

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

COÛT DE SERVICE

1. Références :

Pièce B-0008, HQD-1, Document 1, pages 4 et 6
Pièce B-0013, HQD-1, Document 5
Pièce B-0050, HQD-13, Document 3, pages 6 à 8

Préambule :

Le Distributeur mentionne qu' " (...) Enfin, une pression à la hausse de 1,4 % est exercée sur les tarifs, notamment, par les ajouts aux réseaux de transport et de distribution pour répondre à la croissance de la demande résidentielle et commerciale au Québec, de même que les travaux pour assurer la pérennité des actifs, approuvés par la Régie.

Une partie de ces coûts additionnels est toutefois compensée par des gains importants d'efficacité du Transporteur et du Distributeur. Ces gains se chiffrent à environ 160 M\$, dont 103 M\$ sont associés aux coûts de distribution et des services à la clientèle. Ils profiteront à la clientèle à compter de 2014 en réduisant la hausse tarifaire de 1,5 %".

Aussi le Distributeur souligne que " (...) le total des gains d'efficacité visés pour 2014 porte à environ 280 M\$ les gains d'efficacité récurrents liés aux améliorations des façons de faire du Distributeur depuis 2008. L'ensemble de la clientèle du Distributeur bénéficie année après année de ces gains d'efficacité".

Demande :

1.1 Comme les gains d'efficacité totaux s'élèvent à 1,5% de la hausse tarifaire en contrepartie d'une pression à la hausse de 1,4%, le Distributeur peut-il expliquer pourquoi il mentionne que seule une partie de ces coûts additionnels est compensée par lesdits gains d'efficacité (HQD 1 - Document 1, page 4) ?

Réponse :

Le Distributeur mentionne que seule une partie de ces coûts additionnels est compensée par les gains d'efficacité en faisant référence à la pression qu'exercent sur les tarifs les approvisionnements éoliens (+2,7 %), l'indexation du prix de l'électricité patrimoniale (+0,8 %) et les coûts associés à la croissance de la demande et aux travaux visant à assurer la pérennité des actifs (+1,4 %). Ces composantes de l'ajustement tarifaire demandé, hormis l'impact de la révision du taux de rendement des capitaux propres demandée dans le dossier R-3842-2013, comptent pour 4,9 % alors que les gains d'efficacité viennent réduire la pression à la hausse sur les tarifs de 1,5 %.

1.2 Le Distributeur peut-il décrire les mesures d'efficience qu'il a introduites et qui visent la gestion courante des activités (*HQD 1 - Document 5, page 9, Tableau 1*) ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 4.1 de la demande de complément de preuve de la Régie à la pièce HQD-1, document 4.2 (B-0076).

1.3 Le Distributeur peut-il expliquer quels sont les éléments qui composent chacun des prix unitaires tels qu'ils sont présentés aux pages 6 à 8 de la Grille des tarifs d'électricité (*HQD 13 - Document 3*) ?

Réponse :

Voir la pièce HQD-12, document 3 (B-0047).

1.4 Le Distributeur peut-il expliquer le lien qui existe entre l'optimisation des processus qu'il réalise régulièrement dans sa recherche de gains d'efficience et les prix unitaires qui sont facturés à ses clients tels qu'ils sont présentés aux pages 6 à 8 de la Grille des tarifs d'électricité (*HQD 13 - document 3*) ?

Réponse :

Les gains en efficience annoncés par le Distributeur représentent une performance globale pour l'ensemble des activités de distribution, tant au niveau des services à la clientèle que des activités sur le réseau de distribution. Ces résultats sont tributaires des ressources en place, de l'étendue et de la diversité des activités et du grand nombre de départs à la retraite. Le Distributeur peut, en quelque sorte, bénéficier d'économies d'échelles pour réaliser ces gains. Comme mentionné aux pages 10 et 11 de la pièce HQD-1, document 1 (B-0008), le Distributeur s'attend à ce que les efforts donnent lieu à des gains de moins grande importance dans le futur.

Les prix unitaires présentés à la pièce HQD-13, document 3 (B-0050) couvrent un champ d'activité plus restreint et spécifique, notamment, aux nouvelles demandes d'alimentation des clients du Distributeur. La méthode de calcul et d'établissement des prix unitaires a été acceptée par la Régie par sa décision D-2007-81.

Les prix unitaires comprennent trois catégories d'éléments.

Les premiers sont les éléments stables dans le temps, par exemple les temps standards ou les équipements nécessaires à l'exécution des travaux.

