

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

**Demande de renseignement n° 1 de l'Association des redistributeurs d'électricité
du Québec (AREQ) relative à la demande relative à l'établissement des tarifs
d'électricité de l'année tarifaire 2014-2015 (R-3854-2013)**

1. Référence : Pièce B-0049, HQD-13 Document 2, section 1.3, p. 11

Préambule :

La stratégie tarifaire du Distributeur repose sur la prémisse suivante :

«Le défi en matière de stratégie tarifaire est de s'assurer que l'offre tarifaire est équilibrée, équitable, durable et adaptée au contexte économique et énergétique changeant et incertain. Il s'agit de favoriser une stratégie qui contribue davantage au soutien de l'économie québécoise.»

Le Distributeur présente sa stratégie tarifaire 2014-2015 comme étant une réponse adéquate à ce défi.

Demande :

1.1 Comment justifiez-vous que l'offre tarifaire proposée aux réseaux municipaux est équilibrée, équitable, durable et adaptée au contexte économique et énergétique alors que certains réseaux de l'AREQ estiment qu'ils subiront des baisses de profits variant de quelques milliers à plusieurs millions de dollars?

Réponse :

L'offre tarifaire permet d'améliorer le signal de prix en puissance et de récupérer de façon plus équitable les coûts engagés pour répondre aux besoins de puissance des clients. En effet, le mécanisme automatique de fixation de la puissance à facturer minimale traduit plus fidèlement le profil de consommation du client et facilite la gestion de la puissance en limitant le suivi que le client doit effectuer au paramètre le plus important, soit l'appel de puissance en hiver. De plus, l'harmonisation du mécanisme automatique permet de simplifier l'application des tarifs généraux.

Par ailleurs, le rééquilibrage des tarifs généraux en faveur du tarif M s'adapte mieux au contexte économique du secteur manufacturier québécois, et ce, au bénéfice de l'ensemble de la clientèle, incluant la clientèle des réseaux municipaux.

1.2 Comment l'application du mécanisme de puissance à facturer minimum (PFM) applicable aux réseaux municipaux favorise-t-elle une stratégie qui contribue **davantage** au soutien de l'économie québécoise?

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.1.

2. Référence : Pièce B-0049, HQD-13 Document 2, section 1.3, p. 11

Pièce B-0049, HQD-13 Document 2, section 1.3, tableau 3 p. 14

Préambule :

En ce qui concerne le rééquilibrage proposé entre la hausse moindre prévue pour le tarif M et la récupération de l'écart créé auprès des clients des tarifs G et LG, le Distributeur écrit ceci :

«Pour les fins de l'année tarifaire 2014-2015, le rééquilibrage se limitera à une hausse additionnelle maximale de 1 % aux autres tarifs généraux. Pour les années suivantes, les ajustements permettant le rééquilibrage seront évalués au fur et à mesure de l'évolution du contexte économique, énergétique et tarifaire.»

L'AREQ craint que cette hausse équivaille en réalité à plus de 1% pour certains de ses membres, et appréhende être affectée par ce rééquilibrage pendant plusieurs années.

Demande :

2.1 Cette hausse additionnelle atteindra-t-elle le maximum de 1% pour les réseaux municipaux? Si non, à combien l'estimez-vous?

Réponse :

Dans sa demande initiale, le Distributeur proposait d'appliquer au tarif LG une hausse globale de 4,4 %, ce qui correspond à un point de pourcentage au-dessus de la hausse moyenne. Tel que démontré à la figure 5 de la pièce HQD-13, document 2 (B-0049), la distribution des impacts des hausses différenciées se situe entre 4,1 % et 4,5 % pour l'ensemble du tarif LG. Pour les réseaux municipaux, la hausse se répartit de la façon suivante :

Minimum (5^e centile) : 4,2 %

Médiane (50^e centile) : 4,3 %

Maximum (95^e centile) : 4,5 %

En résumé, le rééquilibrage des tarifs généraux n'affecte pas plus les réseaux municipaux que le reste de la clientèle du tarif LG.

2.2 Quels calculs vous permettent de conclure que la hausse additionnelle ne dépassera pas 1% pour les réseaux municipaux?

Réponse :

Voir la réponse à la question 2.1.

2.3 Sans la limite de 1%, à combien évaluez-vous l'écart à rattraper avec ce rééquilibrage?

Réponse :

Voir la réponse à la question 15.1 de la FCEI à la pièce HQD-15, document 6.

3. Référence : Pièce B-0049, HQD-13 Document 2, section 2.1, p. 18

Préambule :

«L'entrée en vigueur de la Loi sur le budget du 30 mars 2010 et de la Loi sur le budget du 20 novembre 2012 a modifié la LRÉ afin de réserver le tarif L aux clients industriels de grande puissance (voir section 3.1) et d'introduire le tarif LG pour les autres clients de grande puissance, notamment les clients commerciaux, institutionnels et les réseaux municipaux.»

