

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

**DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ
DE L'ANNÉE TARIFAIRE 2015-2016**

DOSSIER R-3933-2015

PRÉVISION DE LA DEMANDE

Question 1

Références :

- (i) R-3905-014, HQD-15, document 9, page 9
- (ii) R-3854-013, B-0093, HQD-15, document 6
- (iii) Rapport annuel 2014, HQD-2, Document 3, pp. 10 et 11
- (iv) Rapport annuel 2014, HQD-4, Document 3.1, pp. 11 et 12, tableau 6
- (v) HQD-16, Document 1, pp. 29 et 30
- (vi) HQD-16, Document 1, p. 32

Préambule :

- (i)
« 4.3 Veuillez confirmer qu'au dossier tarifaire, la prévision des revenus unitaires par tarif est faite à partir des « Revenus (M\$) normalisés par tarifs » tels que définis à la référence (i) et des ventes à température normale par tarifs. Sinon, veuillez présenter et expliquer le calcul des revenus unitaires par tarif au dossier tarifaire.

Réponse :

La révision de la méthode d'établissement des revenus unitaires, mentionnée à la référence (i), s'applique uniquement aux revenus marginaux attribuables aux conditions climatiques.

Comme mentionné au dossier R-3854-2013⁵, la prévision des revenus unitaires par tarifs est faite à partir des modèles utilisant des ventes et des revenus moyens unitaires réels historiques par tarifs.

Toutefois, les revenus prévus sont établis sur la base des ventes prévues à conditions climatiques normales. »

- (ii)
« 1.4 Relativement à la référence (iii), veuillez présenter, pour chaque catégorie de consommateur, la prévision de revenu ventilée entre les revenus de redevance, les revenus liés à la portion puissance du tarif et les revenus liés à la portion énergie du tarif.

Réponse :

La prévision des revenus des ventes d'électricité est le résultat du produit des revenus unitaires prévus et des ventes prévues pour chacune des catégories tarifaires.

Les revenus unitaires sont prévus à l'aide de modèles économétriques permettant de modéliser les revenus unitaires mensuels historiques en fonction de variables explicatives comme les profils mensuels des ventes, les variables températures (lorsque requis) et des indicateurs de prix. Ces derniers reflètent la stratégie tarifaire (redevance, prime de puissance et prix de l'énergie) telle que présentée à la pièce HQD-13, document 2 aux pages 13 et 14.

Ainsi, la prévision des revenus des ventes du Distributeur n'effectue pas séparément des prévisions de revenus provenant de la redevance, de la puissance ou de l'énergie. » (Nous soulignons)

La FCEI comprend des réponses fournies par le Distributeur au cours des derniers dossiers que les écarts de revenu net des achats peuvent provenir soit de ventes normalisées supérieures à la prévision (cause 1), soit de revenu unitaire normalisé supérieur à la prévision. Les revenus unitaires normalisés peuvent pour leur part découler d'une sous-évaluation des revenus unitaires au départ (cause 2) ou d'une normalisation inadéquate des revenus unitaires (cause 3).

Pour ce qui est de la seconde cause, dans le cadre du dossier R-3845-2013, le Distributeur a indiqué comment il avait modifié, à partir du dossier tarifaire 2014, la méthode de prévision des revenus unitaire en normalisant, client par client, l'ensemble des consommations historiques utilisées dans son modèle de prévision des revenus unitaires (A-0055, pp.229 et 230). Le Distributeur évaluait que cette modification avait haussé les revenus prévus de 40M\$ au bénéfice des clients.

Finalement, quant à la troisième cause, dans le cadre du dossier R-3905-3014, le Distributeur indiquait avoir modifié la méthode de normalisation de façon à mieux refléter l'impact marginal des variations de température sur les revenus pour les fins du compte de nivellement de la température. (HQD-15, document 9, p. 8, réponse 4.2)

Au rapport annuel 2014, dans le secteur domestique (D, DM, DT), les revenus nets des achats sont supérieurs de 30 M\$ à la prévision malgré des ventes normalisées inférieures de 156 GWh. Pour les clients de moyenne puissance (G, G-9, M) les revenus nets des achats sont supérieurs de 11 M\$ malgré des ventes inférieures de 236 GWh. (HQD-2, Document 3, pp. 10 et 11).

De façon évidente, la première cause possible ne peut expliquer ces écarts puisque les ventes normalisées sont inférieures à la prévision.

Force est de constater que, malgré les améliorations apportées par le Distributeur relativement aux causes 2 et 3, les revenus nets des achats demeurent considérables et une fois de plus à l'avantage de l'actionnaire.

À la référence (v) le Distributeur présente les revenus nets des achats provenant de la variation des profils de revenus. Il fournit les explications suivantes relativement aux éléments pouvant influencer les profils mensuels de revenus.

« Les éléments qui peuvent influencer les profils mensuels de revenus sont multiples. Au secteur industriel, des ventes inférieures aux ventes prévues peuvent se traduire, chez les clients, par une moins grande utilisation de l'énergie par rapport à la puissance créant ainsi une augmentation du revenu moyen par kWh. La variation de la répartition par secteurs industriels des revenus réels par rapport aux revenus prévus peut aussi occasionner des fluctuations dans les revenus compte tenu des disparités entre les secteurs et de l'importance des volumes de ventes à ces secteurs. Cet impact est aussi important aux tarifs G, G9 et M, qui sont répartis entre les secteurs commercial, institutionnel et industriel.

Au secteur résidentiel, la démarcation des revenus de l'année précédente, intégrée aux résultats du mois de janvier, explique en partie la variation des profils mensuels de revenus. De plus, au tarif DT, la persistance des températures froides durant l'hiver peut modifier le comportement de la clientèle et engendrer des variations du profil de revenus. »

Questions :

1.1 Veuillez confirmer la compréhension de la FCEI à l'effet que les variations de revenus nets des achats sont particulièrement présentes dans les tarifs dont la composante distribution est plus importante.

Réponse :

1 **On ne peut établir un tel lien. Les variations de revenus nets des achats**
2 **découlent simplement des écarts de revenus normalisés, soit les écarts entre**
3 **les ventes prévues et les ventes réelles normalisées, abstraction faite des**
4 **coûts de fourniture (puisque ceux-ci sont couverts par le compte de *pass-on*),**
5 **sans égard à l'importance de la composante distribution.**

1.2 Veuillez ventiler par tarif les explications fournies en réponse à la question 12.1 de la Régie quant à l'impact respectifs des ventes réelles et de la variation des profils de revenu sur les revenus nets des achats selon le niveau de détail du tableau 4 de la référence (iii).

Réponse :

6 **Le Distributeur estime que les éléments de réponse fournis à la question 12.1**
7 **de la Régie (référence v) et les tableaux apparaissant aux rapports annuels**
8 **correspondants sont suffisants pour comprendre les revenus nets des achats**
9 **pour les années 2009 à 2012, qui ne sont par ailleurs pas l'objet du présent**

1 dossier. De surcroît, le Distributeur a introduit des améliorations à sa méthode
2 de prévision de la demande pour le dossier R-3814-2012. Pour cette raison, il
3 présente ici les explications détaillées des revenus nets des achats pour les
4 années 2013 à 2015.

5 *(Remarque : Les valeurs en millions de dollars représentent l'impact sur les*
6 *revenus nets des achats.)*

- 7 • 2013 : L'écart de revenus nets des achats aux tarifs G et M (482 GWh pour
8 31 M\$) provient surtout de la croissance économique plus vigoureuse que
9 prévue (16 M\$) et au tarif L, de la reprise de la production dans le secteur
10 des pâtes et papiers chez les clients White Birch et Produits forestiers
11 Résolu (1 009 GWh pour 9 M\$). Au tarif D, un écart de 28 M\$ s'explique par
12 une variation du profil mensuel des revenus prévus par rapport au profil
13 mensuel des revenus réels (31 M\$), alors que l'écart des ventes est peu
14 significatif (-3 M\$).
- 15 • 2014 : La prévision des ventes du Distributeur n'affiche pas d'écart
16 significatif, hormis pour le tarif L. Dans ce cas, bien que les ventes soient
17 supérieures à la prévision (+887 GWh), en raison d'une bonne tenue du
18 secteur des pâtes et papiers, les revenus sont en baisse de 1 M\$. La
19 variation du profil mensuel des revenus engendrent pour les tarifs D et DT
20 des revenus additionnels combinés de l'ordre de 36 M\$ mais les ventes
21 moindres occasionnent des revenus inférieurs (-6 M\$). Aux tarifs G, G9 et
22 M (secteurs commercial, institutionnel et industriel PME), la variation du
23 profil mensuel des revenus engendrent pour ces tarifs des revenus
24 additionnels de l'ordre de 29 M\$, mais les ventes moindres occasionnent
25 des revenus moindres de 20 M\$. Au tarif LG, des ventes additionnelles
26 (5 M\$) et la variation des profils des revenus (7 M\$) expliquent les revenus
27 nets des achats.
- 28 • Année de base 2015 : La variation du profil mensuel des revenus
29 engendre pour les tarifs D et DT des revenus additionnels (+43 M\$) malgré
30 des ventes en baisse (-11 M\$). Les ventes et les revenus sont en recul aux
31 tarifs G, G9 et M (-5 M\$). Au tarif L, les ventes sont supérieures (+2 M\$),
32 mais la variation du profil mensuel des revenus engendre un manque à
33 gagner (-4 M\$).

