PRÉSENTATION DE LA DEMANDE TARIFAIRE 2015-2016

TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION 5
2. CONTEXTE ET AJUSTEMENT TARIFAIRE 5
2.1. Détail de l'ajustement tarifaire au 1er avril 2015 6
2.2. Améliorations en cours pour mieux servir les clients 7
3. COÛT DE SERVICE DU DISTRIBUTEUR 7
3.1. Coût de distribution et des services à la clientèle 8
3.2. Achats d'électricité et service de transport 8
4. INVESTISSEMENTS 9
5. EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE 9
6. TARIFS D'ÉLECTRICITÉ 10
7. CONDITIONS DE SERVICE 10
8. CONCLUSION 10

LISTE DES FIGURES

Figure 1 : Détail de l'ajustement tarifaire 6
Figure 2 : Évolution de l'effectif (équivalent temps complet) 8

1. INTRODUCTION

Hydro-Québec Distribution (le Distributeur) dépose à la Régie de l'énergie (la Régie) le présent dossier afin d'amorcer le processus visant à établir les tarifs d'électricité applicables à la clientèle québécoise à compter du 1er avril 2015.

Ce dossier témoigne des efforts d'amélioration du Distributeur au plan de la prestation du service et de l'efficience de ses activités, et cela, dans un contexte marqué par de fortes pressions sur son coût de service, dont les plus appréciables proviennent des achats d'électricité. En effet, les conditions climatiques très rigoureuses auxquelles le Québec a fait face lors de l'hiver 2013-2014 se sont traduites par des volumes importants d'achat d'énergie additionnels à des prix élevés sur les marchés de court terme entraînant ainsi un report de coûts majeur à récupérer en 2015. Le compte d'écarts sur les approvisionnements (*pass-on*) affiche au 31 décembre 2014 un solde de 380 M$.

Pour l'année tarifaire 2015-2016, l'ajustement tarifaire demandé est de 3,9 % pour tous les clients, à l'exception des clients industriels de grande puissance pour lesquels l'ajustement est de 3,5 %[1]. Cet ajustement repose sur un changement de modalités de disposition du solde du compte de *pass-on* qui permet de limiter le coût de service du Distributeur à 11 857 M$.

Le dossier tarifaire 2015-2016 comprend, par ailleurs, une demande d'autorisation d'une enveloppe d'investissement de 551 M$ pour 2015 associée aux projets de moins de 10 M$ ainsi qu'une demande budgétaire de 135 M$ pour les programmes d'efficacité énergétique mis en œuvre par le Distributeur.

Enfin, le Distributeur propose dans le présent dossier, certains ajustements aux *Tarifs d'électricité* ainsi qu'aux *Conditions de service d'électricité*.

2. CONTEXTE ET AJUSTEMENT TARIFAIRE

Compte tenu du caractère exceptionnel des coûts d'approvisionnement découlant des conditions climatiques extrêmes de l'hiver 2013-2014, le Distributeur propose de disposer, de façon ponctuelle, du solde inscrit au compte de *pass-on* sur 5 ans, à compter de 2016, plutôt que de le verser intégralement dans le coût de service de 2015, comme l'exigerait la pratique reconnue. Cette proposition permet de limiter l'ajustement tarifaire demandé pour le 1er avril 2015.

[1] Les clients industriels de grande puissance ne sont pas visés par l'indexation du coût moyen de fourniture de l'électricité patrimoniale.

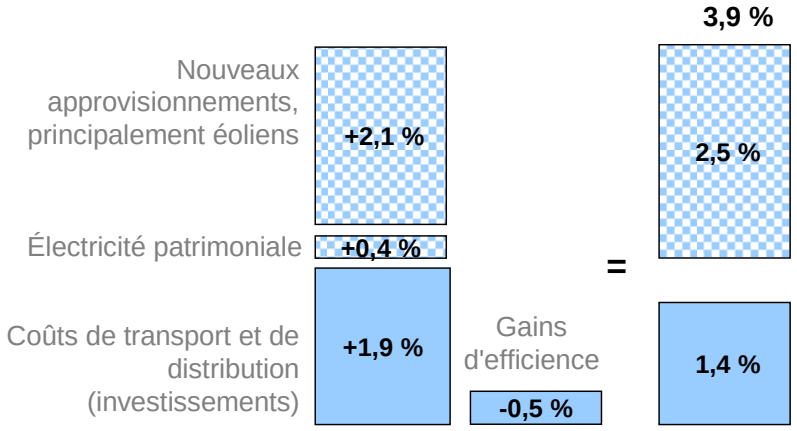
2.1. Détail de l'ajustement tarifaire au 1er avril 2015