L'AREQ considère qu'à plusieurs égards, ses membres se distinguent des autres clients du tarif LG et elle se questionne sur le bien-fondé de son inclusion sans mesures particulières à cette catégorie de clients.

Demande :

3.1 Comment les autres provinces canadiennes considèrent-elles le type de client que sont les réseaux municipaux? Expliquer la relation d'affaires entre le distributeur et les réseaux municipaux dans ces autres provinces en indiquant notamment la catégorie tarifaire, les prix et la marge de profit.

Réponse :

Selon l'information à la disposition du Distributeur, deux modèles de réglementation encadrent les réseaux municipaux.

Dans le premier modèle, les réseaux municipaux sont alimentés par un tarif de base. Dans ce cas, ces clients sont traités comme tout autre client de la même catégorie tarifaire avec les obligations et les

avantages liés à ce tarif. Les principes d'équité entre clients d'une même catégorie et entre catégories tarifaires sont alors appliqués. Dans ce modèle, les tarifs appliqués par les réseaux municipaux sont soumis ou non à une forme de réglementation. Ce modèle correspond à celui des redistributeurs d'électricité du Québec.

Énergie Nouveau Brunswick présente un exemple de ce modèle avec deux réseaux municipaux facturés en vertu d'un tarif de gros qui est supérieur au tarif de la clientèle industrielle afin de compenser pour leur plus bas facteur d'utilisation et l'absence de puissance à facturer minimale.

Dans le second modèle, les réseaux municipaux s'approvisionnent sur les marchés et doivent ainsi assumer une facture de transport et de fourniture. La distribution fait alors l'objet d'une réglementation sur la base des coûts.

C'est le modèle rencontré en Ontario avec plus de 80 réseaux de distribution locale, la majorité de ceux-ci appartenant à des municipalités. Outre la composante distribution, les réseaux municipaux ne tirent aucun bénéfice des autres composantes de la facture (*pass-on*). La Commission de l'énergie de l'Ontario (OEB) détermine les revenus requis de chacun des réseaux sur la base de l'analyse des coûts de distribution et d'un rendement autorisé des capitaux propres. À titre d'exemple, le rendement autorisé des capitaux propres est de 8,98 % pour les tarifs applicables à compter du 1^{er} mai 2013¹. L'exercice d'approbation de leurs coûts de distribution est effectué tous les quatre ans.

À titre d'information, le Distributeur présente au tableau R-3.1 la marge bénéficiaire réalisée en 2011 par certains réseaux municipaux en Ontario et par les redistributeurs d'électricité du Québec.

⁽¹⁾ Cost of Capital Parameter Updates for 2013 Cost of Service Applications for Rates Effective May 1, 2013, Commission de l'énergie de l'Ontario, http://www.ontarioenergyboard.ca/OEB/_Documents/2013EDR/OEB_Ltr_May1_2013_Cost-of-Capital_update_20130214.pdf

**TABLEAU R-3.1
COMPARAISON DES REVENUS ET DÉPENSES DE
CERTAINS RÉSEAUX MUNICIPAUX EN ONTARIO ET AU QUÉBEC**

	Revenus (M\$)	Charges (M\$)	Bénéfice net (M\$)	Marge bénéficiaire (%)
Toronto Hydro	2 809	2 713	96	3,4%
Ottawa Hydro	840	813	28	3,3%
London Hydro	361	353	8	2,2%
Burlington Hydro	184	178	6	3,1%
Hydro-Québec Distribution	10 679	10 312	367	3,4%
Redistributeurs d'électricité du Québec	303	254	49	16,3%

Sources :

- Redistributeurs d'électricité de l'Ontario : Rapports annuels 2011.
- Hydro-Québec Distribution : Dossier R-3814-2012, HQD-4, document 1 (B-0019).
- Redistributeurs d'électricité du Québec : Rapports financiers des organismes municipaux – Exercice financier 2011 (excluant la Coopérative régionale d'électricité St-Jean-Baptiste de Rouville), Ministère des Affaires municipales, Régions et Occupation du territoire, Gouvernement du Québec.

3.2 En excluant l'augmentation du prix de l'électricité patrimoniale et l'effet du rééquilibrage des tarifs, pourquoi les clients du tarif LG ne peuvent-ils pas continuer à bénéficier du mécanisme de la puissance souscrite comme les clients du tarif L?

Réponse :

L'introduction du nouveau tarif LG offre l'occasion d'améliorer le signal de prix, de simplifier la facturation pour toute cette clientèle et d'uniformiser la facturation de la puissance aux tarifs généraux. De plus, elle permet de solutionner les problèmes d'application de la puissance souscrite dans le cas des clients saisonniers (voir la réponse à la question 4.1).

Quant au mécanisme de puissance souscrite, sa particularité réside dans le fait que le client fixe sa puissance souscrite en fonction de ce qu'il prévoit consommer au cours des 12 prochains mois et qu'il en avise le Distributeur. Ce mécanisme est bien adapté aux clients industriels qui planifient leur consommation à l'avance et dont le profil de consommation est fonction des conditions économiques. De plus, les clients industriels ont un profil non saisonnier qui n'est pas affecté par la température.