Les seconds sont les éléments révisés annuellement sur la base des données réelles de l'année précédente. Le Distributeur souligne que ceux-ci peuvent fluctuer de façon différente de l'inflation. Ces éléments

incluent, par exemple, le taux moyen de la main d'œuvre, dont la variation peut-être affectée par le coût de retraite, le coût des matériaux, de même que le coût des contrats de sous-traitance et d'approvisionnement, lesquels sont affectés par la fluctuation des prix de marché.

Enfin, la troisième catégorie comprend des éléments dont le coût est exprimé sous la forme d'un ratio entre le coût de ces éléments et le coût total des projets découlant de demandes des clients. Elle inclut notamment les coûts d'ingénierie et de gestion du matériel.

En ce qui a trait plus particulièrement aux coûts d'ingénierie, le Distributeur souligne que les projets découlant de demandes des clients sont généralement de faible envergure. Conséquemment, le coût de l'ingénierie prend davantage d'importance dans la mesure où le coût de réalisation des travaux est faible en comparaison de travaux de plus grande envergure. Le taux pour l'ingénierie du présent dossier (soit 24,2 %) est du même ordre de grandeur que celui déposé et approuvé par la Régie depuis plusieurs années. À titre comparatif, le coût des travaux d'ingénierie pour les projets majeurs déposés à la Régie au cours des dernières années¹ se situe aux environs de 12 %.

1.5 Le Distributeur peut-il expliquer pourquoi les gains d'efficience accumulés depuis 2008 ne se concrétisent pas dans une baisse des prix unitaires dont pourraient bénéficier ses clients ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.4.

1.6 Le Distributeur mentionne que " (...) ces initiatives [d'efficience] ont aussi été intégrées dans les activités d'ingénierie dont les processus ont fait l'objet d'une refonte majeure" (HQD 1 - document 5, page 6).

1.6.1 Conséquemment, le Distributeur peut-il expliquer pourquoi les *Frais d'ingénierie et de gestion des demandes en aérien* augmentent de 9% et que les *Frais d'ingénierie et de gestion des demandes en souterrain* augmentent de 2,4% ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.4.

¹ Postes Fleury (dossier R-3858-2013), Duchesnay (dossier R-3832-2013), Charland (dossier R-3805-2012), Lefrançois (dossier R-3789-2012), Neubois (dossier R-3743-2010) et Charlesbourg (R-3761-2011).

Voir également le tableau 4 de la pièce HQD-12, document 3 (B-0047).

- 1.6.2 Le Distributeur dispose-t-il de données comparatives sur les frais d'ingénierie facturés par d'autres intervenants dans le marché (Génie Conseil, Commission des services électriques de Montréal, autres entreprises de service public, etc.) ?

Réponse :

Pour les raisons exposées en réponse à la question 1.4, il est difficile de faire une telle comparaison à cause de la nature particulière des travaux visés par les taux unitaires.

- 1.6.3 Dans l'affirmative, le Distributeur peut-il les rendre disponibles ?

Réponse :

Sans objet.

- 1.6.4 Dans la négative à la question 1.6.2, le Distributeur peut-il situer sa performance en matière de frais d'ingénierie qui s'élèvent à 24,2% pour les réseaux aériens et à 29,8% pour les réseaux souterrains en la comparant à d'autres intervenants dans le marché (Génie Conseil, Commission des services électriques de Montréal, autres entreprises de service public, etc) ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.6.2.

- 1.6.5 Dans l'éventualité où les réponses aux questions 1.6.2 à 1.6.4 situent les frais d'ingénierie du Distributeur au-dessus des comparatifs du marché, celui-ci peut-il expliquer ces coûts supérieurs ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.6.2.

- 1.7 Le Distributeur peut-il expliquer pourquoi les 87 éléments de prix unitaires tels qu'ils sont présentés aux pages 6 à 8 de la Grille des tarifs d'électricité (*HQD 13 - Document 3*) présentent une augmentation moyenne de 3,48%, soit beaucoup plus que l'inflation enregistrée en 2012 qui s'est élevée à 2,5% ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 1.4.

Voir également la section 1 de la pièce HQD-12, document 3 (B-0047), aux lignes 8 à 10.

1.8 De façon spécifique, le Distributeur peut-il expliquer quelles sont les raisons des prix unitaires de tous les éléments de coût associés aux travaux aériens:

1.8.1 Prix de travaux aériens - ligne basse ou moyenne tension ?

Réponse :

Voir la pièce HQD-12, document 3 (B-0047).

1.8.2 Prix de travaux aériens - excédents de câbles de branchement basse tension ?

Réponse :

Voir la pièce HQD-12, document 3 (B-0047).