1.3 Relativement à la portion soulignée de la référence (ii), veuillez présenter les équations
du modèle de prévision des revenus unitaires.

Réponse :

34 Le Distributeur a déjà indiqué à la référence (ii) que les variables permettant
35 de modéliser et prévoir les revenus unitaires sont les profils mensuels des

1 ventes, les variables de température (lorsque requises) et les indicateurs de
2 prix. Ainsi, de manière générale, l'équation est :

3 **Revenu unitaire = f(constante , profil mensuel des ventes ,**
4 **température , indicateur de prix)**

5 **Le profil mensuel des ventes correspond aux ventes mensuelles moyennes**
6 **par abonnements.**

7 **Les variables de température consistent en une variable de degrés-jours de**
8 **chauffage et une variable de degrés-jours de climatisation, lesquelles**
9 **combinent différentes températures seuils. Ces variables sont utilisées au**
10 **besoin, c'est-à-dire lorsque le profil des revenus varie selon le climat.**

11 **L'indicateur de prix est une variable qui intègre les différentes composantes**
12 **d'un tarif et qui reflète les ajustements à chacune de ces composantes.**

1.4 Veuillez confirmer la compréhension de la FCEI à l'effet que les profils mensuels prennent la forme d'une combinaison d'un nombre de clients, d'un volume de consommation pour chaque pallier du tarif et, le cas échéant d'un niveau de puissance pour chacun de mois de l'année. Sinon, veuillez expliquer de quelle manière est paramétrisé le profil mensuel.

Réponse :

13 **Les profils mensuels des revenus représentent les revenus répartis par mois**
14 **et découlent des consommations unitaires par abonnements pour chacun des**
15 **mois ainsi que de l'évolution du nombre d'abonnements.**

1.5 Puisque les revenus unitaires sont prévus à l'aide de modèles intégrant notamment des indicateurs de prix qui reflètent les différentes composantes des tarifs, veuillez confirmer qu'il serait possible de déterminer à partir des résultats la part des revenus associée à chaque composante des tarifs.

Réponse :

16 **Il est impossible de déterminer la part des revenus associée à chaque**
17 **composante des tarifs. Tout comme pour la prévision des ventes, le**
18 **Distributeur n'effectue pas la prévision des revenus par client. Les modèles**
19 **de revenus utilisent le profil des ventes totales de l'ensemble de la clientèle**
20 **d'un tarif et il est impossible de distinguer la consommation à chaque tranche**
21 **de chaque client, ce qui serait nécessaire pour évaluer les revenus par**
22 **composantes tarifaires.**

1 **Comme le Distributeur l'a mentionné en séance de travail lors du dossier**
2 **R-3905-2014¹, les factures historiques réelles sont utilisées pour le calcul des**
3 **revenus marginaux.**

1.6 Veuillez comparer pour chaque tarif la prévision des ventes et les ventes réelles normalisées sur une base mensuelle pour 2014. Veuillez faire de même pour 2009 à 2013.

Réponse :

4 **Le tableau R-1.6 présente les écarts mensuels de prévision pour l'année 2014.**
5 **Ces résultats illustrent la variabilité des écarts mensuels par rapport aux**
6 **écarts annuels.**
7 **Par ailleurs, les écarts mensuels pour les années 2009 à 2013 dépassent le**
8 **niveau de détails requis pour le présent dossier. De plus, le Distributeur a**
9 **expliqué en détail la source des variations des revenus nets des achats pour**
10 **les années 2013 et 2014 en réponse à la question 1.2.**

¹ Pièce HQD-4, document 2.1 (B-0065), page 22.

**TABLEAU R-1.6 :
VENTES D'ÉLECTRICITÉ EN 2014**

Catégorie de consommateurs		janvier	février	mars	avril	mai	juin	juillet	août	septembre	octobre	novembre	décembre	total annuel
D et DM	ventes réelles normalisées	9 097	7 563	6 575	4 791	3 850	3 247	3 146	3 300	2 878	4 142	5 579	8 156	62 323
	ventes prévues	8 846	7 466	6 940	5 072	3 669	3 215	3 189	3 207	3 024	4 141	5 657	7 998	62 422
	écart	251	98	(365)	(281)	180	33	(43)	93	(146)	1	(78)	158	(99)
G et à forfait (T1, T2, T3)	ventes réelles normalisées	1 310	1 138	1 031	838	701	658	684	696	574	621	768	1 013	10 033
	ventes prévues	1 275	1 112	1 069	782	666	651	690	677	626	686	813	1 059	10 105
	écart	36	27	(38)	56	35	7	(6)	19	(52)	(66)	(44)	(46)	(72)
G-9	ventes réelles	108	94	89	76	71	68	68	70	75	76	91	102	988
	ventes prévues	99	91	90	86	83	81	77	82	83	90	99	101	1 063
	écart	9	3	(0)	(10)	(12)	(14)	(9)	(12)	(8)	(14)	(9)	1	(75)
M	ventes réelles normalisées	2 723	2 550	2 548	2 310	2 362	2 282	2 360	2 356	2 370	2 462	2 553	2 783	29 658
	ventes prévues	2 756	2 515	2 575	2 331	2 344	2 333	2 389	2 459	2 335	2 420	2 541	2 740	29 737
	écart	(34)	35	(27)	(21)	18	(50)	(30)	(103)	35	43	12	43	(79)
LG	ventes réelles normalisées	962	807	865	735	632	584	612	602	598	654	731	895	8 676
	ventes prévues	906	804	796	673	618	592	619	624	602	658	725	856	8 473
	écart	56	3	69	62	14	(9)	(8)	(22)	(4)	(4)	6	40	203
L	ventes réelles	2 548	2 440	2 695	2 530	2 649	2 513	2 548	2 568	2 546	2 536	2 438	2 496	30 509
	ventes prévues	2 518	2 351	2 544	2 434	2 497	2 392	2 527	2 549	2 446	2 508	2 433	2 422	29 622
	écart	30	90	151	96	153	121	21	19	100	29	5	73	887
H	ventes réelles	1	1	1	0	1	-	1	1	1	1	1	1	8
	ventes prévues	1	0	1	0	1	1	1	1	1	1	1	1	9
	écart	(1)	0	0	(0)	(0)	(1)	0	0	(0)	0	0	(0)	(1)
DT	ventes réelles normalisées	371	334	368	234	179	160	158	167	139	191	293	380	2 974
	ventes prévues	361	324	329	255	186	174	175	175	158	219	293	382	3 031
	écart	10	10	39	(20)	(7)	(14)	(17)	(8)	(20)	(28)	0	(2)	(57)
Éclairage public et sentinelle	ventes réelles	54	48	52	49	49	48	49	49	49	51	52	53	601
	ventes prévues	52	47	51	49	50	48	50	51	50	52	51	53	606
	écart	1	1	0	(0)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	0	(1)	(5)
Contrats spéciaux	ventes réelles	2 114	1 943	2 323	2 242	2 070	1 978	2 032	2 194	1 994	2 030	1 929	2 135	24 983
	ventes prévues	2 179	1 923	2 210	2 184	2 220	2 060	1 952	1 976	1 897	1 952	1 907	2 043	24 502
	écart	(65)	20	113	58	(150)	(82)	80	218	97	79	22	92	481
Total	ventes réelles	19 287	16 919	16 547	13 805	12 564	11 536	11 657	12 004	11 222	12 763	14 435	18 014	170 754
	ventes prévues	18 995	16 632	16 604	13 866	12 334	11 546	11 670	11 800	11 222	12 725	14 519	17 656	169 569
	écart	292	287	(57)	(60)	230	(10)	(12)	204	0	38	(85)	358	1 185
Réseaux autonomes - D et DM	ventes réelles	26	21	22	17	15	15	13	11	9	13	22	27	212
	ventes prévues	27	24	23	19	15	13	12	11	15	15	19	25	212
	écart	(1)	(3)	(0)	(1)	0	3	2	(1)	(2)	(2)	3	2	(0)
Réseaux autonomes - G et à forfait	ventes réelles	10	9	9	7	7	7	6	6	5	5	8	9	86
	ventes prévues	11	10	10	9	8	7	7	7	7	7	8	10	100
	écart	(1)	(1)	(1)	(1)	(1)	(0)	(1)	(1)	(2)	(2)	(1)	(1)	(15)
Réseaux autonomes - G-9	ventes réelles	1	0	0	(0)	0	0	0	0	0	0	0	0	2
	ventes prévues	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	5
	écart	0	(0)	0	(1)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(3)
Réseaux autonomes - M	ventes réelles	7	7	7	6	7	7	6	8	7	9	9	8	86
	ventes prévues	6	5	6	5	6	5	5	5	5	6	6	6	68
	écart	1	2	1	1	2	1	1	1	2	2	2	2	18
Réseaux autonomes - Écl. Public et senti.	ventes réelles	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
	ventes prévues	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2
	écart	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(0)	(1)
Réseaux autonomes - Total	ventes réelles	44	37	39	30	29	29	26	23	22	26	38	44	386
	ventes prévues	45	40	39	33	28	26	25	24	24	29	34	42	387
	écart	(0)	(3)	0	(3)	0	3	1	(1)	(2)	(3)	4	2	(1)
Total Ventes d'électricité du Distributeur	ventes réelles normalisées	19 331	16 955	16 586	13 836	12 593	11 565	11 683	12 027	11 244	12 790	14 473	18 058	171 140
	ventes prévues	19 039	16 671	16 643	13 899	12 362	11 571	11 694	11 825	11 246	12 754	14 553	17 698	169 957
	écart	292	284	(57)	(63)	231	(6)	(11)	202	(2)	35	(81)	360	1 183

