les volumes de la principale base de facturation de ce domaine, soit les mètres carrés. »

Questions :

9.1 Veuillez ventiler la ligne « Charges de services partagés » de chacun des quatre tableaux de la référence (i) selon le niveau de détails de la pièce HQD-4, Document 1.

Réponse :

Les tableaux R-9.1-A , R-9.1-B, R-9.1-C et R-9.1-D présentent pour chacune des années, le détail demandé pour la ligne « Charges de services partagés ».

TABLEAU R-9.1-A

	Année historique 2011 (en millions de dollars)									Total
	Activités de base avec facteurs d'indexation particuliers				Éléments spécifiques					
	Coût de retraite	Stratégie clientèle à faible revenu	Sécurité cybernétique	PGEE	Transport collectif	Automatisation du réseau	Ajout de condensateurs	OSC	LAD	
Charges de services partagés	15,4	1,5	8,9		0,1	3,8	0,2	5,8	1,8	37,5
<i>Charges de services partagés non répartis</i>	9,8									9,8
<i>Groupe Technologie - TI - Services de développement</i>								4,9	1,8	6,7
<i>Groupe Technologie - TI - Sécurité cybernétique</i>			6,9							6,9
<i>Groupe Technologie - Télécommunications - Sécurité cybernétique</i>			2,0							2,0
<i>Groupe Technologie - Télécommunications - Divers</i>		1,5				3,8	0,2			5,5
<i>Groupe Technologie - Innovation - Soutien technique</i>					0,1					0,1
<i>Unités corporatives - Ressources humaines</i>								0,9		0,9
<i>Compte d'écarts - Coût de retraite</i>	5,6									5,6

TABLEAU R-9.1-B

	D-2012-024 (en millions de dollars)									Total
	Activités de base avec facteurs d'indexation particuliers				Éléments spécifiques					
	Coût de retraite	Stratégie clientèle à faible revenu	Sécurité cybernétique	PGEE	Transport collectif	Automatisation du réseau	Ajout de condensateurs	OSC	LAD	
Charges de services partagés	3,8		8,4	8,1		4,4		5,9		30,6
<i>Charges de services partagés non répartis</i>	10,7									10,7
<i>Groupe Technologie - TI - Services de développement</i>				2,8				5,9		8,7
<i>Groupe Technologie - TI - Sécurité cybernétique</i>			7,1							7,1
<i>Groupe Technologie - Télécommunications - Sécurité cybernétique</i>			1,3							1,3
<i>Groupe Technologie - Télécommunications - Divers</i>						4,4				4,4
<i>Groupe Technologie - Innovation technologique</i>				4,9						4,9
<i>Unités corporatives - Affaires juridiques</i>				0,2						0,2
<i>Unités corporatives - Autres unités</i>				0,2						0,2
<i>Compte d'écarts - Coût de retraite</i>	-6,9									-6,9

TABLEAU R-9.1-C

	Année de base 2012 (en millions de dollars)									Total
	Activités de base avec facteurs d'indexation particuliers				Éléments spécifiques					
	Coût de retraite	Stratégie clientèle à faible revenu	Sécurité cybernétique	PGEE	Transport collectif	Automatisation du réseau	Ajout de condensateurs	OSC	LAD	
Charges de services partagés	3,8	0,7	8,3	8,1		4,8		5,7		31,4
<i>Charges de services partagés non répartis</i>	<i>17,1</i>									<i>17,1</i>
<i>Groupe Technologie - TI - Services de développement</i>				<i>2,8</i>				<i>5,7</i>		<i>8,5</i>
<i>Groupe Technologie - TI - Sécurité cybernétique</i>			<i>7,1</i>							<i>7,1</i>
<i>Groupe Technologie - Télécommunications - Sécurité cybernétique</i>			<i>1,2</i>							<i>1,2</i>
<i>Groupe Technologie - Télécommunications - Divers</i>		<i>0,7</i>				<i>4,8</i>				<i>5,5</i>
<i>Groupe Technologie - Innovation technologique</i>				<i>4,9</i>						<i>4,9</i>
<i>Unités corporatives - Affaires juridiques</i>				<i>0,2</i>						<i>0,2</i>
<i>Unités corporatives - Autres unités</i>				<i>0,2</i>						<i>0,2</i>
<i>Compte d'écarts - Coût de retraite</i>	<i>-13,3</i>									<i>-13,3</i>