1.8.3 Prix de travaux aériens - excédents de conducteur de branchement moyenne tension ?

Réponse :

Voir la pièce HQD-12, document 3 (B-0047).

1.9 Le Distributeur peut-il expliquer pourquoi l'ensemble de ses interventions à prix forfaitaires telles qu'elles sont présentées à la page 8 de la Grille des tarifs d'électricité (HQD 13 - Document 3) présentent des augmentations nettement supérieures à l'inflation en portant une attention particulière à l'*Alimentation souterraine à 200 A monophasée (120 / 240 V) sans ajout de câble* qui augmente à elle seule de 70% ?

Réponse :

Voir le tableau 45 de la pièce HQD-12, document 3 (B-0047).

Comme le Distributeur l'indique à la section 11 de cette pièce, il a ajouté les coûts liés à l'installation du mesurage, lesquels étaient initialement exclus dans le calcul du coût de cette intervention. Cet ajout entraîne une augmentation des coûts de 350 \$ sur les 500 \$ initiaux.

CONDITIONS DU SERVICE D'ÉLECTRICITÉ

2. Références :

Pièce B-0008, HQD-12, Document 2, page 6

Préambule :

Le Distributeur propose " (...) *d'étendre sa politique d'évaluation du risque de crédit, conformément à l'annexe VII des Conditions de service d'électricité (CDSÉ), aux clients dont la somme facturée pour une période de 12 mois consécutifs au cours des 24 derniers mois excède 500 000 \$ pour l'ensemble de leurs abonnements d'usage autre que domestique*".

Par ailleurs, le Distributeur " (...) *estime que plus de 70 % de ces clients [qui seront touchés par l'extension de sa politique d'évaluation du crédit] se situent dans les domaines d'activités de la fabrication (46 %), du service immobilier et locatif (17 %) et du commerce de détail (10 %)*".

Demande :

2 Relativement à l'extension de la politique d'évaluation du risque de crédit du Distributeur:

2.1 Le Distributeur peut-il confirmer que les abonnements des organismes municipaux tels que définis à l'annexe II des CDSÉ ne sont pas couverts par la proposition du Distributeur d'étendre sa politique d'évaluation du risque de crédit ?

Réponse :

Le Distributeur le confirme.

2.2 Dans la négative, le Distributeur peut-il préciser si des clients municipaux comptent parmi les clients *dont la somme facturée pour une période de 12 mois consécutifs au cours des 24 derniers mois excède 500 000 \$ pour l'ensemble de leurs abonnements d'usage autre que domestique (HQD 12 - Document 2, Page 6)* ?

Réponse :

Sans objet.

2.3 Dans l'affirmative à la question 2.1, le Distributeur peut-il rendre disponible la liste de ces clients et abonnements municipaux ?

Réponse :

Le Distributeur ne rend pas public de listes de clients.

2.4 Toujours dans l'affirmative à la question 2.1, le Distributeur compte-t-il demander des dépôts et des garanties de paiement à ces clients municipaux ?

Réponse :

Pour le moment, le Distributeur ne compte pas demander de dépôts et de garanties de paiement aux clients municipaux.

2.5 Comme certaines villes du Québec et sociétés de transport bénéficient de cotes de crédit accordées par des agences de notation indépendantes, le Distributeur peut-il confirmer que les abonnements des organismes municipaux et sociétés de transport, tels que définis à l'annexe II des CDSÉ, ne sont pas couverts par la proposition de resserrement des niveaux de risque selon les cotes des agences de notation (HQD 12 - Document 2, Page 9) ?

Réponse :

Le Distributeur le confirme.

2.6 Dans la négative, le Distributeur compte-t-il demander des dépôts et des garanties de paiement à ces clients municipaux et sociétés de transport dans l'éventualité de la détérioration de leur cote de crédit ?

Réponse :

Sans objet.

DEMANDES FAITES PAR LES MUNICIPALITÉS

3. Références :

R-3841-2013, pièce B-0010, HQD-1, document 7

Préambule :

Lorsque les municipalités font au Distributeur des demandes de travaux facturables (déplacement de lignes aériennes, enfouissement, etc.), ce dernier transmet à la demanderesse certains documents fournissant une estimation du coût des travaux à réaliser ainsi que le détail des coûts prévus.

Par ailleurs, le Distributeur exige le paiement complet avant le début des travaux et ce, sur la base de l'estimation fournie. À la fin des travaux, le Distributeur se réserve aussi le droit de surfacturer ou rembourser la municipalité si le coût réel des travaux s'avère différent de l'estimation fournie.