Notes :
Les totaux sont calculés à partir de données non arrondies.
Ventes prévues selon la décision D-2014-037.

1.7 Veuillez expliquer que dans l'application de l'exercice de normalisation des revenus en fin d'année, le revenu unitaire puisse être inférieur au coût de la tranche tarifaire de plus faible prix. Par exemple, le revenu unitaire.

Réponse :

- 1 **Le revenu unitaire appliqué dans le cadre de la normalisation, soit le revenu**
- 2 **marginal, pourrait être moindre que le prix de la tranche tarifaire de plus faible**
- 3 **prix puisque les revenus associés aux tranches tarifaires supérieures ou à la**
- 4 **puissance à facturer peuvent diminuer malgré une hausse de la**
- 5 **consommation totale par rapport à celle à conditions climatiques normales.**

1.8 Relativement à la référence (iv), veuillez expliquer comment est établi le revenu unitaire de chacun des mois. Veuillez expliquer pourquoi, au tarif D, le revenu unitaire de décembre 2014 (6,92) peut-être inférieur au revenu unitaire de novembre 2014 (7,62) et même légèrement inférieur à celui de octobre 2014. Veuillez présenter les degrés-jours de chauffage pour octobre, novembre et décembre 2014.

Réponse :

1 **La méthode de calcul du revenu marginal, qui est le revenu unitaire associé**
2 **aux impacts climatiques, a été présentée lors de la séance d'information du**
3 **19 septembre 2014 dans le cadre du dossier R-3905-2014². Cette méthode est**
4 **utilisée pour chacun des mois de l'année.**

5 **Le revenu marginal au tarif D dépend de plusieurs paramètres, dont**
6 **principalement l'écart de température par rapport à la normale. Ainsi,**
7 **l'ampleur de l'écart détermine en partie celle du revenu marginal. Au mois de**
8 **décembre 2014, l'écart de température par rapport à la normale était moins**
9 **important que celui constaté en novembre 2014.**

10 **Le revenu marginal dépend également du profil saisonnier de la**
11 **consommation. Lorsque, pour un mois, il y a à la fois des périodes de**
12 **chauffage et des périodes sans chauffage, au cours desquelles on observe**
13 **parfois une consommation uniquement en 1^{re} tranche et parfois dans les deux**
14 **tranches, les variations de revenus associées aux aléas climatiques sont plus**
15 **importantes.**

16 **Les degrés-jours de chauffage base 18 sont présentés au tableau R-1.8.**

TABLEAU R-1.8 :
DEGRÉS-JOURS DE CHAUFFAGE BASE 18

Année	Mois	Degrés-jours de chauffage (base 18)		Revenu marginal (¢/kWh)
		Réels	Normaux	
2014	10	257	292	6,94
2014	11	520	476	7,62
2014	12	693	724	6,92

1.9 Veuillez indiquer quelle proportion de la variation des profils mensuels de revenu résidentiel est expliquée en général par la démarcation. Veuillez de plus fournir une réponse spécifique pour 2012, 2013 et 2014.

² Voir la pièce HQD-4, document 2.1 (B-0065) à la page 22.

Réponse :

1 **La démarcation consiste en des ventes et des revenus qui sont alloués à une**
2 **année (plus spécifiquement les premiers mois) alors que la livraison de**
3 **l'électricité au client a eu lieu l'année précédente (plus spécifiquement les**
4 **derniers mois). Compte tenu du fait que le Distributeur prévoit des ventes et**
5 **des revenus livrés, la démarcation a pour effet de modifier les revenus nets**
6 **des achats d'une année, et ce, surtout au tarif D où les volumes sont**
7 **importants.**

8 **L'impact de la démarcation des ventes au tarif D de 2013 sur les revenus nets**
9 **des achats de 2014 s'élève à 15 M\$. Pour les revenus nets des achats de 2013,**
10 **la démarcation des ventes au tarif D de 2012 compte pour 10 M\$. Enfin,**
11 **l'impact de la démarcation des ventes au tarif D de 2011 sur le revenus nets**
12 **des achats de 2012 s'élève à 5 M\$.**

1.10 Veuillez indiquer si la démarcation est plus susceptible d'affecter à la hausse les
revenus nets des achats que de les affecter à la baisse.

Réponse :

13 **Voir la réponse à la question 1.9.**

1.11 Selon le Distributeur, qu'est-ce qui explique que la variation des profils de revenu ait
systématiquement eu pour effet de faire augmenter les revenus nets des achats sur la
période 2009-2015?

Réponse :

14 **Le Distributeur a indiqué à la référence (v) les facteurs qui expliquent les**
15 **variations de profils des revenus pour l'ensemble de la clientèle. De plus, en**
16 **réponse à la question 1.9, il quantifie l'impact de la démarcation sur les**
17 **revenus nets des achats au tarif D.**

18 **Le Distributeur continue à améliorer ses modèles de prévision dans l'optique**
19 **de réduire les écarts de sa prévision des revenus. Ainsi, il mentionnait dans le**
20 **dossier R-3854-2013³ qu'il apportait des révisions en continu aux modèles de**
21 **prévision des ventes et des revenus et que ces révisions permettaient une**
22 **meilleure précision de l'ajustement tarifaire. Notamment, l'évaluation de**
23 **l'impact de l'ajustement tarifaire selon des factures normalisées a permis de**
24 **baisser les revenus additionnels requis du Distributeur d'environ 40 M\$ en**
25 **2014.**

³ Voir la réponse à la question 1.1 de la demande de renseignements n° 6 de la Régie à la pièce HQD-15, document 1.5 (B-0146).

1 **Par ailleurs, le Distributeur souligne que les améliorations à ces modèles de**
2 **prévision n'ont été apportées qu'en 2012 pour la prévision de l'année 2013.**
3 **Pour l'instant, seuls les écarts pour les années 2013 et 2014 sont disponibles**
4 **et il n'est pas opportun de tirer des tendances à partir de ces écarts.**

1.12 Concernant l'affirmation suivante : « De plus, au tarif DT, la persistance des températures froides durant l'hiver peut modifier le comportement de la clientèle et engendrer des variations du profil de revenus », veuillez confirmer la compréhension de la FCEI à l'effet que les modifications apportées à la normalisation des revenus en fin d'année règlent en principe ce problème.