TABLEAU R-9.1-D

	Année témoin 2013 (en millions de dollars)									Total
	Activités de base avec facteurs d'indexation particuliers				Éléments spécifiques					
	Coût de retraite	Stratégie clientèle à faible revenu	Sécurité cybernétique	PGEE	Transport collectif	Automatisation du réseau	Ajout de condensateurs	OSC	LAD	
Charges de services partagés	35,9	0,8	7,9	6,7		5,1		2,1	10,8	69,3
<i>Charges de services partagés non répartis</i>	<i>28,1</i>									<i>28,1</i>
<i>Groupe Technologie - TI - Services de développement</i>				<i>1,0</i>				<i>1,0</i>	<i>1,1</i>	<i>3,1</i>
<i>Groupe Technologie - TI - Services d'exploitation</i>								<i>1,1</i>	<i>7,4</i>	<i>8,5</i>
<i>Groupe Technologie - TI - Sécurité cybernétique</i>			<i>7,0</i>							<i>7,0</i>
<i>Groupe Technologie - Télécommunications - Sécurité cybernétique</i>			<i>0,9</i>							<i>0,9</i>
<i>Groupe Technologie - Télécommunications - Divers</i>		<i>0,8</i>				<i>5,1</i>			<i>2,3</i>	<i>8,2</i>
<i>Groupe Technologie - Innovation technologique</i>				<i>5,0</i>						<i>5,0</i>
<i>Groupe Technologie - Innovation - Soutien technique</i>				<i>0,3</i>						<i>0,3</i>
<i>Unités corporatives - Affaires juridiques</i>				<i>0,2</i>						<i>0,2</i>
<i>Unités corporatives - Autres unités</i>				<i>0,2</i>						<i>0,2</i>
<i>Compte d'écarts - Coût de retraite</i>	<i>7,8</i>									<i>7,8</i>

9.2 Veuillez confirmer l'exactitude des données présentées aux tableaux 9.1, 9.2 et 9.3 du préambule. Au besoin, veuillez rectifier ces tableaux.

Réponse :

Des inexactitudes étant présentes dans les tableaux 9.1, 9.2 et 9.3 préparés par l'intervenant, le Distributeur apporte les corrections suivantes :

- Correction de l'intitulé de la 2^e ligne des tableaux par le véritable nom de l'indicateur du domaine immobilier, soit « Coût d'exploitation (\$/m²) » ;
- Correction de l'intitulé de la 3^e ligne par l'intitulé « Facturation calculée (M\$) » ;
- Tableau 9.1 : correction du « Coût d'exploitation (\$/m²) » et de la « Facturation calculée (M\$) » pour l'année 2010 ;
- Tableaux 9.2 et 9.3 : correction des montants de « Coût d'exploitation (\$/m²) » car l'intervenant a utilisé les montants du Distributeur et non ceux du Transporteur et des entités non réglementées. Les coûts du Transporteur ont été corrigés en conformité avec les informations présentées à la page 20 de la pièce HQD-7, document 6.

Tableau R-9.2.1: Immobilier (Distributeur) révisé

	2010	2011	2012	2013
(A) Volume de facturation (m ²)	474 212	504 958	501 072	503 893
(B) Coût d'exploitation (\$/m ²)	121,7	119,9	121,8	123,5
(C) Facturation calculée (M\$) (A x B)	57,7	60,5	61,0	62,2
(D) Coût facturé total (M\$)	59,0	60,6	67,1	68,3
(E) Écart (M\$) (D - C)	1,3	0,1	6,1	6,1

Tableau R-9.2.2: Immobilier (Transporteur) révisé

	2011	2012	2013
(A) Volume de facturation (m ²)	187 425	174 401	182 188
(B) Coût d'exploitation (\$/m ²)	150,3	157,7	159,8
(C) Facturation calculée (M\$) (A x B)	28,2	27,5	29,1
(D) Coût facturé total (M\$)	38,3	40,7	40,9
(E) Écart (M\$) (D - C)	10,1	13,2	11,8

Tableau R-9.2.3: Immobilier (non réglementé) révisé

	2011	2012	2013
(A) Volume de facturation (m²)	225 095	252 166	240 310
(B) Coût d'exploitation (\$/m²)	307,9	296,6	320,0
(C) Facturation calculée (M\$) (A x B)	69,3	74,8	76,9
(D) Coût facturé total (M\$)	86,7	85,0	86,6
(E) Écart (M\$) (D - C)	17,4	10,2	9,7

9.3 Veuillez identifier les causes de l'écart entre les coûts facturés en fonction de la superficie utilisée et les coûts totaux dans le cas du Distributeur. Veuillez quantifier l'impact respectif de chacune de ces causes.