Dans la demande R-3841-2013 (*Demande de fixation des conditions d'installation d'une partie du réseau de distribution d'électricité d'Hydro-Québec dans la ville de Terrebonne*), le Distributeur a déposé la pièce HQD-1, document 7 qui illustre le détail des coûts de deux types de projets:

- Ligne aérienne biterne;
- Ligne aérienne triphasée et;
- Réseau souterrain.

Demande :

3 Relativement aux demandes facturables faites aux municipalités:

3.1 Pour ses travaux facturables, le Distributeur présente-t-il normalement aux municipalités des factures détaillant chacun des éléments composant le coût total ?

Réponse :

Les travaux requis à la demande d'une municipalité peuvent se retrouver dans deux catégories, soit :

- des demandes de prolongement ou de modification de ligne pour alimenter un bâtiment municipal (par exemple, un centre sportif ou des bureaux) ;
- des demandes de déplacement du réseau existant.

En ce qui concerne la première catégorie, la municipalité agit à titre de requérant, comme défini par les *Conditions de service d'électricité* (CDSÉ). Celles-ci s'appliquent alors à la demande de la municipalité, y compris les coûts, prix et taux fixés par la Régie. Selon les CDSÉ, une évaluation sommaire écrite est présentée au requérant. Si celui-ci en accepte les termes, une entente de contribution sera par la suite signée. Il est également prévu que le paiement du coût des travaux doit s'effectuer avant le début de ceux-ci. Enfin, à la fin des travaux, leur coût est révisé selon le coût réel et les ajustements sont apportés en conséquence. Toutes ces conditions ont été fixées par la Régie. Cette façon de procéder est la même pour tous les clients, qu'ils soient ou non des municipalités, et ce, sur l'ensemble du territoire québécois.

Quant à la deuxième catégorie, il s'agit de travaux qui s'effectuent selon les termes convenus entre la municipalité et le Distributeur sur la base des règles développées par la jurisprudence en vertu de l'article 30 de la *Loi sur Hydro-Québec* et réitérées par la Régie dans la récente décision D-2013-166. Bien que ces demandes ne soient pas régies par les CDSÉ, les coûts afférents sont estimés sur la même base que les travaux entrant dans la première catégorie et selon les prix apparaissant aux *Tarifs et conditions du Distributeur*, détaillés à la pièce HQD-12, document 3.

Le Distributeur ajoute qu'il facture aux municipalités le coût complet des travaux, conformément aux décisions de la Régie.

3.2 Le Distributeur peut-il fournir des exemples de factures (sommaires et détaillées) qu'il présente aux municipalités ?

Réponse :

La question dépasse le cadre du présent dossier.

- 3.3 Le Distributeur peut-il expliquer s'il dispose d'une procédure de facturation uniforme pour chacun des types de travaux demandés et si ces factures sont uniformes d'une région à l'autre et d'une municipalité à l'autre ?

Réponse :

La question dépasse le cadre du présent dossier.

- 3.4 Le Distributeur peut-il confirmer que les factures qu'il présente aux municipalités comportent autant de détails que ceux présentés dans le *Tableau comparatif des coûts évalués entre les solutions considérées* déposé dans le cadre de la demande R-3841-2013 (HQD-1, document 7) ?

Réponse :

La question dépasse le cadre du présent dossier.

- 3.5 Dans la négative, le Distributeur peut-il expliquer pourquoi il choisit de présenter moins de détails considérant l'importance des sommes facturées ?

Réponse :

La question dépasse le cadre du présent dossier.

- 3.6 Dans la facture présentée à l'annexe 1 et considérant l'importance de la somme exigée, le Distributeur peut-il expliquer pourquoi il ne fournit pas d'autres détails sur les différents éléments de coûts ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.1.

- 3.7 Lorsque la soumission comporte des éléments de coûts qui sont le résultat de travaux confiés en sous-traitance par le Distributeur (ex: pavage, présence de signaleurs routiers, etc), le Distributeur peut-il décrire le processus par lequel il choisit le sous-traitant (Ex: appel d'offres public, règle du plus bas soumissionnaire, etc.) ?

Réponse :

La question dépasse le cadre du présent dossier.

- 3.8 Comme il s'agit d'une pratique assez unique dans le marché, le Distributeur peut-il expliquer pourquoi et en vertu de quelle règle il exige de la municipalité demanderesse qu'elle paie la totalité du montant estimé avant le début des travaux ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.1.