Réponse :

5 **Les modifications de comportement de la clientèle au tarif DT dont fait état le**
6 **Distributeur sont liées indirectement aux aléas climatiques, indépendamment**
7 **des ventes ou des revenus de chauffage à normaliser. L'affirmation du**
8 **Distributeur indiquait que certains usages ont plus souvent été facturés au**
9 **haut tarif dû aux températures sous les seuils de -12 °C ou -15 °C.**

1.13 Veuillez indiquer où se retrouvent au rapport annuel (référence iii) les revenus associés aux tarifs DA marginal, MA marginal, LA marginal et LP marginal? Veuillez indiquer si ces tarifs sont susceptibles de générer des revenus nets des achats non nuls.

Réponse :

10 **Dans le tableau de la référence (iii), les options d'électricité additionnelle sont**
11 **intégrées aux tarifs D, M et L. Par ailleurs, conformément à la décision**
12 **D-2004-47, les options d'électricité additionnelle et d'utilisation des groupes**
13 **électrogènes de secours sont fixées afin que le revenu corresponde au coût**
14 **d'acquisition de l'électricité sur le marché par le Distributeur. Les coûts de**
15 **fourniture étant égaux aux revenus, les revenus nets des achats associés à**
16 **ces tarifs sont nuls.**

Question 2

Références :

- (i) Rapport annuel 2014, HQD-10, document 2, p. 4, tableau 3
- (ii) R-3854-2013, HQD-1, document 4, p.9
- (iii) HQD-1, document 4, p.8
- (iv) HQD-4, document 2, pp. 19 et 20

Préambule :

(i)

Le nombre d'abonnements historique aux tarifs domestiques (D, DM et DT) pour 2014 est de 3 857 782 selon le rapport annuel 2014.

(ii)

Le nombre d'abonnements domestiques prévus pour 2014 était de 3 592 257.

(iii)

Le nombre d'abonnements domestiques prévus pour 2016 est de 3 668 505.

Questions :

2.1 Veuillez expliquer l'écart entre le nombre d'abonnements prévu pour 2014 et le nombre d'abonnements réel.

Réponse :

1 **Comme le Distributeur le mentionne en réponse à la question 12.1 de la**
2 **demande de renseignements n° 3 de la Régie à la pièce HQD-16,**
3 **document 1.2, les abonnements présentés aux références (ii) et (iii) sont les**
4 **abonnements de l'année historique utilisés pour la répartition du coût de**
5 **service et non les abonnements prévus pour l'année témoin. Comme le**
6 **Distributeur n'effectue pas la prévision du nombre d'abonnements en incluant**
7 **le multiplicateur pour abonnements multiples, il n'est pas possible de**
8 **comparer la prévision d'abonnements avec les abonnements de l'année**
9 **historique présentés au rapport annuel qui incluent le multiplicateur.**

10 **Le Distributeur évalue à 9 000 unités l'écart de sa prévision d'abonnements**
11 **résidentiels réalisée à des fins de prévision de la demande pour l'année 2014,**
12 **ce qui correspond à un écart d'environ 0,3 %.**

2.2 Veuillez expliquer que le nombre d'abonnements prévu pour 2016 soit inférieur de près de 200 000 au nombre d'abonnements historique pour 2014.

Réponse :

13 **Comme le Distributeur le mentionne en réponse à la question 12.1 de la**
14 **demande de renseignements n° 3 de la Régie à la pièce HQD-16,**
15 **document 1.2, les abonnements présentés à la référence (iii) sont les**
16 **abonnements de l'année historique 2014, utilisés pour la répartition du coût**
17 **de service et non les abonnements prévus pour l'année témoin 2016. De plus,**
18 **les abonnements de l'année historique 2014 présentés à la référence (iii) ne**
19 **tiennent pas compte du multiplicateur pour abonnements multiples alors que**

1 les abonnements présentés au rapport annuel 2014 intègrent ce
2 multiplicateur.

2.3 Veuillez ajouter le nombre de clients aux tableaux A-1 et A-2 de la référence 4.

Réponse :

3 La prévision et l'historique des abonnements de la clientèle du réseau intégré
4 utilisés aux fins de prévision de la demande sont présentées aux tableaux
5 R-2.3-A et R-2.3-B.

TABLEAU R-2.3-A :
PRÉVISION DES ABONNEMENTS PAR CATÉGORIES DE CONSOMMATEURS

(Valeur annuelle moyenne)

Catégorie de consommateurs	(1)	(2)	(3)	(4) = (2) - (1)	(5) = (3) - (2)
	Abonnements				
	Année historique	Année de base	Année témoin	Croissance	
	2014	2015	2016	2014-2015	2015-2016
D et DM	3 470 723	3 510 494	3 548 768	39 772	38 274
G	236 271	234 754	234 749	(1 517)	(6)
G-9	3 362	3 451	3 474	89	23
M	24 866	26 996	28 194	2 129	1 198
LG	101	101	101	-	-
L	155	153	153	(2)	-
H	1	1	1	-	-
DT	121 815	118 554	116 477	(3 261)	(2 077)
Éclairage public et sentinelle	26 834	26 897	26 897	64	(0)

(1) Moyenne basée sur des abonnements réels de janvier à décembre.

(2) Moyenne basée sur des abonnements réels de janvier à avril et prévus de mai à décembre.

(3) Moyenne basée sur des abonnements réels de janvier à avril et prévus de mai à décembre.

TABLEAU R-2.3-B :
HISTORIQUE DES ABONNEMENTS PAR CATÉGORIES DE CONSOMMATEURS

(Valeur annuelle moyenne)

Catégorie de consommateurs	Abonnements		
	2012	2013	2014
D et DM	3 386 157	3 430 051	3 470 723
G	239 201	239 249	236 271
G-9	3 186	3 138	3 362
M	20 373	20 965	24 866
L	240	249	256
H	1	1	1
DT	125 449	124 796	121 815
Éclairage public et sentinelle	26 422	26 613	26 834

Question 3**Références :**

- (i) HQD-4, document 2, p. 9
- (ii) HQD-4, document 2, p. 29, tableau C-2

Préambule :

La référence (i) indique une croissance de la demande combinées des tarifs G, G-9 et M de 147 GWh entre 2015 et 2016. L'actualisation de la normale climatique (40 GWh) et l'impact de l'année bissextile (80 GWh) expliquent l'essentiel de cette hausse. Ainsi, les autres facteurs ne contribueraient que pour 27 GWh à la hausse de la demande.

Le Distributeur évalue à 3% la croissance du PIB manufacturier et à 1,7 la croissance du PIB tertiaire pour 2016. Sur la base des effets marginaux présentés à l'annexe C, cette croissance devrait entraîner une hausse de la demande de 272 GWh ($3\% \times 50\text{GWh}/\% + 1,7\% \times 80\text{GWh}/\%$).

Le Distributeur explique que « la croissance réduite des ventes au secteur industriel PME pour 2016 découle du fait que la hausse des activités est plus importante dans les industries à faible intensité énergétique que dans les industries à plus forte intensité. »

Questions :

- 3.1 En supposant une croissance nulle de la demande au secteur industriel PME, veuillez expliquer que la croissance du PIB tertiaire n'entraîne par une hausse d'environ 120 GWh de la demande des tarifs G, G-9 et M combinés.

Réponse :

1 **Les sensibilités sont fournies à titre indicatif et estiment l'impact annuel d'une**
2 **variable économique prise isolément. Or, les variables économiques sont**
3 **utilisées de manière regroupée dans un indice composite. De ce fait, leur**
4 **impact dans un modèle de prévision ne peut être présenté isolément.**

5 **La croissance des ventes engendrée par les variables économiques propres**
6 **aux secteurs commercial, institutionnel et industriel PME est celle figurant à la**
7 **référence (i).**

- 3.2 Veuillez dresser la liste des industries à faible intensité énergétique et des industries à forte intensité énergétique.