3.3 Compte tenu des nombreux avantages énoncés par le Distributeur au sujet de la PFM, pourquoi ne pas uniformiser les tarifs et appliquer le principe du mécanisme de puissance à facturer minimum (PFM) au tarif L comme au tarif LG?

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.2.

4. Référence : Pièce B-0049, HQD-13 Document 2, section 2.1, p. 19

Préambule :

«Il est proposé d'appliquer un taux de 75 % de la puissance maximale appelée en période d'hiver. Cette valeur tient compte des caractéristiques de cette clientèle tout en étant équivalente aux modalités relatives au mécanisme de puissance souscrite applicable au tarif L. La majorité des clients ne subirait aucun impact tarifaire par rapport à la situation actuelle, la plupart bénéficiant même d'un allègement de facture.»

L'AREQ doute de l'équivalence entre le taux de 75% de la puissance maximale appelée et les modalités de la puissance souscrite ayant cours actuellement.

Demande :

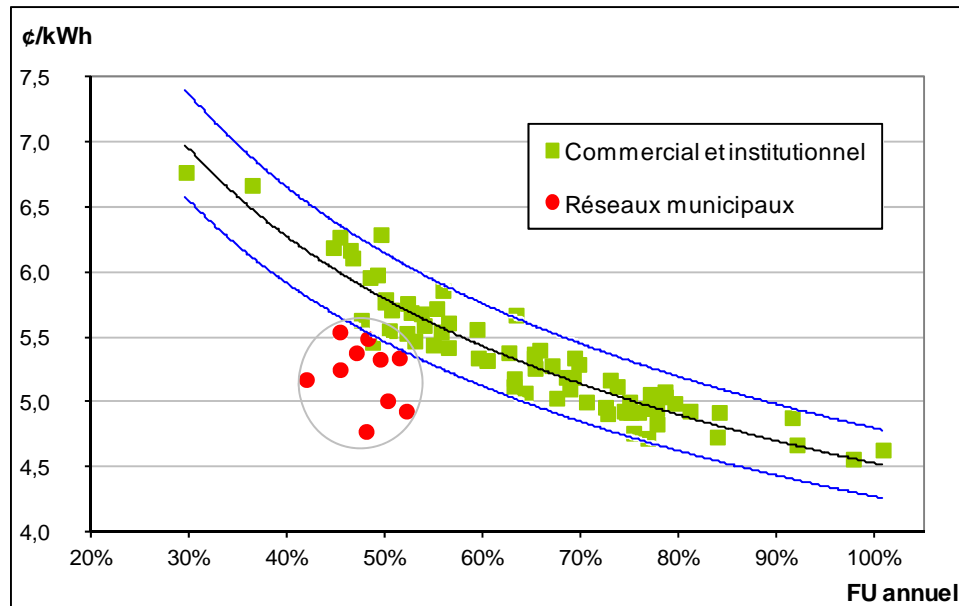
4.1 Démontrez, à l'aide d'un exemple complet pour un réseau municipal ayant plusieurs postes de distribution, que le taux suggéré est équivalent aux modalités relatives au mécanisme de puissance souscrite applicable au tarif L.

Réponse :

Présentement, les réseaux municipaux profitent d'un avantage indu en évitant d'assumer les obligations associées à la puissance souscrite par l'utilisation de dispositions de ce mécanisme initialement prévues pour les réalités d'une clientèle industrielle.

La figure R-4.1-A démontre qu'effectivement les réseaux municipaux bénéficient d'un prix unitaire inférieur aux autres clients au tarif LG qui ont un facteur d'utilisation similaire.