3.9 Est-ce que le Distributeur appuie cette pratique sur un historique qui démontre qu'il a connu dans le passé des difficultés à recevoir les paiements des municipalités ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.1.

3.10 Dans l'affirmative, le Distributeur peut-il déposer les documents historiques qui justifient l'adoption par le Distributeur de cette pratique de paiement ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.1.

3.11 Le Distributeur dispose-t-il de statistiques sur le nombre de surfacturations et de remboursements qui sont survenus à la fin des travaux ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.1.

3.12 Dans l'affirmative, le Distributeur peut-il déposer ces statistiques pour les années 2010 à 2012 ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.1.

TARIFS D'ÉLECTRICITÉ

NOUVEAU TARIF LG

4. Références :

B-0008, HQD-1, document 1, pages 9 et 10.

B-0049, HQD-13, document 2, pages 18 à 20

Préambule :

« L'entrée en vigueur de la Loi (...) afin de réserver le tarif L aux clients industriels de grande puissance (...) et d'introduire le tarif LG pour les autres clients de grande puissance, notamment les clients commerciaux, institutionnels et les réseaux municipaux »

Demande :

- 4.1 La création du nouveau tarif LG touche combien de clients du Distributeur, répartis selon les catégories usuelles ?

Réponse :

Voir le tableau A-10 de la pièce HQD-13, document 2 (B-0049).

- 4.2 La liste de ces clients, regroupés en catégories (commerciaux, institutionnels, etc.) est-elle disponible ?

Réponse :

Le Distributeur ne diffuse pas de liste de clients.

- 1.2.1 Dans l'affirmative, le Distributeur peut-il la produire?

Réponse :

Voir la réponse à la question 4.2.

- 4.3 Au total, les clients de la nouvelle catégorie tarifaire LG représentent quelle proportion des revenus tarifaires de HQD ?

Réponse :

Voir le tableau A-10 de la pièce HQD-13, document 2 (B-0049).

- 4.4 Quel sera l'impact annuel moyen (en cents/kWh) pour un client passant du tarif L au nouveau tarif LG ?

Réponse :

À compter du 1^{er} avril 2014, les tarifs généraux augmenteront plus rapidement que le tarif L à cause de l'indexation du coût de l'électricité patrimoniale. Cet écart est de 0,8 % pour l'année 2014. Dans un contexte de hausse de l'IPC de 2 %, cet écart devrait être d'environ 1 % de plus par année que le tarif L.

- 4.5 Pour un client détenant actuellement un abonnement et devant migrer du tarif « L » au nouveau tarif « LG », rien ne changerait jusqu'au 31 décembre 2014. Cette compréhension est-elle exacte ?

Réponse :

Les prix du tarif LG seront ajustés au 1^{er} avril 2014 en fonction de la hausse approuvée par la Régie. Le mécanisme automatique de puissance à facturer minimale entrera effectivement en vigueur à partir du 1^{er} décembre 2014.

- 4.6 Le Distributeur peut-il donner un exemple clair de la façon dont sera déterminée la puissance souscrite minimum, pour la durée de la période dite de transition et s'échelonnant jusqu'au 31 mars 2017 ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 7.3 de l'AREQ à la pièce HQD-15, document 4.

- 4.7 Le Distributeur a-t-il considéré d'appliquer au niveau des conditions de service applicables aux tarifs « L » et « LG », une stricte identité (mêmes conditions) ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.2 de l'AREQ à la pièce HQD-15, document 4.

- 1.7.1 Si non, qu'est-ce qui empêche de la considérer ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 3.2 de l'AREQ à la pièce HQD-15, document 4.

5. Référence :

B-0049, HQD-13, document 2, pages 19 et 20

Préambule :

« (...) 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 »

(...)

« La majorité des clients ne subirait aucun impact tarifaire par rapport à la situation actuelle, la plupart bénéficiant même d'un allègement de facture. »

Demande :

- 5.1 Le Distributeur peut-il illustrer, à l'aide d'exemples, les cas de figure où l'application de ce mécanisme est bénéfique aux clients visés par le nouveau tarif LG ?

Réponse :

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

- 5.2 Quelles sont les distinctions, quant au profil de consommation des clients soumis au tarif « LG », qui assurent l'allègement de facture plutôt qu'un alourdissement de cette dernière ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 54.1 de la Régie à la pièce HQD-15, document 1 et la réponse à la question 4.1 de l'AREQ à la pièce HQD-15, document 4.

- 5.3 Combien de ces clients bénéficieraient d'un allègement de facture, et combien subiraient un alourdissement de facture ?