Réponse :

8 **La classification des industries selon l'intensité énergétique est présentée au**
9 **tableau R-3.2.**

**TABLEAU R-3.2 :
CLASSIFICATION DES INDUSTRIES SELON L'INTENSITÉ ÉNERGÉTIQUE**

Forte	Moyenne	Faible
Pâtes et papier	Aliments et boissons	Impression
Produits pétroliers	Vêtements	Produits métalliques
Prod. minéraux (ciment)	Bois	Machines et équipements
Métaux primaires	Chimie divers	Produits électriques et électroniques
Textiles	Caoutchouc et plastiques	Matériel de transport
		Meubles
		Divers

3.3 Quelles sont les distinctions faites par les modèles de prévision en ce qui concerne l'intensité énergétique des PME industrielles? Veuillez expliquer de quelle manière ces distinctions sont intégrées aux modèles.

Réponse :

1 **Le Distributeur n'effectue pas de prévision de production industrielle pour**
 2 **l'ensemble des industries décrites à la section 3.2. Comme il a été indiqué à la**
 3 **séance d'information du 19 septembre 2014 dans le cadre du dossier**
 4 **R-3905-2014, il effectue des prévisions pour les variables PIB manufacturier,**
 5 **PIB des industries de biens durables, PIB des industries de biens non**
 6 **durables, PIB première transformation de métaux, PIB mines, PIB pétrole et**
 7 **chimie ainsi que PIB pâtes et papiers.**

8 **Le constat général d'une hausse des activités plus importante dans les**
 9 **industries à faible intensité énergétique que dans les industries à plus forte**
 10 **intensité découle de l'analyse historique des PIB ainsi que des tendances de**
 11 **consommation d'énergie pour les industries agrégées publiée par Ressources**
 12 **naturelles Canada (RNCAN) dans la base de données nationale sur la**
 13 **consommation d'énergie. Plus précisément, selon RNCAN, les changements**
 14 **structurels dans les industries, une plus grande efficacité ainsi qu'une**
 15 **stagnation de l'utilisation de l'électricité dans les procédés industriels**
 16 **constituent la source de cette diminution des intensités énergétiques malgré**
 17 **une hausse de l'activité économique.**

18 **Les variations des intensités électriques de chacun des sous-ensembles du**
 19 **secteur PME industriel sont captées implicitement dans l'évolution des**
 20 **ventes. En effet, en dépit de prévisions favorables de la croissance du PIB**
 21 **manufacturier, les ventes prévues au secteur PME industriel diminuent. Le**
 22 **modèle capte ce phénomène par la régression sur les ventes historiques.**

1 **Ce phénomène contribue à expliquer la décroissance des ventes de 100 GWh**
2 **au secteur PME industriel en 2014 malgré un taux de croissance du PIB**
3 **manufacturier de 3,1 %. À la lumière de ce constat pour 2014, le**
4 **positionnement de la prévision des ventes au secteur PME industriel pour**
5 **2015 et 2016 est cohérent.**

3.4 Veuillez indiquer le taux de croissance prévu pour chacun des sous-ensembles de PME industrielles de même que l'intensité énergétique associée à chacun. Voyez réconcilier les taux de croissance des sous-ensembles avec le taux de croissance global de 3% du PME manufacturier.

Réponse :

6 **Voir la réponse à la question 3.3.**

PROGRESSION SALARIALE

Question 4

Références :

- (i) HQD-8, document 1, pp. 6 et 7
- (ii) R-3903-2014, A-0024, pp. 200 à 202
- (iii) HQD-8, document 2, p. 15
- (iv) HQD-8, document 2, p. 9

Préambule :

(i)
« Le Distributeur a pris acte des préoccupations de la Régie et de certains intervenants concernant le calcul des progressions salariales. Ainsi, dans le but de raffiner ses paramètres salariaux et de tenir compte des caractéristiques de l'effectif, en ce qui a trait aux promotions, aux départs à la retraite, aux nouvelles embauches et aux progressions salariales des employés, le Distributeur a travaillé de concert avec la vice-présidence - Ressources humaines d'Hydro-Québec. Ces travaux ont permis de revoir la méthode d'établissement du taux des progressions salariales. Ainsi, sur la base de la moyenne historique des trois dernières années, un facteur de projection des salaires a été établi. Celui-ci s'ajoute à l'ajustement économique et mesure l'évolution de la masse salariale. Comme indiqué précédemment, ce facteur de projection est établi à 0,8 %. Il regroupe les éléments susceptibles d'influencer la croissance et la décroissance de la masse salariale. Sans ce raffinement, le taux de progression salariale, calculé sur la même base que lors des dossiers tarifaires précédents, serait de 1,0 %. »

(iv)

« Le nombre d'ETC a diminué de 1 312 ETC (soit 18 %) sur la période 2011-2015, ce qui représente une baisse considérable. Cette diminution résulte des efforts d'efficacité du Distributeur dans un contexte de départs importants à la retraite. Ces départs ont permis de diminuer le nombre d'employés liés aux fonctions de support. Cependant, dans le but de répondre à la croissance des activités liées aux nouveaux abonnements, d'assurer la pérennité du réseau de distribution et de maintenir la qualité de service, le Distributeur tient à rappeler qu'il doit procéder au renouvellement de sa main-d'oeuvre affectée aux activités opérationnelles. »

Questions :

- 4.1 Veuillez confirmer que ce que le Distributeur désignait au dossier tarifaire précédent comme la progression salariale est maintenant désigné par « facteur de projection » et que la progression salariale est maintenant définie comme un élément parmi quatre composants le facteur de projection.

Réponse :

1 **Le Distributeur confirme que le facteur de projection remplace le taux de**
2 **progression salariale utilisé aux dossiers tarifaires précédents. Le facteur de**
3 **projection mesure l'effet tant des progressions salariales que des autres**
4 **éléments qui influencent l'évolution de la masse salariale annuelle. Ces**
5 **derniers sont notamment les mouvements de personnel (par exemple, les**
6 **promotions) et l'impact des départs à la retraite et des nouvelles embauches.**

- 4.2 Veuillez confirmer la compréhension de la FCEI à l'effet que l'impact du facteur de projection des salaires doit être approximativement neutre à long terme si la démographie de la force de travail demeure semblable.

Réponse :

7 **Le facteur de projection dépend de divers éléments, notamment des départs à**
8 **la retraite. D'autres éléments sont susceptibles d'influencer l'évolution de la**
9 **masse salariale. Le facteur de projection ne peut donc pas être neutre à long**
10 **terme.**

11 **Établi en fonction d'un historique de trois ans, le facteur de projection pour**
12 **l'année 2016 est supérieur à zéro.**

- 4.3 Veuillez indiquer si le nombre de départs à la retraite prévu pour 2016 est supérieur ou inférieur au niveau de long terme moyen.

Réponse :

13 **Le nombre de départs à la retraite anticipés en 2016 est du même ordre de**
14 **grandeur que la projection pour les cinq prochaines années.**

4.4 En présumant que le nombre de départ à la retraite soit égal ou supérieur au niveau de long terme moyen, veuillez indiquer comment le Distributeur explique que le facteur de projection pour 2016 soit supérieur à zéro.

Réponse :

1 **Voir la réponse à la question 4.2.**

4.5 Veuillez indiquer sur quelle base le Distributeur a choisi une période de 3 ans pour établir son estimation.

Réponse :

2 **Un historique couvrant une période plus longue que trois ans n'aurait pas**
3 **permis de prendre assez rapidement en compte les changements plus récents**
4 **susceptibles de se produire sur le plan de la masse salariale.**

5 **En contrepartie, un facteur de projection établi en fonction du portrait d'une**
6 **seule année ne permettrait pas d'illustrer correctement la tendance des**
7 **fluctuations au sein de l'organisation et pourrait être non représentatif de**
8 **l'évolution de la masse salariale.**

4.6 Considérant l'affirmation du Distributeur à la référence (iv) concernant l'évolution particulière du nombre de ETC sur la période 2011-2015, veuillez indiquer en quoi les trois dernières années historiques sont représentatives de l'année témoin.

Réponse :

9 **Voir la réponse à la question 4.5.**

4.7 Est-il possible que le facteur de projection lors de ces trois années soit influencé par cette réalité?

Réponse :

10 **Le facteur de projection pour l'année 2016 est effectivement influencé par les**
11 **départs à la retraite survenus au cours des trois dernières années, mais**
12 **également par le niveau des progressions salariales et par tous les autres**
13 **mouvements de personnel constatés au cours de ces trois années.**

4.8 Veuillez calculer le facteur de projection pour les années 2005 à 2011.

Réponse :

1 Le Distributeur n'est pas en mesure de fournir des données antérieures à 2009
2 au prix d'efforts raisonnables. Le tableau R-4.8 présente le facteur de
3 projection pour les années 2009 à 2014.