Réponse :

La facturation du domaine « Immobilier » inclut plusieurs produits dont les produits « Aménagement et services additionnels en exploitation » et « Expertise immobilière ». La principale base de facturation du domaine « Immobilier » est le m², mais la facturation totale du domaine ne se limite pas à cette seule base de facturation puisque les autres produits sont facturés sur des bases différentes, en fonction de leur nature propre (voir la réponse à la question 9.4).

L'écart identifié par l'intervenant provient de la mise en relation et de la comparaison de la facturation totale présentée dans les tableaux 1, 2 et 3 aux pages 6 et 7 de la pièce HQD-7, document 6 avec l'indicateur d'efficacité du domaine, soit le « Coût d'exploitation (\$/m²) », lequel est présenté aux pages 9 à 23 de cette même pièce. Or, compte tenu de l'explication fournie au 1^{er} paragraphe, le rapprochement inapproprié effectué par l'intervenant ne peut que conduire à des écarts auxquels le Distributeur n'est pas en mesure d'apporter d'explications.

9.4 Veuillez présenter les règles et facteurs d'allocation de ces coûts.

Réponse :

Le produit « Coût d'exploitation (\$/m²) » a pour base de facturation les mètres carrés tandis que les produits « Aménagement et services additionnels en exploitation » et « Expertise immobilière » ont pour base de facturation les coûts réels.

9.5 Veuillez expliquer la croissance de cet écart de 0,1 M\$ en 2011 à 6,1 M\$ en 2013.

Réponse :

Voir la réponse à la question 9.3.

9.6 Veuillez expliquer que cet écart soit en croissance dans le cas du Distributeur et du Transporteur et en décroissance dans le cas de l'activité non réglementée.

Réponse :

La consommation des clients étant très différente pour chacun des produits, il est impossible d'effectuer des comparaisons de croissance ou de décroissance sur le total de la facturation entre les clients et les produits. Les tableaux corrigés R-9.2.1, R-9.2.2 et R-9.2.3 montrent que la volumétrie et les coûts d'exploitation au m² de chaque client sont très différents.

De plus, tel qu'expliqué en réponse à la question 9.3, la facturation totale de chaque client comprend des produits autres que le produit « Coût d'exploitation \$/m² ». Enfin, le coût au mètre carré peut varier dépendamment du type de mètre carré consommé par le client. Ainsi à titre d'exemple, le coût du mètre carré industriel est différent de celui du mètre carré bureau.

9.7 Veuillez indiquer si la baisse non récurrente de consommation de certains produits invoquée par le Transporteur à la référence (iv) pour expliquer la croissance des coûts est également applicable au Distributeur. Si oui, veuillez indiquer de quels produits il est question et présenter l'historique de consommations de ces produits depuis 2008. Veuillez expliquer l'évolution de consommation de ces produits.

Réponse :

Les baisses non récurrentes de 2010 du Transporteur concernent uniquement le Transporteur. Ces baisses ne s'appliquent pas au Distributeur.

INNOVATION TECHNOLOGIQUE

Question 10

Référence :

- (i) HQD-7, document 7, tableaux 4 à 6
- (ii) HQD-7, document 5, Annexe A

Préambule :

La FCEI compile le tableau suivant sur la base des tableaux des références (i) et (ii)

Tableau 10.1: Innovation technologique (Distributeur)

	2010	2011	2012	2013
Volume de facturation (h)		114 900	120 500	120 600
Charges (M\$)	13,6	11,7	20,5	22,1

Questions :

- 10.1 Veuillez présenter le coût moyen par heure facturée en Innovation technologique pour les années 2011, 2012 et 2013.

Réponse :

Le tableau 10.1 ci-haut réfère à un volume de facturation en heures pour les projets aux charges et aux investissements tandis que le solde des charges en M\$ réfère uniquement aux projets aux charges.

Les heures ne constituent pas la seule base de facturation en Innovation technologique. Le matériel requis pour les projets spécifiques à chaque client est aussi facturé et ce, sur la base de son coût d'acquisition.

Le coût moyen réel par heure facturée pour l'année 2011 est la résultante des heures réalisées par les différents types d'emploi et de leur taux horaire respectif.