Réponse :

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

RÉPARTITION DU COÛT DE FOURNITURE PATRIMONIALE PAR CATÉGORIES DE CONSOMMATEURS

6. Référence :

B-0043, HQD-11, document 2, page 8

Préambule :

Voir tableau 1 – « Répartition du coût de fourniture de l'électricité patrimoniale par catégories de consommateurs – Année témoin 2014 »

Demande :

- 6.1 Pour chaque catégorie de clients répertoriée au tableau, le Distributeur peut-il fournir l'impact financier du changement de formule (de la formule 1 à la formule 2), sous forme d'un différentiel ?

Réponse :

Le Distributeur présente à titre indicatif l'information demandée au tableau R-6.1. Il est à noter que l'application de la formule 1 pour chaque catégorie de clients contrevient aux dispositions de la *Loi sur la Régie de l'énergie* qui seront en vigueur à compter du 1^{er} janvier 2014.

**TABLEAU R-6.1
IMPACT DE L'APPLICATION DE LA FORMULE 1
(À TITRE INDICATIF UNIQUEMENT)**

Catégorie de consommateurs	Écart (M\$)
Clients domestiques	
Tarifs D et DM	(11,2)
Tarif DT	(0,5)
Clients généraux	
Tarifs G et à forfait	(1,7)
Tarif G9	(0,2)
Tarif M	(4,5)
Tarifs d'éclairage	(0,1)
Tarif LG	(1,3)
Tarif H	(0,0)
Grands clients industriels	
Tarif L	10,6
Contrats spéciaux	8,8
Total	-

- 6.2 Selon les informations dont dispose l'UMQ, la majorité des comptes d'abonnement municipaux se situeraient dans les catégories tarifaires « G » (petite puissance) et « M » (moyenne puissance). Le Distributeur peut-il confirmer cette information ?

Réponse :

La majorité des abonnements des municipalités se retrouvent au tarif G et à l'éclairage public. Voir également la réponse à la question 8.5.

- 6.3 Le cas échéant, peut-il la préciser en identifiant les abonnements selon les usages principaux (éclairage, chauffage, mécanique, etc.) ?

Réponse :

Outre les abonnements assujettis aux tarifs d'éclairage public, pour lesquels l'usage est exclusivement de l'éclairage, le Distributeur ne dispose pas de cette information.

- 6.4 Si le Distributeur ne peut pas produire l'information demandée en 3.3 ci-haut, dispose-t-il à tout le moins d'une estimation pour ses usages internes ?

Réponse :

Non.

ÉLECTRICITÉ ADDITIONNELLE POUR LES CLIENTS DE MOYENNE PUISSANCE

7. Référence :

B-0049, HQD-13, document 2, page 21 (lignes 13-14)

Préambule :

« Le Distributeur estime que les plus grands clients de moyenne puissance peuvent tirer profit de l'option »

Demande :

- 7.1 Quel exemple concret le Distributeur peut-il avancer pour illustrer cette possibilité ?

Réponse :

Le Distributeur considère que l'option d'électricité additionnelle s'adresse à une clientèle qui est en mesure de gérer sa consommation. Seuls les clients d'assez grande taille peuvent disposer de l'expertise et des spécialistes pouvant assurer la gestion des systèmes et des équipements du client en fonction des conditions de marché et des besoins de gestion du réseau.

À titre d'exemple, une usine dont le siège social demande une augmentation de production de façon ponctuelle pourrait produire un peu plus pendant quelques jours d'un mois donné en tirant profit de l'option. Toutefois, si un client devait augmenter sa production sur une plus longue période, il aurait plutôt avantage à le faire au tarif régulier.

7.2 Quelles sont les limites en deçà desquelles les clients de moyenne puissance ne peuvent pas tirer profit de l'option ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 7.1.

STRATÉGIE TARIFAIRE ET IMPACTS SUR LA CLIENTÈLE

8. Référence :

B-0049, HQD-13, document 2, pages 11 à 17

Décision procédurale de la Régie, D-2013-148, page 24

Préambule :

Dans sa demande d'intervention, l'UMQ fait une proposition quant à l'éventuelle création d'une nouvelle catégorie tarifaire, à un niveau d'interfinancement nul, dédiée aux municipalités.

Dans sa décision procédurale, "La Régie juge que l'UMQ peut aborder ce sujet, mais dans l'optique de lui permettre de déterminer, au terme de l'audience, s'il est opportun ou non d'élaborer une nouvelle catégorie tarifaire pour les municipalités et si une telle avenue respecte le cadre réglementaire en vigueur. Le cas échéant, cet enjeu pourrait être discuté plus à fond dans le cadre d'un prochain dossier tarifaire".