TABLEAU R-4.8 :
FACTEURS DE PROJECTION SALARIALE

2009	2010	2011	2012	2013	2014
0,5%	1,4%	0,8%	0,6%	1,1%	0,8%

4 La moyenne sur trois ans des facteurs de projection salariale, pour 2009-2011,
5 2010-2012, 2011-2013 ou 2012-2014, est relativement stable (0,8 % ou 0,9 %),
6 ce qui confirme le choix du Distributeur d'utiliser une période de référence de
7 trois ans.

4.9 Relativement à la référence (iii), veuillez détailler les facteurs qui justifient la
croissance prévue d'environ 4,3% du salaire de base moyen des employés de bureau
entre 2015 et 2016. Ce faisant, veuillez notamment présenter la contribution
respective des écarts relatifs aux variables suivantes : nombre de départ et salaire
moyen au départ, nombre d'embauche et salaire moyen à l'embauche, promotion,
progression salariale.

Réponse :

8 La croissance du salaire de base ne doit pas être calculée sur le total des
9 employés d'un même groupe d'emplois puisque cette façon de faire prend
10 également en compte l'impact de l'évolution de la proportion des employés
11 permanents et temporaires du groupe.

12 En effectuant les calculs en prenant isolément les employés permanents puis
13 les employés temporaires, les croissances prévues pour chacune de ces deux
14 catégories, entre l'année de base 2015 et l'année témoin 2016, sont les
15 suivantes :

- 16 • Bureau : 3,8 %, soit 3 % d'augmentations salariales et 0,8 % pour
17 l'évolution de la main-d'œuvre projetée (facteur de projection) ;
- 18 • Ingénieurs : 5,1 %, soit 4,3 % d'augmentations salariales afin de tenir
19 compte des ajustements prévus aux maximums des échelles salariales
20 (voir la pièce HQD-8, document 2 [B-0027], page 12, tableau 6) et 0,8 %
21 pour l'évolution de la main-d'œuvre projetée ;

- 1 • **Métiers : 3,8 %, soit 3 % d'augmentations salariales et 0,8 % pour**
2 **l'évolution de la main-d'œuvre projetée ;**
- 3 • **Professionnels : 2,8 %, soit 2 % d'augmentations salariales et 0,8 % pour**
4 **l'évolution de la main-d'œuvre projetée (le calcul de l'intervenant aurait dû**
5 **également être de 2,8 % selon sa méthode de calcul et non 8,9 % comme**
6 **indiqué à la question 4.10.3) ;**
- 7 • **Spécialistes : 3,8 %, soit 3 % d'augmentations salariales et 0,8 % pour**
8 **l'évolution de la main-d'œuvre projetée.**
- 9 **Le facteur de projection mesure l'effet des progressions salariales et des**
10 **autres éléments qui influencent l'évolution de la masse salariale annuelle. Il**
11 **n'est cependant pas possible de quantifier distinctement chacun des**
12 **éléments composants ce facteur.**

4.10 Veuillez également fournir la même information pour les groupes d'emploi suivants :

4.10.1 croissance d'environ 5,1% du salaire de base moyen des ingénieurs de 2015 à 2016.

Réponse :

13 **Voir la réponse à la question 4.9.**

4.10.2 croissance d'environ 5,3% du salaire de base moyen des employés de métiers de 2015 à 2016.

Réponse :

14 **Voir la réponse à la question 4.9.**

4.10.3 croissance d'environ 8,9% du salaire de base moyen des professionnels de 2015 à 2016.

Réponse :

15 **Voir la réponse à la question 4.9.**

4.10.4 croissance prévue d'environ 3,7% du salaire de base moyen des spécialistes de 2015 à 2016.

Réponse :

16 **Voir la réponse à la question 4.9.**

SALAIRE DE BASE

Question 5 :

Références:

- (i) B-0018, HQD-8, document 2, pages 5 à 7
- (ii) R-3770-2011, HQD-1, document 1, page 31

Préambule :

- (ii)
« Nonobstant cette opportunité de relocalisation des employés, le Distributeur a utilisé des hypothèses conservatrices pour estimer les coûts de relocalisation. Les coûts de réaffectation de 31 M\$ prennent en compte le degré de difficulté de remplacement lié au bassin de postes disponibles et au lieu de travail. Le Distributeur a pris comme hypothèses que la période moyenne de relocalisation d'un employé en région urbaine serait d'au plus de 6 mois, et que cette période serait d'au plus de 12 mois pour un employé en région semi-urbaine et d'au plus de 24 mois pour un employé en région rurale. »

Questions :

5.1 Pour 2015, veuillez expliquer la source des réductions d'ETC qui découlent de la demande de la Régie de réduire de 20 M\$ (D-2015-018, paragraphe 529) les salaires de base par rapport à la demande originale du Distributeur.

Réponse :

- 1 **Voir la réponse à la question 6.3 de la demande de renseignements n° 3 de la**
- 2 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

5.2 Veuillez expliquer la source des réductions d'ETC entre le montant autorisé et la révision 4/8 pour l'année de base 2015.

Réponse :

- 3 **Voir la réponse à la question 6.3 de la demande de renseignements n° 3 de la**
- 4 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

5.3 Veuillez expliquer pourquoi le Distributeur lie les 48 ETC anticipés du projet LAD à la demande de la Régie tout en utilisant ces réductions pour expliquer l'écart entre le budget autorisé et l'année de base.

Réponse :

- 5 **Comme mentionné à la page 6 de la pièce HQD-8, document 2 (B-0027), une**
- 6 **réduction de 201 ETC liée aux gains d'efficience pour le projet LAD avait été**

1 prévue pour l'année témoin 2015. Le Distributeur a par la suite anticipé une
2 diminution de 48 ETC supplémentaires liée au projet LAD pour répondre à la
3 réduction de charges demandée dans la décision D-2015-018. De plus, une
4 diminution de 94 ETC liée aux gains d'efficacité découlant de l'optimisation
5 du déploiement est constatée à l'année de base 2015, portant le total des
6 gains associés au projet LAD en 2015 à 343 ETC.

5.4 Veuillez expliquer ce que vous entendez par 48 ETC anticipés.

Réponse :

7 **Voir la réponse à la question 6.3 de la demande de renseignements n° 3 de la**
8 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

5.5 Veuillez indiquer si la réduction de 48 ETC anticipée est réelle en 2015 où si elle ne se matérialisera qu'en 2016.

Réponse :

9 **Voir la réponse à la question 6.3 de la demande de renseignements n° 3 de la**
10 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

5.6 Veuillez expliquer pourquoi la main-d'œuvre affectée aux opérations est réduite de 46 ETC en 2015 par rapport à la prévision dans un contexte où le Distributeur souhaite assurer le renouvellement de la main-d'œuvre affectée aux activités opérationnelles.

Réponse :

11 **La réduction de 46 ETC en 2015 est essentiellement due au décalage entre les**
12 **départs à la retraite et le délai nécessaire à l'embauche de nouveaux**
13 **employés.**

5.7 Veuillez indiquer le nombre de départ à la retraite prévu en 2016 au niveau des activités opérationnelles.

Réponse :

14 **Environ 150 départs à la retraite sont prévus en 2016 pour les employés**
15 **affectés aux activités opérationnelles.**

5.8 Veuillez indiquer quelle proportion des ETC additionnels associés aux activités opérationnelles (83 ETC additionnels plus départ à la retraite ou autres) le Distributeur prévoit combler à l'interne.

Réponse :

1 **Le Distributeur vise, au moyen de son processus d'embauche, à sélectionner**
2 **le candidat ayant le meilleur profil et les qualifications requises pour effectuer**
3 **les tâches reliées au poste à combler. Le Distributeur ne peut pas prévoir la**
4 **proportion des ETC associés aux activités opérationnelles qui seront comblés**
5 **à l'interne ou à l'externe.**

5.9 Veuillez confirmer la compréhension de la FCEI a l'effet que le Distributeur prévoit relocaliser en 2016 seulement 17 des 207 ETC libérés par le projet LAD et toujours sans fonction.