Le coût moyen par heure pour les années 2012 et 2013 est un coût moyen budgété pour tous les types d'emploi travaillant pour l'ensemble des activités en Innovation technologique et en Soutien technique. Ce coût moyen est utilisé pour déterminer le nombre d'heures pour ces

deux produits présentés à la pièce HQD-7, document 7 aux tableaux 5 et 6.

10.2 Veuillez indiquer si les volumes de facturation présentés à la référence (i) incluent un volume de travail lié aux investissements. Si oui, veuillez présenter les volumes des facturations relatifs aux charges pour l'item Innovation technologique.

Réponse :

Voir la réponse à la question 10.1.

Les volumes de facturation relatifs aux charges pour le produit Innovation technologique, sont respectivement de 81 600, 110 900 et de 112 300 heures pour les années 2011 à 2013.

10.3 Veuillez justifier que les charges passent de 11,7 M\$ en 2011 à 22,1 M\$ en 2013 (+90%).

Réponse :

L'écart de 10,4 M\$ s'explique essentiellement comme suit :

- **Croissance normale des coûts découlant de l'inflation ;**
- **Augmentation du coût de retraite de l'ordre de 2 M\$;**
- **Augmentation de 5 M\$ des éléments spécifiques attribuable à certains coûts du PGEÉ ne pouvant se qualifier comme des coûts d'une immobilisation incorporelle en vertu de l'IAS 38 « Immobilisations incorporelles », notamment les coûts des projets en Innovation technologique, et ce, à compter du 1^{er} janvier 2012 ;**
- **En 2011, quatre projets d'innovation technologique sont passés de la phase de recherche à la phase de développement. Ce faisant, une part plus importante de l'enveloppe prévue aux charges d'exploitation en innovation technologique a été comptabilisée à titre d'actifs incorporels. Le Distributeur rappelle que les frais de recherche engagés dans ce type de projets sont comptabilisés aux résultats de l'exercice au cours duquel ils sont encourus jusqu'au moment où l'on peut démontrer qu'ils respectent tous les critères de capitalisation. À ce moment, les frais sont capitalisés à titre de frais de développement. Pouvant s'échelonner sur plus d'un exercice, l'issue du traitement comptable de ces projets est difficilement**

prévisible et peut créer en mode réel des écarts entre les charges et les investissements.

10.4 Veuillez indiquer si les heures sont la seule base de facturation en Innovation technologique ou si d'autres bases de facturation sont utilisées.

Réponse :

Voir la réponse à la question 10.1.

10.5 Si d'autres bases sont utilisées, veuillez présenter le montant associé à chaque base de facturation pour le Distributeur et HQ dans son ensemble. Veuillez de plus présenter la méthode d'allocation utilisée dans chaque cas.

Réponse :

Voir la réponse à la question 10.1.

Le montant associé à ces achats varie annuellement en fonction de la nature des travaux prévus.

TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION

Question 11

Référence :

- (i) HQD-7, Document 5, Annexe A
- (ii) HQD-1, Document 3

Questions :

11.1 Veuillez justifier la croissance de 125,2 M\$ à 147,5 M\$ des charges en Technologie de l'information entre l'année réelle 2011 et le budget 2013.

Réponse :

L'écart de 22,3 M\$ s'explique essentiellement comme suit :

- Croissance normale des coûts découlant de l'inflation ;
- Augmentation du coût de retraite de l'ordre de 5 M\$;
- Croissance de 5 M\$ attribuable aux éléments spécifiques autres que le coût de retraite ;
- Impact de 2,4 M\$ attribuable aux ajustements organisationnels et aux transferts inter-fournisseurs, représentant la portion de l'année 2012 des tableaux 1 et 2 de la pièce HQD-7, document 5 ;
- Nombre grandissant de systèmes à exploiter découlant de différents projets dont OSC, la réponse vocale interactive, les différents libres-services Web et le plan d'urgence de rétablissement du service. La mise en service de ces différents systèmes engendre un accroissement des coûts d'exploitation, de maintenance, d'archivage et de stockage de données.

11.2 Veuillez quantifier l'impact de chacun des changements organisationnels présentés à la référence (ii) sur cet écart.

Réponse :

Voir la réponse à la question 11.1.