Les questions qui suivent visent à permettre à l'UMQ de bien comprendre les mécanismes et la valeur de l'interfinancement que supportent actuellement les abonnements municipaux.

Demande :

8.1 Dans la pièce B-0049 (HQD 13 - Document 2), le Distributeur présente à la page 11 le Tableau no. 1 intitulé "*Ajustements différenciés et indices d'interfinancement*". Le Distributeur peut-il confirmer la compréhension de l'UMQ à l'effet que l'interfinancement appliqué dans la présente stratégie tarifaire correspond aux données de la première colonne de ce tableau, intitulée "*Refllet du patrimonial et du rééquilibrage des tarifs généraux*" ?

Réponse :

Les données présentées à la première colonne reflètent la situation actuelle de l'interfinancement.

Le Distributeur tient à mentionner que l'interfinancement n'est pas « appliqué » dans la stratégie tarifaire. La situation d'interfinancement entre les catégories de consommateurs ne constitue pas un objectif, mais est plutôt une résultante.

- 8.2 Le degré d'interfinancement qui existe actuellement entre catégories de clients est-il complètement justifié par les conditions du décret concernant le coût alloué à chaque catégorie de consommateurs ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 8.1.

- 8.3 Sinon, quelles sont les autres principes ou règles permettant de justifier le niveau actuel d'interfinancement entre les catégories tarifaires?

Réponse :

Voir la réponse à la question 8.1.

- 8.4 Le Distributeur peut-il fournir les tarifs par kWh avant d'appliquer l'interfinancement et ce pour les différentes catégories tarifaires?

Réponse :

Le Distributeur n'est pas en mesure de fournir les structures tarifaires sans interfinancement.

- 8.5 Combien le Distributeur compte-t-il d'abonnements municipaux?

Réponse :

Le Distributeur compte un peu plus de 50 000 abonnements dont le titulaire est une municipalité, pour une consommation totale d'environ 3 TWh en 2012.

Parmi ceux-ci, il y a environ 350 abonnements domestiques (5 GWh), 26 500 abonnements de petite puissance (G, T-3) (700 GWh), 2 000 abonnements de moyenne puissance (M, G-9) (1,8 TWh), 5 abonnements au tarif L (futur tarif LG) (425 GWh), et 24 000 abonnements à l'éclairage public (70 GWh). Le Distributeur souligne que la consommation aux tarifs à forfait et une partie de la consommation à l'éclairage public n'est pas mesurée.

- 8.6 Quelle est la ventilation pour chacune des catégories tarifaires ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 8.5.

8.7 À défaut d'un chiffre exact, le Distributeur peut-il en fournir une approximation?

Réponse :

Voir la réponse à la question 8.5.

8.8 Le Distributeur peut-il fournir la consommation annuelle totale des comptes municipaux aux tarifs « G », « M » et « T » ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 8.5.

8.9 Dans la négative, le Distributeur peut-il en fournir des valeurs approximatives?

Réponse :

Voir la réponse à la question 8.5.

8.10 Combien de défauts de paiement le Distributeur a-t-il observés au cours des deux dernières années financières complètes ?

Réponse :

En 2011 et 2012, 132 987 clients commerciaux, affaires et institutionnels ont eu un ou plusieurs retards de paiements.

8.11 De ce nombre de comptes, quelle proportion se rapportait à des comptes municipaux ?

Réponse :

De ce nombre, moins de 1 % se rapportait à des clients municipaux.

8.12 En matière de recouvrement, le Distributeur a-t-il constaté une problématique particulière envers les comptes municipaux en souffrance ?

Réponse :

Les clients municipaux bénéficient d'une relation privilégiée avec le Distributeur. Ainsi, lorsqu'une municipalité est en retard de paiement, un agent attitré communique directement avec elle pour effectuer un suivi. Le Distributeur n'a pas constaté de problèmes particuliers concernant les comptes municipaux en souffrance, puisque les municipalités respectent les ententes convenues.

8.13 D'une façon générale, le Distributeur peut-il identifier et quantifier les risques d'affaires que constituent pour lui les clients municipaux?

Réponse :

Le Distributeur convient du fait que le risque d'insolvabilité de ces clients est faible.