Réponse :

6 **Le Distributeur prévoit relocaliser 207 ETC en 2016, soit 111 ETC de plus que**
7 **les 96 ETC déjà prévus pour l'année de base 2015.**
8 **Le Distributeur précise que les effectifs à relocaliser sont liés aux processus**
9 **actuels de relève et de recouvrement.**

5.10 Veuillez indiquer si la vitesse et le coût de relocalisation des employés est en ligne avec ce qui était prévu au dossier R-3770-2011? Veuillez justifier votre réponse.

Réponse :

10 **Les coûts de relocalisation des employés prévus seront plus élevés de 6,4 M\$**
11 **que ceux initialement prévus, tel qu'il est présenté au tableau 5 du *Suivi du***
12 ***projet Lecture à distance au 30 juin 2015* déposé le 31 juillet 2015 à la Régie en**
13 **suivi des décisions D-2012-127 et D-2014-101.**
14 **Par ailleurs, dans le cadre du projet LAD, le Distributeur prévoit un écart**
15 **favorable des charges d'exploitation de 20 M\$, et ce, en incluant l'écart**
16 **défavorable des frais de relocalisation.**

5.11 Concernant les 17 ETC relocalisés, veuillez indiquer combien quittent pour la retraite.

Réponse :

17 **Voir la réponse à la question 5.9.**
18 **Voir également la réponse à la question 22.2 de la demande de**
19 **renseignements n° 3 de la Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

5.12 Veuillez indiquer quel est le plan du Distributeur pour relocaliser les 190 ETC restant et sur quel horizon il entend l'exécuter?

Réponse :

- 1 **Voir la réponse à la question 5.9.**
- 2 **Voir également la réponse à la question 22.2 de la demande de**
- 3 **renseignements n° 3 de la Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

5.13 Veuillez indiquer la proportion de ces ETC se trouvant en zone urbaine, semi-urbaine ou rurale.

Réponse :

- 4 **La proportion des ETC par zone n'est pas disponible. En effet, le Distributeur**
- 5 **déploie maintenant ses efforts de relocalisation de façon globale sur son**
- 6 **territoire plutôt que par zones.**

GAINS D'EFFICIENCE EN GESTION COURANTE**Question 6 :****Références:**

- (i) HQD-5, document 1
- (ii) HQD-2, document 1, p. 8
- (iii) HQD-8, document 1, p. 6, tableau 2
- (iv) Rapport annuel 2014, HQD-2, Document 3, pp. 13 et 14
- (v) HQD-9, document 5.1, p. 6, tableau 2
- (vi) HQD-8, document 1, p. 8

Préambule :

(iv)

« o Salaires de base et prestations de travail (5,6 M\$ F)

Le Distributeur tient à rappeler qu'il a annoncé, sur la base de 10 mois réalisés et 2 mois prévisionnels, des écarts respectifs de 26 M\$ favorable et de 20 M\$ défavorable en ce qui a trait à ses salaires de base et à ses prestations de travail. Ces écarts ont été établis en fonction des charges d'exploitation totales. En excluant les montants associés aux éléments spécifiques, les mêmes écarts étaient respectivement de 36,8 M\$ F et de 34,4 M\$ D.

Au 31 décembre 2014, les salaires de base, excluant les éléments spécifiques, montrent un écart favorable de 39,3 M\$, soit presque l'équivalent de ce qui avait été annoncé lors des audiences du dossier R-3905-2014. À cet effet, la pièce HQD-10, document 1, traite de l'évolution annuelle de l'effectif à temps complet.

Les prestations de travail excluant les éléments spécifiques, quant à elles, montrent un écart défavorable de 33,7 M\$, soit un écart quasi identique à celui annoncé dans la prévision 10/2 du Distributeur une fois celle-ci ajustée des éléments spécifiques. Plus précisément, les éléments suivants expliquent cet écart :

- Métiers-lignes (22,3 M\$ D) L'écart défavorable constaté relativement aux prestations de travail des métiers-lignes s'explique par une réduction du nombre d'employés découlant, entre autres, de départs à la retraite et de la mobilité interne, pour lesquels le renouvellement de la main-d'œuvre ne s'est pas réalisé au même rythme qu'anticipé. Par ailleurs, le Distributeur tient à souligner que le montant reconnu pour 2014 tenait compte d'une surévaluation des heures capitalisables induite par la formule paramétrique.
- Projets et services (12,9 M\$ D) : Cet écart découle principalement de l'optimisation de la planification et de l'ingénierie du réseau de distribution, telle que la réforme des encadrements en matière de conception du réseau ainsi que la simplification et la normalisation des montages types qui ont eu un impact direct sur les efforts de conception. L'efficacité réalisée s'est ainsi concrétisée plus rapidement qu'anticipé par le Distributeur, ce qui a engendré un impact à la baisse sur les prestations de travail. »

(vi)

« La réduction de 7,7 M\$ de la masse salariale associée à l'amélioration de la performance opérationnelle qui s'explique principalement par les gains d'efficacité attribuables au projet LAD, soit une réduction de 94 ETC. Ces gains d'efficacité découlant d'actions structurantes seront remis à la clientèle en 2016. »

Questions :

6.1 Veuillez décrire les mesures prises par le Distributeur et ayant permis de réaliser 36,1 M\$ d'efficacité additionnelle en 2015 (référence (ii)).

Réponse :

1 **Voir la réponse à la question 6.3 de la demande de renseignements n° 3 de la**
2 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

6.2 Veuillez ventiler ce gain d'efficacité en fonction du niveau de détail du tableau 2 de la référence (i)

Réponse :

3 **Voir la réponse à la question 6.3 de la demande de renseignements n° 3 de la**
4 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

6.3 Veuillez ventiler le montant des activités de base du Distributeur (ligne 2 de la référence (iii)) en fonction du niveau de détail du tableau 2 de la référence (i)

Réponse :

1 **Le Distributeur ne voit pas la pertinence de fournir le détail demandé compte**
2 **tenu du fait que l'intervenant a toutes les données en main pour préparer une**
3 **telle analyse.**

4 **À titre indicatif, le détail des coûts des activités de base correspond à la**
5 **différence entre :**

- 6 • **les coûts totaux (soit la pièce HQD-5, document 1 [B-0022],**
7 **tableau 2) ; et**
- 8 • **les coûts associés aux activités de base avec facteurs d'indexation**
9 **particuliers et éléments spécifiques (soit l'annexe B de la pièce**
10 **HQD-8, document 1 [B-0026], pages 27 à 31), dont les rubriques Masse**
11 **salariale et Charges de services partagés sont détaillées à la réponse à**
12 **la question 15.3.**

6.4 Selon le tableau 2 de la référence (iii), les charges d'exploitation liées aux activités de base ont été de 949,3 M\$ en 2014. En 2015, le Distributeur prévoit des charges d'exploitation de 971,5 M\$ ce qui inclut l'efficacité de 36,1 M\$. N'eût été de cette efficacité les charges d'exploitation de l'année de base aurait été à 1 007,6 M\$ soit une hausse de plus de 6,1% par rapport à l'année 2014. Veuillez expliquer pourquoi un niveau de départ présentant une croissance des charges aussi importante devrait constituer une base raisonnable à partir de laquelle calculer l'efficacité réalisée de 36,1 M\$.

Réponse :

13 **Le Distributeur est d'avis que l'année historique 2014 ne constitue pas une**
14 **base de référence juste pour évaluer l'efficacité de l'année de base 2015. En**
15 **effet, tel qu'il est indiqué aux pages 14 et 15 de la pièce HQD-2, document 3 du**
16 **Rapport annuel 2014, l'année historique 2014 a été marquée par :**

- 17 • **une grève des élagueurs et des températures froides qui ont ralenti la**
18 **reprise des activités, ce qui a engendré un écart favorable de 11 M\$**
19 **associé aux coûts liés à la maîtrise de la végétation ;**
- 20 • **l'abolition du régime d'intéressement corporatif en 2014, ce qui a**
21 **occasionné un écart favorable de 14 M\$ associé aux coûts liés à la masse**
22 **salariale. Pour l'année de base 2015, cet élément a été intégré au salaire**
23 **de base, conformément aux conventions collectives.**

24 **Ces deux éléments ont eu un impact favorable sur les coûts réels de 2014,**
25 **mais sont non récurrents pour l'année 2015. Ainsi, les charges d'exploitation**
26 **liées aux activités de base de l'année historique 2014 ne constituent pas une**
27 **base de comparaison valable pour l'année de base 2015.**

6.5 Veuillez indiquer comment le Distributeur parvient à établir que la réduction de coût de 36,1 M\$ résulte d'efficacité plutôt que d'un écart prévisionnel ?