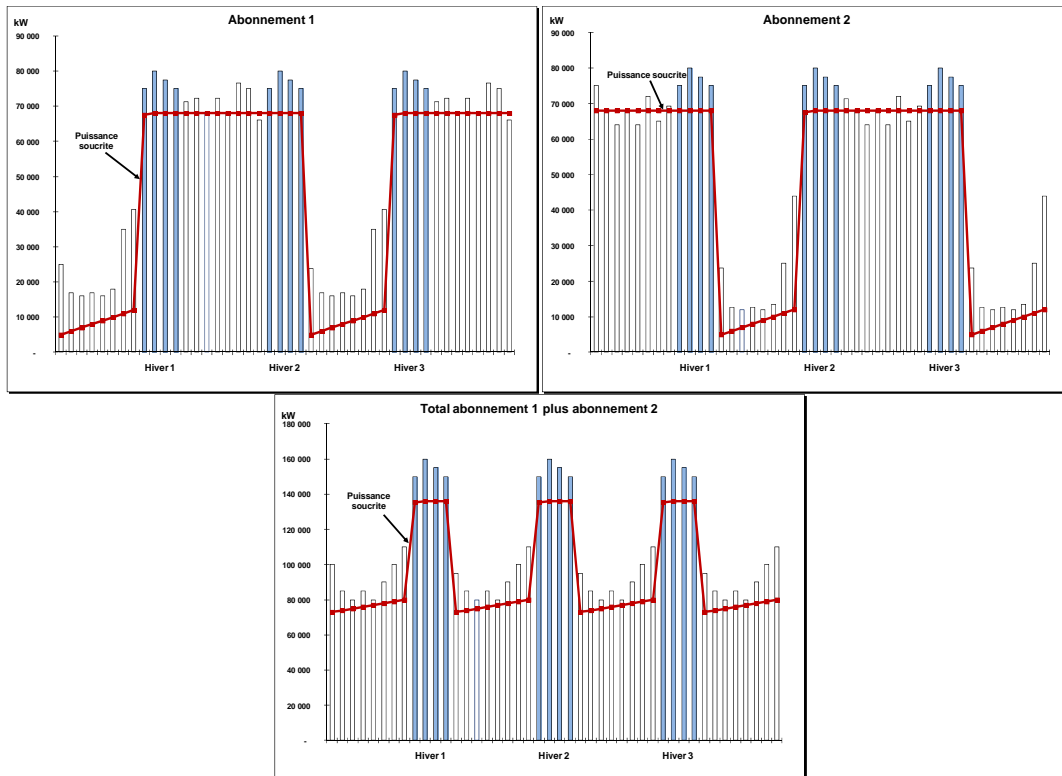
FIGURE R-4.1-A
CLIENTS LG - RELATION ENTRE LE PRIX UNITAIRE ET LE FACTEUR D'UTILISATION



Lors de l'introduction du mécanisme automatique de puissance à facturer minimale au tarif M, le Distributeur avait présenté les inconvénients associés au mécanisme de puissance souscrite qui permettait à un client saisonnier d'éviter d'assumer sa puissance à facturer minimale un été sur deux (voir la page 21, section 2.2.2 de la pièce HQD-12, document 4 du dossier R-3644-2007). De plus, le fractionnement des périodes de consommation, qui n'était pas permis au tarif M, permet aux réseaux municipaux d'augmenter leur puissance souscrite par palier afin de réduire davantage leur facturation de puissance. Finalement, certains réseaux disposant de plus d'un poste d'alimentation profitent du transfert de charge entre ces postes pour réduire davantage leur facture de puissance et éviter d'assumer leur puissance souscrite à chaque été.

Puisque le Distributeur ne peut fournir les données d'un client, qui sont de nature confidentielle, il présente une illustration à la figure R-4.1-B afin de démontrer comment, dans les conditions actuelles, un réseau municipal disposant de plus d'un poste d'alimentation peut éviter d'assumer sa juste part des coûts de puissance à chaque été, ce qui neutralise complètement le mécanisme de la puissance souscrite.

FIGURE R-4.1-B
**ILLUSTRATION DE LA GESTION DE CHARGE POUR UN RÉSEAU MUNICIPAL
AYANT DEUX POSTES D'ALIMENTATION**



Le client cherche à établir ses puissances souscrites de façon à réduire sa facture d'électricité. Durant l'hiver, chacun des postes d'alimentation est à pleine capacité. Le moyen consiste à décaler le cycle annuel de puissance souscrite de manière à pouvoir alterner l'abaissement de puissance souscrite d'un abonnement à l'autre à chaque été. La charge en période d'été étant réduite, le client est en mesure de transférer un maximum de charge sur l'abonnement dont la puissance souscrite ne peut être abaissée. En abaissant la puissance souscrite de l'autre abonnement durant la période d'été, cet abonnement est facturé en vertu de la puissance appelée qui est généralement supérieure à la puissance souscrite. Cette gestion de la puissance souscrite impliquant un transfert de charge entre postes d'alimentation permet au réseau de se soustraire au paiement de la puissance souscrite durant les mois d'été, et cela, à chaque année.

Dans ce contexte, le Distributeur ne récupère pas les revenus nécessaires pour couvrir les coûts engagés pour desservir ces clients, ce qui ne permet plus de respecter les critères d'une juste tarification. Il est important d'ajuster les conditions d'application afin de redresser la

situation et d'éviter que ces coûts soient assumés par le reste de la clientèle du Distributeur.

4.2 Veuillez indiquer quels types de clients au tarif LG subiraient un impact tarifaire défavorable et expliquer pourquoi?

Réponse :

Compte tenu de la réponse à la question 4.1, à l'exception d'un client qui a un impact négligeable, seuls les réseaux municipaux auront un impact tarifaire défavorable sur leur facture d'électricité. La distribution des impacts est présentée en réponse à la question 54.1 de la Régie à la pièce HQD-15, document 1.

4.3 Comment le Distributeur justifie-t-il un taux de 75% de la puissance appelée pour le tarif LG alors qu'un taux de 65% est prévu au tarif M? Démontrer votre position avec des exemples chiffrés (calculs).