Les revenus générés par les ventes prévues pour 2015, facturées aux tarifs actuellement en vigueur, sont inférieurs au coût de service prévu. Compte tenu du changement proposé aux modalités de disposition du solde du compte de *pass-on*, l'ajustement tarifaire pour récupérer le coût de service de 2015 s'élève à 3,9 %[2]. Il s'explique essentiellement par les éléments suivants :

- L'augmentation des coûts d'approvisionnement, principalement liée à la mise en service des parcs éoliens découlant des programmes d'achats dictés par le gouvernement du Québec, contribue pour 2,1 % à l'ajustement tarifaire.
- L'indexation du coût moyen de fourniture de l'électricité patrimoniale en vertu de la *Loi sur la Régie de l'énergie* compte pour 0,4 % de l'ajustement tarifaire.
- Les ajouts aux réseaux de transport et de distribution pour répondre à la croissance de la demande d'électricité des marchés résidentiel et commercial québécois, de même que les travaux pour assurer la pérennité des actifs et les projets pour mieux servir les clients, induisent une pression tarifaire de 1,9 %.
- Une partie de ces coûts est compensée par des gains d'efficience additionnels du Distributeur et du Transporteur de l'ordre de 50 M$ qui profiteront à la clientèle à compter de 2015 en réduisant l'ajustement tarifaire de 0,5 %.

La figure 1 présente le détail de l'ajustement tarifaire demandé et permet de distinguer la portion attribuable aux coûts de transport et de distribution qui se limite à 1,4 % après la prise en compte des gains d'efficience. Cette part de la hausse est inférieure à l'indice des prix à la consommation (IPC) prévu pour cette période.

Figure 1 :
Détail de l'ajustement tarifaire



[2] L'ajustement tarifaire pour les clients industriels de grande puissance est de 3,5 %.

Si la Régie accepte la demande du Distributeur, il en résultera une hausse de l'ordre de 2,02 $ de la facture d'électricité mensuelle d'un logement chauffé à l'électricité alors que la hausse mensuelle sera de 7,33 $ pour une maison de taille moyenne chauffée à l'électricité.

Le Distributeur continuera à se situer parmi les compagnies qui offrent les tarifs d'électricité les plus bas en Amérique du Nord.

2.2. Améliorations en cours pour mieux servir les clients

La demande tarifaire du Distributeur s'inscrit dans un contexte où l'industrie électrique et, de façon plus générale, celle des services redéfinissent leurs façons de faire, leur offre de services et la relation avec leur clientèle en exploitant les nouvelles technologies.

Soucieux de répondre adéquatement aux besoins des clients, le Distributeur met tout en œuvre, depuis quelques années déjà, pour implanter différentes mesures d'amélioration qui s'inspirent des meilleures pratiques de l'industrie. S'appuyant sur des solutions technologiques éprouvées, le Distributeur fait ainsi évoluer son offre de services dans l'optique de simplifier la vie de ses clients, et ce, tout en améliorant son efficience.

À titre d'exemple, le Distributeur progresse rapidement dans le déploiement de l'infrastructure de mesurage avancée qui, en plus de permettre la réduction des coûts de relève, jette les bases d'un réseau intelligent ouvrant ainsi la voie à de nouveaux services aux clients et à l'optimisation de la gestion des installations de distribution. À la fin de 2014, 2,2 millions de compteurs de nouvelle génération auront été installés.

En parallèle, le Distributeur implante le projet Solutions d'ordonnancement et de gestion des équipes mobiles (SOGEM) qui procure des solutions logicielles d'ordonnancement et de visualisation des travaux ainsi qu'une solution de mobilité géographique pour les équipes sur le terrain. Ce projet, autorisé par la Régie en septembre 2013, s'ajoute au déploiement de différentes plateformes mobiles (tablettes électroniques) pour les équipes d'ingénierie, de réalisation et d'ordonnancement des travaux afin de mieux cibler les besoins et les priorités et ainsi d'améliorer les interventions auprès des clients.

Entre autres, les différentes améliorations aux façons de faire permettront à un plus grand nombre de clients de retrouver le service électrique, dans de meilleurs délais, à la suite d'une panne. Les clients seront également mieux informés de l'avancement de leurs demandes et ils pourront s'attendre à un meilleur respect des échéances grâce à une gestion plus proactive. Dans l'ensemble, les travaux seront réalisés plus efficacement et à meilleur coût.

