

**Complément d'information aux réponses
du Transporteur et du Distributeur
à la demande de renseignements numéro 1
de l'Association québécoise des consommateurs
industriels d'électricité et du
Conseil de l'industrie forestière du Québec
(« AQCIE-CIFQ »)
suite à la décision D-2013-171**

Mise en contexte

Dans la décision D-2013-171 rendue le 22 octobre 2013, la Régie indique que les questions 5.1, 5.2, 5.6.1, 6.1, 7.1, 7.2, 8.1 et 22.2 de l'AQCIE-CIFQ sont pertinentes, à ce stade de l'examen du présent dossier, et demande au Transporteur et au Distributeur de prendre les moyens d'y répondre.

Le Transporteur et le Distributeur présentent un complément d'information en ce qui a trait aux questions précédentes, dont les réponses initiales ont été déposées à la pièce HQT D-5, Document 4.1 (B-00045).

Le Transporteur et le Distributeur rappellent toutefois, tel qu'il appert de la section 3 de la pièce HQT D-1, document 1 (B-0004), que l'évaluation du risque, aux fins de la détermination des taux de rendement raisonnables des capitaux propres, repose sur une analyse comparative de leurs risques avec les pairs de l'industrie. Cette approche est requise pour évaluer le risque selon la perspective d'un investisseur et ce, en cohérence avec les modèles financiers d'évaluation qui permettent aux experts de recommander des taux de rendement raisonnables.

Les questions de l'AQCIE-CIFQ portent sur une section de la preuve du Transporteur et du Distributeur décrivant sommairement des éléments factuels aux fins du processus d'évaluation et d'analyse comparative de leur risque d'affaires.

Il est cependant entendu que le témoignage d'opinion concernant le risque est livré par les experts de Concentric Energy Advisors (« CEA »). Le Transporteur et le Distributeur maintiennent qu'il revient à MM. Coyne et Trogonovski de CEA, à titre d'experts dans ce domaine et prioritairement pour les fins de ce dossier, de s'exprimer en ce qui a trait à leur évaluation du risque des divisions réglementées d'Hydro-Québec.

DEMANDES DE RENSEIGNEMENTS DE L'ASSOCIATION QUÉBÉCOISE DES CONSOMMATEURS INDUSTRIELS D'ÉLECTRICITÉ (AQCIE) ET DU CONSEIL DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE DU QUÉBEC (CIFQ) DANS LE CADRE DU DOSSIER SUR LA DEMANDE D'APPROBATION DU TAUX DE RENDEMENT DES CAPITAUX PROPRES ET DU MÉCANISME DE TRAITEMENT DES ÉCARTS DE RENDEMENT

Demande de renseignements adressée à Hydro-Québec

5. Référence:

HQTD-1, Doc-1, pages 13-14

Préambule

« *Le risque d'affaires du Transporteur résulte essentiellement d'évènements fortuits qui auraient un impact à la hausse sur ses coûts au cours d'une année tarifaire. En effet, bien que le Transporteur présente une structure de coûts relativement fixe, il demeure assujéti, à l'intérieur de la période pour laquelle ses revenus requis projetés ont été établis, à une variabilité de certains coûts pouvant entraîner des impacts défavorables notables sur sa performance financière.* » (page 13, lignes 1 à 6)

Aux paragraphes suivants, HQ donne des détails sur ces *évènements fortuits* ainsi que des éléments qui, à son avis, *sont de nature à favoriser de tels événements*. Il est essentiellement question de bris, défaillances (notamment sur le réseau de télécommunications), dépannage, maintenance et retrait d'actifs.

À la page 14, à partir de la ligne 7, HQ traite aussi de deux autres problèmes qui seraient selon lui exacerbés par une hausse importante du budget des investissements, à savoir la *pression accrue sur les flux de trésorerie* et la *pression exercée sur les échéanciers des projets par les démarches réglementaires*. Il ne semblerait pas que ces autres problèmes aient un impact sur le rendement réel en fin d'année.

Questions:

Aux questions 5.1 à 5.5, nous cherchons à évaluer le risque que représentent les *évènements fortuits* mentionnés en préambule.

- 5.1. Nous comprenons du premier extrait cité en préambule que le risque d'affaires du Transporteur résulte essentiellement de la possibilité de réaliser, pour une année donnée, un manque à gagner, c'est-à-dire de voir son bénéfice net réglementé affecté négativement par des coûts qui n'ont pas été pris en compte dans les revenus requis, et donc, dans les tarifs de cette année là. Notre compréhension est-elle correcte? Sinon, veuillez expliquer.