AFFAIRES CORPORATIVES ET SECRÉTARIAT GÉNÉRAL

Question 12

Référence :

- (i) HQD-7, document 5, Annexe A
- (ii) HQD-1, Document 3

Questions :

12.1 Veuillez justifier la croissance de 26,6 M\$ à 30,8 M\$ du budget en Technologie de l'information entre l'année réelle 2011 et le budget 2013.

Réponse :

Le Distributeur tient à préciser que les montants auxquels réfère l'intervenant sont les budgets d'Affaires corporatives et secrétariat général et non ceux de Technologie.

En plus de l'augmentation du coût de retraite de 0,7 M\$, la hausse s'explique par l'indexation des coûts et la variation du niveau de service demandé par le Distributeur.

12.2 Veuillez quantifier l'impact de chacun des changements organisationnels présentés à la référence (ii) sur cet écart.

Réponse :

Le Distributeur confirme que les ajustements organisationnels présentés à la référence (ii) ne contribuent pas à l'écart identifié à la question 12.1.

FRAIS CORPORATIFS

Question 13

Référence :

- (i) HQD-7, document 10
- (ii) HQD-1, Document 3

Questions :

13.1 Veuillez justifier la croissance de 29,7 à 36,3 M\$ des frais corporatifs.

Réponse :

Voir la réponse à la question 32.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

13.2 Veuillez quantifier la contribution à cette croissance de chacun des changements organisationnels présentés à la référence (ii).

Réponse :

Les changements organisationnels n'ont aucun impact sur les frais corporatifs du Distributeur mais plutôt sur ses charges de services partagés.

13.3 Veuillez quantifier la contribution du coût de retraite, incluant le compte d'écart, à cette croissance.

Réponse :

Cette croissance ne prend pas en compte l'impact du compte d'écarts. L'impact du coût de retraite, excluant le compte d'écarts, est donc de 1,5 M\$.

13.4 Veuillez indiquer si Hydro-Québec prévoit des activités additionnelles ou une croissance de certaines activités existantes au niveau des unités corporatives qui permettraient d'expliquer cette croissance. Si oui, veuillez identifier ces activités, justifier leur croissance ou apparition et quantifier leur contribution à la croissance des coûts.

Réponse :

La prévision des frais corporatifs est réalisée sur la base des informations disponibles au moment de la préparation du dossier.

13.5 Veuillez dresser un portrait de l'ensemble des activités dont les coûts se reflètent sur les frais corporatifs.

Réponse :

Les frais corporatifs incluent les principales activités suivantes :

- **Bureaux du PDG, PCA et de la Protectrice de la personne ainsi que les activités relatives à la Vérification interne ;**
- **Affaires corporatives et secrétariat général : secrétariat de l'entreprise et affaires corporatives, dons et commandites, communications, environnement et développement durable, planification stratégique et relations gouvernementales et institutionnelles ;**
- **Finances : préparation des états financiers, contrôle, expertise comptable, fiscalité, planification financière corporative et gestion des risques ;**

- **Ressources humaines : frais associés aux programmes corporatifs destinés aux employés.**

DURÉE DE VIE DES ÉQUIPEMENTS INFORMATIQUES

Question 14

Référence :

- (i) HQD-7, document 10

Préambule :

« De plus, en 2012, Hydro-Québec a procédé à la révision de la durée d'utilité de la catégorie *Équipement informatique*, et ce, pour toutes ses divisions, incluant le Distributeur. Ainsi, la durée d'utilité de cette catégorie a été augmentée de 3 ans à 5 ans en date du 1er avril 2012. Cette révision n'a aucun effet sur les revenus requis du Distributeur pour 2013. »

Questions :

14.1 Veuillez expliquer que la révision de la durée de vie des équipements informatiques n'ait pas d'impact sur le revenu requis de 2013.

Réponse :

Voir la réponse à la question 12.3 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

14.2 Veuillez indiquer quel aurait été le revenu requis si la durée de vie avait été maintenue à 3 ans.

Réponse :

Voir la réponse à la question 12.3 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

14.3 Veuillez expliquer les motifs qui ont amené le Distributeur à accroître systématiquement la durée de vie des équipements informatiques de 3 à 5 ans.

Réponse :

Voir la réponse à la question 11.1 de la Régie à la pièce HQD-13, document 1.

14.4 Veuillez indiquer quelle est la durée de vie moyenne réelle des équipements informatique.

Réponse :

Selon le travail effectué dans le cadre de la révision de la durée d'utilité des équipements informatiques, la durée de vie moyenne réelle de ces actifs est de 5 ans.