Réponse :

Le taux de 110 % à partir duquel la prime de dépassement s'applique au tarif L correspond à un taux de 90 % de la puissance maximale appelée en période d'hiver. La réduction de 90 % à 75 % permet, en moyenne, d'atténuer l'impact de la perte de flexibilité associée aux primes de dépassement quotidienne et mensuelle ainsi qu'au fractionnement des périodes de consommation.

Dans le cas du tarif M, le taux de 133 1/3 % à partir duquel la prime de dépassement s'appliquait correspondait à un taux de 75 % de la puissance maximale appelée en période d'hiver. La puissance à facturer minimale a été fixée à 65 % afin d'atténuer l'impact de la perte de flexibilité associée à la prime de dépassement. La diversité des charges des clients au tarif M, qui sont plus petits et plus nombreux, rend leur impact sur les lignes et les postes moins significatif que pour les clients au tarif LG. Il ne serait donc pas approprié d'abaisser le taux à 65 % au tarif LG, puisque ces clients ont des appels de puissance élevés et que leur impact sur le réseau est important, notamment sur les postes concernés.

5. Référence : Pièce B-0049, HQD-13 Document 2, section 2.1, p. 19 et p. 20

Préambule :

« Pour s'assurer que chaque client paie sa juste part des **coûts de puissance** engagés pour répondre à sa demande durant l'hiver et que ces **coûts** soient récupérés sur une base annuelle en fixant une puissance à facturer minimale lors des mois d'été, il est proposé d'appliquer au tarif LG le mécanisme automatique de fixation de la puissance à facturer minimale qui est utilisé pour tous les tarifs du Distributeur, à l'exception du tarif L. »

« Dans le cas des réseaux municipaux, certains clients pourraient avoir un impact tarifaire plus important. »

L'AREQ estime subir un impact très important.

Demande :

5.1 À combien le Distributeur estime-t-il l'impact tarifaire (en termes monétaires) du remplacement du mécanisme de la puissance souscrite par celui de la PFM sur les réseaux municipaux? Expliquez votre estimation.

Réponse :

Les impacts annuels moyens, calculés sur une période de deux ans, compte tenu que l'optimisation de la puissance souscrite se fait sur cette période, sont présentés en réponse à la question 54.1 de la Régie à la pièce HQD-15, document 1. Pour les réseaux municipaux, l'analyse démontre que la moitié d'entre eux auront un impact sur leur facture inférieur à 1 %, trois réseaux auront un impact entre 2 et 3 % alors que deux réseaux auront un impact entre 7 % et 8 %. L'impact en termes monétaires se chiffre à environ 13 M\$ pour l'ensemble des réseaux municipaux, soit 3 % des revenus au tarif LG.

5.2 À quel élément de la tarification cet impact est-il principalement attribuable? Expliquez.

Réponse :

Voir la réponse à la question 4.1 ainsi que la réponse à la question 54.1 de la Régie à la pièce HQD-15, document 1.

6. Référence : Pièce B-0049, HQD-13 Document 2, section 2.1, p. 19

Préambule :

«Ainsi, la **puissance à facturer minimale** est fonction de l'appel de puissance maximal de l'hiver précédent, ce qui n'implique aucune intervention de la part du client. C'est un mécanisme adapté à une clientèle dont la consommation est **stable** d'une année à l'autre et dont le **profil de consommation** est **prévisible**, à l'image de la clientèle du tarif LG.»

L'AREQ ne s'identifie pas à ce profil de client quant à la stabilité et la prévisibilité de sa consommation. Contrairement aux autres clients au tarif LG, la « consommation » ou demande de ses membres est entièrement tributaire des variations météorologiques et de la consommation de ses propres clients qu'elle ne contrôle pas, tout comme le Distributeur.

Demande :

6.1 Expliquer comment le profil de consommation d'un réseau municipal est aussi **stable** et aussi **prévisible** d'une année à l'autre, que les autres clients du tarif LG.

Réponse :

Contrairement aux clients industriels dont le profil de consommation varie selon les cycles économiques, les clients au tarif LG ont un profil prévisible et stable d'année en année. Les réseaux municipaux ont des profils de consommation qui suivent les mêmes courbes d'année en année, tout comme d'autres clients du tarif LG qui ont de la chauffe électrique.

6.2 Avec le mécanisme suggéré de puissance à facturer minimum (PFM), le coût du dernier kW sur la pointe annuelle serait pratiquement doublé pour un réseau de l'AREQ par rapport à la situation actuelle. Quel est le coût du dernier kW sur une pointe annuelle pour le Distributeur?

Réponse :

Pour répondre à la demande de la clientèle, un réseau municipal doit gérer sa consommation en fonction du tarif applicable. Quant au Distributeur, il doit gérer ses approvisionnements.

La composante puissance des tarifs du Distributeur a pour objectif de bien allouer les coûts de puissance à l'ensemble de la clientèle en fonction des profils de consommation, de la présence à la pointe et des facteurs d'utilisation. Plus précisément, le mécanisme de la puissance à facturer minimale a pour objectif de répartir tout au long de l'année les coûts fixes associés à la puissance de manière plus équitable entre les clients saisonniers et les autres clients.