Réponse :

Au cours d'une année tarifaire, pour une entreprise réglementée qui détermine ses revenus requis sur la base d'une année témoin projetée, le risque d'affaires correspond essentiellement au risque associé à la variabilité de ses revenus et de ses coûts. Dans le cas du Transporteur, le risque d'affaires, à l'intérieur de la période pour laquelle ses revenus projetés ont été établis, est associé à la variabilité de certains coûts, tel qu'exprimé dans l'extrait cité en préambule à cette question.

- 5.2. Nous comprenons par ailleurs du reste de cette section que les coûts visés à 5.1 seraient uniquement en lien avec des bris et des défaillances, des activités de dépannage et de maintenance ainsi qu'avec des retraits d'actifs. Notre compréhension est-elle correcte? Sinon, veuillez expliquer en indiquant notamment les autres types de coûts visés à 5.1.

Réponse :

Le risque d'affaires du Transporteur à l'intérieur d'une année tarifaire est sommairement présenté à la pièce HQT D-1, document 1 (B-0004), où il est indiqué que des événements fortuits de nature exceptionnelle, et donc imprévisibles, associés notamment au climat, aux phénomènes géomagnétiques et aux caractéristiques physiques, technologiques et géographiques propres au réseau du Transporteur sont susceptibles d'occasionner une hausse des coûts aux charges.

Dans cette description sommaire, le Transporteur évoque les types de coûts pouvant affecter négativement et de façon importante sa performance financière à l'intérieur de la période pour laquelle ses revenus projetés ont été établis. Ces coûts peuvent découler d'événements hors du commun, non prévisibles, portés à entraîner des coûts au-delà des fluctuations de coûts habituellement observées et attendues dans le cadre du cours normal d'exploitation de son réseau de transport.

Voir également la réponse à la question 5.1.

- 5.6.1. Pourriez-vous expliquer de manière plus détaillée de quelle façon ces problématiques affectent votre risque d'affaires?

Réponse :

Comme indiqué à la pièce HQT D-5, Document 4.1 (B-00045), réponse à la question 5.6, le Transporteur précise le sens du passage « pression accrue sur les flux de trésorerie », à savoir que les investissements importants futurs peuvent « se traduire par des difficultés à accéder à des sources de financement pour le programme d'investissement du Transporteur et ainsi occasionner une pression sur le coût du financement ».

En ce qui a trait à l'exemple d'« un retard dans l'autorisation d'un projet », le Transporteur précise qu'il fait référence, d'abord et avant tout, à des projets d'envergure. En effet, tout projet de 25 M\$ et plus doit faire l'objet d'une autorisation spécifique de la part de la Régie. Tout délai dans la prise de décision de l'organisme de réglementation à l'égard de ces projets est susceptible de se solder par des coûts additionnels imprévus aux investissements en raison d'un échéancier raccourci. Ainsi, des coûts additionnels pourraient subvenir en lien, par exemple, avec des retards de livraison et d'installation d'équipement, des coûts de main d'œuvre supplémentaires ou encore des frais reliés au maintien en place plus long des campements. Par conséquent, le risque d'affaires du Transporteur en serait affecté.

6. Référence:

HQTD-1, Doc-1, page 14, ligne 27

Préambule

Vous invoquez la part des ventes faites aux clients industriels pour affirmer que *le Distributeur fait face à un risque d'affaires important étant donné que ses ventes sont soumises à de grandes fluctuations.*

Questions:

- 6.1. Devons-nous comprendre que lorsque la part des industriels dans les ventes d'HQD diminue, le risque d'HQD diminue aussi? Autrement dit, si la part des ventes aux industriels, dans l'élaboration des tarifs d'une année donnée, est plus bas que la part des ventes aux industriels dans l'élaboration d'une année antérieure, doit-on conclure que le risque d'HQD a diminué à ce niveau entre ces deux années? Veuillez expliquer.

Réponse :

Tel que l'indique l'expert de CEA dans sa réponse à la question 22.2, les revenus du Distributeur provenant des ventes aux clients industriels représentaient environ 31 % de ses revenus en 2011. Bien que cette part ait diminué au cours des dernières années, elle demeure très importante, voire plus importante que la part observée dans chacune des entreprises des groupes de comparaison d'entreprises canadiennes et américaines, à l'exception de ATCO Distribution.