3. COÛT DE SERVICE DU DISTRIBUTEUR

Le coût de service du Distributeur totalise 11 857 M$ pour l'année 2015, en hausse de 554 M$ par rapport au coût reconnu pour 2014. Ce coût de service reflète le changement proposé de façon provisoire quant aux modalités de disposition du compte de *pass-on*.

3.1. Coût de distribution et des services à la clientèle

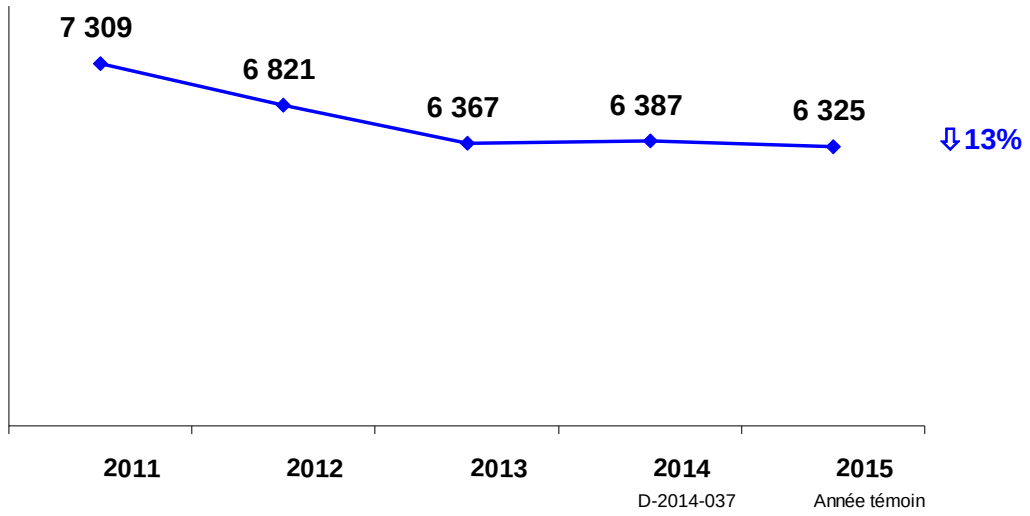
Dans l'ensemble, le coût associé à la distribution et aux services à la clientèle s'élève à 3 238 M$ en 2015. L'augmentation de 129 M$, par rapport au montant reconnu pour 2014, est essentiellement attribuable à l'effet des investissements en distribution visant à assurer la fiabilité de l'alimentation et améliorer la prestation de service aux clients.

Le Distributeur arrive à contenir ses coûts de distribution et des services à la clientèle grâce à ses efforts d'efficience qui permettent d'intégrer des gains de l'ordre de 43 M$ en 2015, dont 25 M$ découlent du projet IMA.

Les gains récurrents anticipés pour 2015 portent à 322 M$ le total des gains d'efficience liés aux améliorations des façons de faire du Distributeur depuis 2008. À titre indicatif, sans les efforts d'efficience effectués depuis 2008, le coût de distribution et des services à la clientèle du Distributeur se chiffrerait à 3 560 M$ en 2015. L'ensemble de la clientèle bénéficie année après année de ces gains d'efficience récurrents.

Par ailleurs, le Distributeur précise qu'il a su maintenir, voire améliorer la qualité du service, malgré une réduction de son effectif de plus de 13 % depuis 2011. Cela traduit de façon évidente la gestion rigoureuse qu'il effectue de ses activités. La figure 2 présente l'évolution de l'effectif pour la période 2011 à 2015.

Figure 2 :
Évolution de l'effectif (équivalent temps complet)



3.2. Achats d'électricité et service de transport

Le coût des achats d'électricité s'élève à 5 802 M$ en 2015, soit un montant supérieur de 348 M$ à celui reconnu par la Régie pour 2014. Cette augmentation de coût est attribuable principalement à la mise en service de projets éoliens, à l'indexation du coût de l'électricité

patrimoniale, à une plus grande utilisation de l'électricité patrimoniale qu'en 2014 et à l'augmentation des achats de court terme pour faire face aux besoins ponctuels de la demande.

Le coût du service de transport, qui s'établit à 2 817 M$ en 2015, traduit une hausse de 78 M$ par rapport au montant reconnu pour 2014. Cette hausse s'explique pour l'essentiel par l'augmentation de la facture du Transporteur pour la charge locale qui se chiffre à 2 830 M$ pour 2015.