SERVICE COMPLET D'ÉCLAIRAGE PUBLIC

9. Référence :

B-0049, HQD-13, document 2, pages 27 et 28

B-0050, HQD-13, document 3, page 5

Préambule :

«Le Distributeur prévoit remplacer au cours des prochaines années des luminaires (...) « SHP » du service complet d'éclairage public par des luminaires « DEL ». »

Demande :

9.1 À quel rythme et selon quelles modalités (régions, type de milieu, etc.) le Distributeur a-t-il prévu ce remplacement des luminaires « SHP » par des luminaires « DEL » ?

Réponse :

Le Distributeur souhaite procéder en premier lieu au remplacement des quelque 1 400 luminaires SHP du service complet d'éclairage public au Nunavik par des luminaires DEL au cours des prochaines années. Pour cette raison, il a introduit le luminaire DEL 6 100 lumens (ou 65 W) qui correspond au luminaire offrant un service équivalent à celui actuellement utilisé au Nunavik, soit le luminaire SHP 8 500 lumens (ou 100 W).

Malgré l'ajout d'un nouveau type de luminaire, les conditions d'accessibilité au service complet et les conditions actuelles d'installation de nouveaux luminaires continuent de s'appliquer, notamment le 2^e alinéa de l'article 9.8 des *Tarifs et conditions du Distributeur*, introduit en 1982, qui stipule que « *La présente section ne doit pas être interprétée comme une obligation pour le Distributeur de fournir ce service* ». Ainsi, le Distributeur continuera d'installer des nouveaux luminaires au service complet uniquement dans les municipalités qui n'ont aucun luminaire assujetti au service général

d'éclairage public, et ce, parce qu'elles sont réputées ne pas avoir accès à un service équivalent fourni par un tiers.

- 9.2 Globalement, le Distributeur s'attend à un retour moyen sur l'investissement (« payback ») de combien d'années dans cette initiative ?

Réponse :

Comme mentionné à section 2.5 de la pièce HQD-13, document 2 (B-0049), le prix proposé pour le luminaire DEL 65 W est établi de manière à récupérer sur une période de 16 ans, correspondant à la durée d'utilité du luminaire, le coût total associé au service complet d'éclairage public, soit la fourniture, l'exploitation et l'entretien du luminaire ainsi que son alimentation électrique.

Le tableau R-9.2 présente les caractéristiques et les coûts du service associés au luminaire DEL 65 W, actualisés en 2013. Le prix permettant de récupérer les coûts actualisés de 2013 aurait été de 20,96 \$/luminaire. À l'instar des autres prix du service complet d'éclairage public, ce prix a été ajusté en fonction de l'ajustement tarifaire proposé du tarif G, soit 4 %, pour obtenir le prix de 21,81 \$/luminaire au 1^{er} avril 2014 présenté à la pièce HQD-13, document 3 (B-0050).

**TABLEAU R-9.2
COÛTS ET REVENUS ACTUALISÉS 2013
ASSOCIÉS AU LUMINAIRE DEL 65 W**

Année 2013	Luminaire DEL 65 W (6 100 lumens)
Caractéristiques	
Watts (lampe)	65
Watts (système)	73
Utilisation annuelle (Heures)	4 200
Énergie annuelle (kWh)	307
Coûts du service actualisés (16 ans)	
Coûts du luminaire (installation et entretien)	2 727 \$
Coûts du poteau	229 \$
Coûts de l'alimentation électrique	374 \$
Total	3 330 \$
Revenus actualisés (16 ans)	
tarif 2013 DEL-65 W @ 20,96 \$	3 331 \$

Puisqu'ils sont plus efficaces et robustes que les luminaires SHP utilisés actuellement, les coûts d'alimentation électrique et d'entretien de ces luminaires DEL sont plus faibles. De plus, comme le prix du

service est établi au niveau des coûts, le gain associé à la baisse des coûts est transféré aux titulaires du service complet d'éclairage public.

9.2.1 Le Distributeur a-t-il fait des scénarios d'implantation ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 9.1.

9.2.2 Ces scénarios peuvent-ils être fournis ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 9.1.

9.3 Un seul niveau de puissance d'ampoule « DEL » (6 100 lumens) est prévu en remplacement des quatre catégories d'ampoules « SHP ». Pourquoi ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 9.1.

9.4 Le Distributeur peut-il fournir une estimation moyenne unitaire du coût de l'énergie, du coût d'entretien et du coût d'installation (matériel et main-d'œuvre) qui soit représentatif de la dernière année complète disponible ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 9.2.

9.5 Le Distributeur peut-il affirmer que 100 % de la baisse du coût unitaire attendue du passage au nouveau luminaire DEL sera transférée au client du service complet d'éclairage public ?

Réponse :

Voir la réponse à la question 9.2.