Pour avoir un impact sur les coûts pour le desservir, une tarification juste qui envoie un bon signal de prix doit inciter le client à gérer ses appels de puissance plutôt qu'à gérer sa puissance souscrite dans le but de diminuer sa facture d'électricité.

6.3 Quel est le prix d'un kW sur le marché libre nord-américain en période de pointe hivernale? Donnez un exemple pour la période de janvier 2013.

Réponse :

À titre illustratif, tel qu'indiqué à la pièce HQD-3, document 4 (B-0017), le coût évité en puissance pour l'hiver 2013-2014 est de 10 \$/kW-hiver, soit le prix des approvisionnements de court terme du Distributeur.

Le prix de la puissance sur les marchés de court terme sert généralement de référence pour concevoir des options tarifaires de gestion de la consommation. Il ne peut servir à établir des tarifs de base offrant un signal de prix reflétant le coût marginal de long terme et permettant d'assurer la récupération des revenus requis nécessaires au maintien de la pérennité du réseau à plus long terme.

6.4 Le Distributeur admet-il que son profil de consommation est comparable à celui des réseaux municipaux et que le profil de consommation des réseaux municipaux est différent de celui des autres clients du tarif LG?

Réponse :

La majorité des catégories de consommateurs du Distributeur sont composées de clients caractérisés par des profils saisonniers différents et c'est par l'entremise des mécanismes de facturation de la puissance que le Distributeur s'assure d'allouer les coûts au bon segment de clients.

Quant au profil du Distributeur, sa charge industrielle est beaucoup plus importante que dans le cas des réseaux municipaux.

6.5 Avez-vous pensé à une solution économique raisonnable concernant la sous-utilisation de la puissance que le principe de la PFM causera dans les réseaux de l'AREQ en période estivale?

Réponse :

L'assertion de l'intervenant selon laquelle la PFM causera un problème de sous utilisation de la puissance en été est fausse.

La facturation de la puissance permet de récupérer les coûts des équipements nécessaires pour répondre à la demande à tout moment et dont la taille est déterminée par la demande maximale qui survient en hiver. Même en l'absence de toute consommation, ces équipements doivent être maintenus et, par conséquent, facturés.

Comme les coûts de la puissance sont facturés sur une base mensuelle, le Distributeur s'assure que tous les clients, même ceux qui ont un profil saisonnier, assument leur quote-part des coûts de puissance en imposant un seuil minimal de puissance à facturer, déterminé en fonction des appels de puissance en hiver.

6.6 Sachant que le profil de consommation d'un réseau municipal est très différent des autres clients au tarif LG, notamment quant à la prévisibilité et la stabilité de la consommation, que les coûts de fourniture d'électricité pour le Distributeur sont plus bas pour un réseau municipal que pour une institution, que la puissance appelée de chaque réseau municipal correspond à la somme des puissances appelées de ses clients et que contrairement aux autres clients du tarif LG, en l'absence des réseaux municipaux, le distributeur devrait tout de même assumer leur puissance appelée, pourquoi ne pas créer un tarif exclusivement pour les redistributeurs d'électricité?

Réponse :

De prime abord, le Distributeur précise qu'il est en désaccord avec les affirmations faites par l'intervenant dans sa question.

Bien que les réseaux municipaux aient un profil saisonnier, comme plusieurs clients disposant d'un chauffage électrique, il n'y a pas de raison, incluant le fait d'être redistributeur d'électricité, d'affirmer qu'ils ne sont pas dans la bonne catégorie tarifaire ou qu'ils devraient bénéficier d'un tarif particulier. C'est le mécanisme de la puissance à facturer minimale qui permet de tenir compte des différences de profils.

Sur la base des principes de répartition des coûts approuvés par la Régie, un tarif applicable uniquement aux réseaux municipaux, reflétant les coûts pour les alimenter et un même niveau d'interfinancement que les autres clients au tarif LG, serait plus élevé que le tarif LG proposé.

7. Référence : Pièce B-0049, HQD-13 Document 2, section 2.1, p. 20

Préambule :

«Pour permettre à ces réseaux municipaux d'étaler l'impact tarifaire et d'adapter leurs procédures de gestion sur quelques années, le Distributeur propose d'introduire le mécanisme automatique de façon graduelle sur trois ans. Toutefois, lors d'une diminution de la puissance souscrite, celle-ci sera contrainte par un seuil minimal correspondant respectivement à 40 % et 55 % de la puissance maximale appelée en période d'hiver (hivers 2014-2015 et 2015-2016).»

Considérant l'ampleur de l'impact, l'AREQ considère cette période de transition proposée par le Distributeur trop courte et non soutenue ou justifiée dans la demande tarifaire du Distributeur.

Demande :

7.1 Quels sont les critères et calculs utilisés par le Distributeur pour en arriver à proposer une période de transition sur trois ans seulement? Justifiez la durée de la période de transition.