L'augmentation combinée des coûts liés aux achats d'électricité et au service de transport compte pour 77 % de la hausse du coût de service du Distributeur en 2015.

4. INVESTISSEMENTS

Le Distributeur poursuit ses investissements dans le développement, le maintien et l'amélioration de ses installations afin de répondre à la demande d'électricité, d'assurer la fiabilité de l'alimentation et d'offrir un service de qualité.

Pour 2015, ses besoins totaux d'investissement se chiffrent à 844 M$, dont une enveloppe de 551 M$ est consacrée à des projets de moins de 10 M$, comparativement à une enveloppe de 569 M$ autorisée par la Régie pour 2014. La réduction de 18 M$ de l'enveloppe consacrée à ce type de projets découle, entre autres, de la révision des priorités des besoins du réseau et de la gestion rigoureuse des heures supplémentaires.

5. EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

L'efficacité énergétique demeure au cœur des stratégies du Distributeur. Considérant l'évolution du contexte énergétique, les efforts déployés par le Distributeur en matière d'efficacité énergétique sont davantage tournés vers la sensibilisation et l'accompagnement des clients dans leurs choix reliés à la consommation d'électricité. Cette approche amène des changements de comportement durables qui sont favorables à des économies d'énergie à long terme.

Pour 2015, le Distributeur entend consacrer un montant de 135 M$ à la réalisation des programmes d'efficacité énergétique, soit le même montant que celui approuvé pour 2014. Par ses efforts, il souhaite contribuer à 546 GWh d'économies d'énergie additionnelles. Cette contribution porte à 8,8 TWh le total cumulé des économies d'énergie à la fin de 2015, dépassant ainsi la cible de 8 TWh fixée par le gouvernement du Québec pour 2015.

Le budget demandé permettra de poursuivre les programmes et activités actuels pour les marchés résidentiel et d'affaires. Pour le marché d'affaires, le Distributeur table, notamment, sur la mise en place de systèmes de gestion de l'énergie qui constitue une avenue prometteuse.

6. TARIFS D'ÉLECTRICITÉ

L'ajustement tarifaire fera l'objet, comme à chaque année, d'une modulation à l'intérieur de chacun des tarifs afin d'améliorer ou de préserver le signal de prix.

Par ailleurs, le Distributeur poursuit le rééquilibrage des tarifs généraux (G, M et LG), mais dans une moindre mesure, afin d'alléger la pression sur les petites et moyennes entreprises, tout en visant des structures tarifaires mieux équilibrées.

De plus, dans ses efforts visant à maintenir la compétitivité du secteur industriel, le Distributeur propose de revoir les modalités d'établissement du prix de l'électricité additionnelle de façon à offrir des prix plus stables et connus à l'avance.

Pour répondre aux préoccupations des réseaux municipaux, le Distributeur propose de prolonger de trois à cinq ans la période de transition pour l'application du mécanisme automatique de fixation de la puissance à facturer minimale au tarif LG.

Enfin, le Distributeur rappelle que des modifications aux options d'électricité interruptible pour les clientèles de moyenne et de grande puissance ont fait l'objet d'une demande spécifique déposée à la Régie en mai 2014. En privilégiant une telle approche plutôt qu'une intégration de ces modifications au dossier tarifaire 2015-2016, le Distributeur s'attend à une décision en temps opportun pour permettre aux clients de faire un choix éclairé avant le 1er octobre 2014. Les modifications demandées reflètent les conditions de marché et visent à maintenir, voire augmenter, les quantités de puissance interruptible.

7. CONDITIONS DE SERVICE

Le Distributeur propose des modifications à ses *Conditions de service d'électricité* pour mieux encadrer les demandes liées à l'alimentation électrique et pour mieux gérer son risque de crédit. Il propose également d'alléger certains articles afin d'assurer une meilleure compréhension des modalités, et ce, à l'avantage des clients. De plus, dans un souci de simplification et d'efficience, il introduit encore cette année de nouveaux prix forfaitaires.

8. CONCLUSION

Dans le contexte d'une croissance importante de son coût de service provenant essentiellement de facteurs externes, ainsi que d'une volonté ferme de moderniser ses façons de faire et d'améliorer sa prestation du service, le Distributeur dépose une demande tarifaire qui témoigne de la gestion rigoureuse de l'ensemble de ses activités et de ses coûts.