Du point de vue d'un investisseur, la question la plus importante n'est pas de déterminer si cette part a diminué ou augmenté depuis 2003, mais bien de constater que cette part est plus importante que celle des entreprises comparables. Sur cette base, le Distributeur fait sienne la conclusion de CEA : un investisseur jugera que la part des revenus du Distributeur provenant des ventes aux clients industriels est importante et que sur cet

élément, il est plus risqué que les entreprises des groupes de comparaison.

7. Référence:

HQTD-1, Doc-1, page 15, ligne 11

Préambule

« [B]ien que le Distributeur puisse satisfaire ses besoins en énergie en ayant recours au contrat patrimonial, qui lui procure un approvisionnement de 165 TWh, il doit composer avec les incertitudes des contrats post-patrimoniaux qui prennent de plus en plus d'importance avec les années (possibilités de contestations, délais de réalisation) »

Questions:

7.1. Veuillez expliquer le lien entre ces « incertitudes » et le risque d'affaires du Distributeur.

Réponse :

Lorsque les approvisionnements patrimoniaux ne suffisent pas à rencontrer les besoins à satisfaire, le Distributeur doit avoir recours à des approvisionnements post-patrimoniaux et tenir compte du fait que des incertitudes, telles que les délais de réalisation, peuvent découler de ces contrats.

7.2. Ces incertitudes peuvent-elles affecter le bénéfice net réglementé du Distributeur? Si oui, veuillez expliquer de quelle manière et l'ordre de grandeur du manque à gagner auquel HQD s'expose.

Réponse :

Ces incertitudes n'affectent pas le bénéfice net réglementé du Distributeur puisque tout écart entre les montants réels et prévus est neutralisé par le biais du compte de *pass-on*.

8. Référence:

HQTD-1, Doc-1, page 15, ligne 15

Préambule

Hydro-Québec traite *des risques associés à l'étendue de son réseau* de distribution. Nous comprenons qu'il invoque ici le même type de risque que celui invoqué à l'égard du réseau de transport, à savoir la possibilité de voir son bénéfice net réglementé affecté négativement par des coûts imprévus reliés aux facteurs suivants : bris, défaillances, maintenance, dépannage, retrait d'actifs et autres facteurs mentionnés en réponse à 5.2.

Questions:

Par ces questions, nous cherchons à évaluer le risque lié à ces facteurs.

8.1. Notre compréhension est-elle correcte? Sinon, veuillez expliquer énumérant les autres facteurs, le cas échéant.

Réponse :

Les risques du Distributeur liés à la possibilité de voir son bénéfice net réglementé affecté négativement par des coûts imprévus vont au-delà des facteurs énumérés au préambule de la question, ils sont relatifs à l'ensemble des coûts de distribution et des services à la clientèle.

22. References: HQTD-2, Doc-1, Pages A-22 and A-23

Preamble:

"HQD faces more competitive risk due to its high concentration of industrial customers in Québec, which makes HQD more vulnerable to longer-term risk associated with an economic downturn that could cause those industrial customers to reduce their demand for electricity (...)"

Questions:

22.2. Assuming that HQD derives a lower share of revenues from industrial in 2013 than it did at the time of its first rate case, when its ROE was set for the first time by the Régie, does this mean that this specific risk has since then been reduced? Please explain.

Réponse :

As discussed on page 15 of Concentric's evidence, HQTD-2, Document 1 (B-0007), HQD derived approximately 31 percent of its revenue from industrial customers in 2011. As shown on Exhibit JMC-3, Schedule 1, HQD's percentage of sales to industrial customers is higher than any operating company within the Canadian or U.S. proxy group with the exception of ATCO Electric Distribution. From the perspective of investors, the important question is not whether HQD's percentage of sales to industrial customers has increased or decreased since 2003. Rather, the important consideration for investors is how HQD's percentage of sales to industrial customer compares to other companies in the proxy group. On that basis, HQD has a higher percentage of sales to industrial customers than other distribution companies in the U.S. or Canadian proxy groups.

Therefore, Concentric concludes that investors would perceive HQD as more risky than the proxy group companies on that factor. Even though its industrial exposure has decreased slightly over the past ten years, one would want to compare HQD's relative position to the proxy companies from an investor standpoint in order to determine the change in relative risk.