Réponse :

La période de transition de 3 ans a été proposée essentiellement pour limiter les impacts défavorables sur la facture des réseaux municipaux à 3 % par année, notamment pour ceux qui transfèrent leurs charges d'un poste d'alimentation à l'autre. Le fait d'avoir une période de 3 ans fait en sorte que l'impact annuel maximal sera inférieur à 3 %, considérant que l'impact maximal estimé est de moins de 8 %. L'impact réel dépendra du comportement du client qui pourra s'adapter aux mesures proposées.

7.2 Le Distributeur a-t-il tenu compte de la durée de vie utile moyenne des équipements de distribution pour fixer la période de transition de trois ans?

Réponse :

Non, voir la réponse à la question 7.1.

7.3 À l'aide d'exemples, pouvez-vous démontrer comment se traduira cette période de transition sur les coûts des achats d'énergie pour un réseau municipal ayant un seul et, ayant plusieurs postes de distribution.

Réponse :

Dans l'illustration présentée à la figure R-7.3-A, les mesures transitoires sont schématisées pour chaque abonnement d'un réseau municipal ayant deux postes d'alimentation.

Le schéma démontre que le mécanisme de puissance souscrite continuera de s'appliquer avec des seuils minimaux jusqu'au mois de décembre 2016. Dans cet exemple, lorsque le client pourra abaisser sa puissance souscrite de l'abonnement 1 à l'année 1 de la période de transition, soit en avril 2015, il ne pourra la fixer à un niveau inférieur à 40 % de la puissance maximale appelée durant l'hiver précédent.

L'abonnement 2 de ce client n'est pas affecté durant la 1^{re} année de transition puisque le client doit augmenter sa puissance souscrite au 1^{er} décembre 2014. Toutefois, lorsque le client pourra abaisser sa puissance souscrite à l'année 2 de la période de transition, soit en avril 2016, il ne pourra la fixer à un niveau inférieur à 55 % de la puissance maximale appelée durant l'hiver précédent.

Dans le cas d'un réseau avec un seul poste, l'illustration présentée à la figure R-7.3-B démontre que l'impact des mesures transitoires est moindre puisque le profil est moins prononcé.

FIGURE R-7.3-A
ILLUSTRATION DE L'APPLICATION DES MESURES TRANSITOIRES POUR UN RÉSEAU MUNICIPAL AYANT DEUX POSTES D'ALIMENTATION

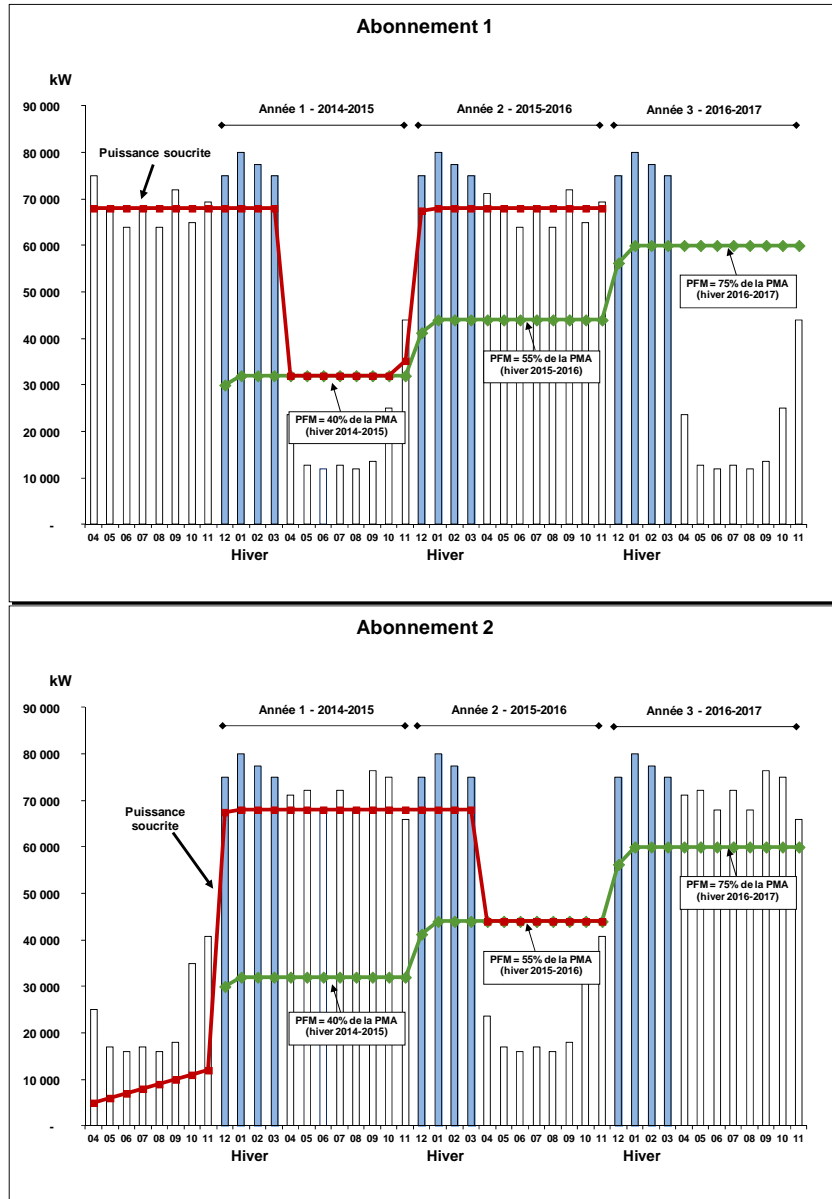
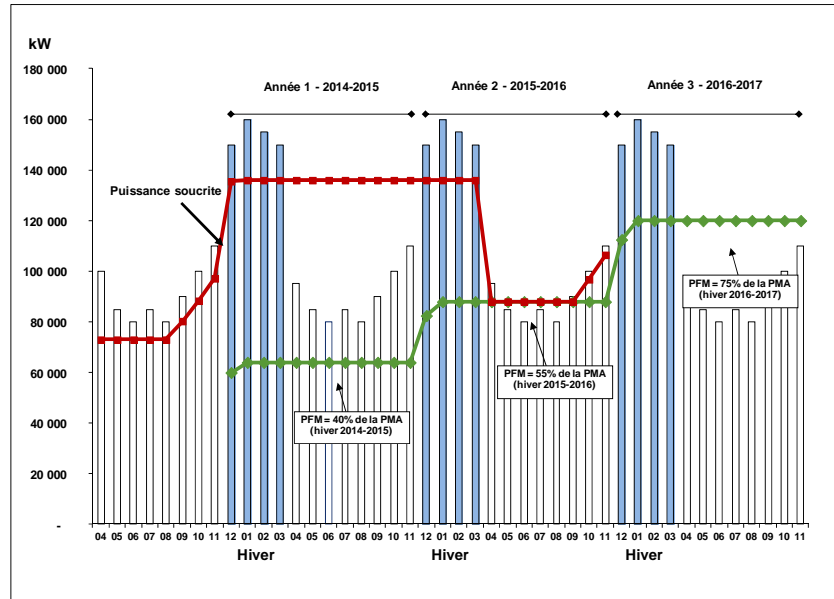


FIGURE R-7.3-B
ILLUSTRATION DE L'APPLICATION DES MESURES TRANSITOIRES POUR UN RÉSEAU MUNICIPAL AYANT UN SEUL POSTE D'ALIMENTATION



7.4 Quels calculs permettent au Distributeur d'en arriver à une transition selon un seuil minimal de 40% et 55%? Justifiez le choix de ces pourcentages. Les écarts dans les coûts d'achat d'énergie pour les réseaux municipaux durant la période de transition sont-ils linéaires (uniformes)?

Réponse :

Le point de départ a été de fixer le seuil de la première année. Le seuil de 40 % permet de limiter l'impact au tiers de l'impact maximal estimé pour les réseaux ayant plus d'un poste. Par la suite, le taux de 55 % s'est imposé, étant environ à mi-chemin entre 40 % et 75 %.

8. Référence : Pièce B-0051, HQD-13 Document 4, section 5.22, p. 87-88
Pièce B-0049, HQD-13 Document 2, section 1.2, p.9 figure 3

Préambule :

«S'il s'agit d'un ou de clients au tarif LG, le réseau municipal qui a un ou des clients facturés au tarif LG a droit à un remboursement de 15 % des sommes facturées à chacun de ses clients dont la puissance maximale appelée, au cours d'une période de

consommation donnée, est égale ou supérieure à 5 000 kilowatts. Si la puissance maximale appelée se situe entre 4 300 et 5 000 kilowatts, le pourcentage de remboursement s'établit comme suit :

(Puissance maximale appelée – 4 300 kW) x 15 % / 700 kW»

Dans le passé, 4300 kW était la limite pour un client pour passer du tarif M au tarif L. Aujourd'hui, cette limite est à environ 3800 kW.

Demande :

8.1 Pourquoi la valeur minimale donnant droit remboursement n'a-t-elle pas été ajustée à celle qui fait passer les clients du tarif M au tarif L ou LG? Pourquoi le seuil est-il encore de 4300 kW au lieu de 3800 kW?

Réponse :

Avant de réviser cette formule, le Distributeur devra évaluer l'impact de la stratégie tarifaire retenue sur l'évolution des seuils de passage du tarif M aux tarifs de grande puissance. De plus, il devra vérifier la fréquence et le niveau des ajustements de ces seuils, en tenant compte du nombre de clients des réseaux municipaux qui seraient touchés par cette révision et de leurs caractéristiques de consommation.

N.B. L'expression « réseaux municipaux » comprend la Coopérative régionale d'électricité St-Jean-Baptiste de Rouville.