Réponse :

1 **Voir la réponse à la question 6.3 de la demande de renseignements n° 3 de la**
2 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

6.6 Veuillez expliquer en quoi une croissance de 2,3% (971,5 M\$ /949,3 M\$) des charges d'exploitation relatives aux activités de base entre 2014 et 2015(référence iii) devrait être considérée par la Régie comme une performance telle qu'il serait inapproprié de réclamer quelque efficacité que ce soit au niveau des activités courantes entre 2015 et 2016.

Réponse :

3 **Voir la réponse à la question 6.4.**

6.7 Relativement à la référence (iv), veuillez confirmer que le niveau des activités de base non capitalisables n'a pas été significativement affecté en 2014 entre le dossier tarifaire et le résultat réel.

Réponse :

4 **Comme présenté au tableau 6 de la référence (iv), les charges d'exploitation**
5 **liées aux activités de base de l'année historique 2014 s'établissent à 949,3 M\$,**
6 **en baisse de 35,4 M\$ par rapport au montant de 984,7 M\$ autorisé par la**
7 **Régie. Étant donné que les coûts capitalisables liés aux activités de base sont**
8 **comptabilisés aux projets d'investissement du Distributeur, l'écart constaté**
9 **est entièrement lié aux charges d'exploitation non capitalisables.**

6.8 Relativement à la référence (iii), veuillez confirmer que les charges d'exploitation de l'année de base 2015 de 971,5 M\$ intègrent les gains additionnels associés au projet LAD de 19,3 M\$ entre l'année témoin 2015 et l'année de base 2015 (référence v). Sinon veuillez expliquer et présenter le niveau des charges d'exploitation de l'année de base 2015 excluant l'ensemble des gains associés au projet LAD pour 2015.

Réponse :

10 **Le Distributeur le confirme.**

6.9 Relativement à la référence (iii), veuillez présenter le niveau cumulatif de gains d'efficacité associés au projet LAD qui est intégré aux activités de base.

Réponse :

1 Les gains cumulatifs intégrés aux activités de base pour le projet LAD
 2 atteignent 71,2 M\$ en 2016, comme indiqué à la page 8 de la pièce
 3 HQD-2, document 1 (B-0013).

6.10 Relativement à l'écart entre l'année de base et la décision D-2015-018, veuillez expliquer pourquoi le Distributeur mentionne une réduction de seulement 7,7 M\$ associés à l'amélioration de la performance opérationnelle s'expliquant principalement par le projet LAD alors que les gains additionnels associés au projet LAD présentés à la référence (v) sont de 19,3 M\$.

Réponse :

4 La réduction de 7,7 M\$ associée à l'amélioration de la performance
 5 opérationnelle, dont 7,4 M\$ sont attribuables au projet LAD, concerne les
 6 rubriques Salaire de base et Avantages sociaux – Autres, alors que les gains
 7 additionnels de 19,3 M\$ associés au projet LAD concernent les dépenses de
 8 masse salariale et autres charges.

9 Le tableau R-6.10 présente la portion du salaire de base et des avantages
 10 sociaux relatifs aux gains additionnels de 7,4 M\$ associés au projet LAD.

TABLEAU R-6.10 :
GAINS ADDITIONNELS ASSOCIÉS AU PROJET LAD –
PORTION SALAIRE DE BASE ET AVANTAGES SOCIAUX (M\$)

	Année de base 2015	R-3905-2014 2015	Écart
Gains - Projet LAD			
Salaire de base ¹	18,3	8,6	9,7
Avantages sociaux ¹	3,1	1,5	1,7
Gains - Projet LAD avant intégration des gains supplémentaires 2015 intégrés aux tarifs 2015	21,4	10,1	11,3
Gains supplémentaires 2015 intégrés aux tarifs 2015 ²			(3,9)
Amélioration de la performance opérationnelle - Projet LAD			7,4

¹ Voir tableau R-15.2 à la question 15.2

² Voir la conciliation des « Gains - Actions structurantes 2015 » au tableau 3 de la pièce HQD-9, document 5.1 (B-0039)

6.11 Veuillez expliquer l'évolution des charges d'exploitation associées aux activités de base entre l'année de historique 2014 et l'année de base 2015.

Réponse :

1 Voir la réponse à la question 6.4.

RÉMUNÉRATION INCITATIVE ET AUTRES PRIMES

Question 7 :

Référence :

- (i) HQD-5, document 1, tableau 2
- (ii) <http://tvanouvelles.ca/lcn/infos/national/archives/2015/06/20150601-133206.html>

Préambule :

- (ii)
« Selon une enquête du *Journal de Montréal*, dont les chiffres ont été obtenus grâce à une demande d'accès à l'information, 1635 cadres de la société d'État se sont partagé 17,9 millions de dollars en bonis alors que 133 cadres de direction et hauts dirigeants ont touché des sommes totalisant 4,9 millions de dollars. »

Questions :

7.1 Veuillez énumérer les différentes situations pouvant déclencher une prime salariale et ventiler la ligne « Autres primes » en fonction de ces catégories.

Réponse :

2 **La ligne Autres primes correspond à l'ensemble des compensations versées**
3 **aux employés en raison des conditions particulières, difficiles ou**
4 **contraignantes d'exercice du travail. À titre d'exemple, on y retrouve les**
5 **primes pour quart de travail, les primes d'éloignement, les primes pour**
6 **direction de travail ou pour remplacement d'employés de niveau supérieur**
7 **ainsi que les primes pour travail durant les jours fériés ou dans des**
8 **conditions d'urgence.**

9 **Le Distributeur n'est pas en mesure de ventiler les autres primes puisque ces**
10 **montants sont planifiés de façon globale selon l'historique et les conventions**
11 **collectives en vigueur, le cas échéant, et non en fonction des différentes**
12 **primes possibles.**

7.2 Veuillez confirmer les montants présentés à la référence (ii).

Réponse :

1 **Le Distributeur confirme que les montants cités au préambule de la question**
2 **correspondent aux montants de rémunération incitative versés**
3 **spécifiquement au personnel cadre d'Hydro-Québec en fonction de l'atteinte**
4 **des objectifs de l'année 2014.**

7.3 Veuillez indiquer la portion des sommes indiquées en référence (ii) attribuable au Distributeur.

Réponse :

5 **Les 398 cadres et les 19 cadres de direction du Distributeur ont reçu**
6 **respectivement 3,4 M\$ et 0,5 M\$ en rémunération incitative pour 2014.**

7.4 Veuillez expliquer la baisse de la rémunération incitative selon la performance entre l'année 2015 selon la décision D-2015-018 et l'année de base 2015.

Réponse :

7 **La baisse de la rémunération incitative selon la performance entre la décision**
8 **D-2015-018 et l'année de base 2015 s'explique principalement par le fait que la**
9 **prévision de l'année témoin 2015 a été établie sur la base des données réelles**
10 **2013, tandis que la prévision de l'année de base 2015 a été établie sur la base**
11 **des données réelles 2014.**

7.5 Veuillez expliquer la baisse de la rémunération incitative selon la performance entre l'année historique 2014 et l'année témoin 2016.

Réponse :

12 **Comme présenté au tableau 4 à la page 11 de la pièce HQD-8,**
13 **document 2 (B-0024), le degré d'atteinte des résultats du Distributeur a été de**
14 **96 % pour l'année historique 2014 comparativement à celui prévu de 67 %**
15 **pour l'année témoin 2016.**

7.6 Veuillez indiquer les hypothèses utilisées quant à l'atteinte des objectifs corporatifs et individuels pour établir le coût de la rémunération incitative.

Réponse :

16 **Voir la pièce HQD-8, document 2 (B-0024), page 11, tableau 4.**

AUTRES CHARGES DIRECTES

Question 8 :

Référence :

- (i) HQD-8, document 3, pp. 5 et 6.
- (ii) HQD-8, document 1, pp. 17 et 18
- (iii) R-3905-2014, HQD-15, document 9, p.17
- (iv) R-3905-2014, HQD-15, document 9, p.20 tableau R-6.5
- (v) HQD-8, document 1, p. 20
- (vi) R-3905-2014, HQD-8, document 1, p. 16
- (vii) Rapport annuel 2014, HQD-7, document 3, p. 9

Préambule :

(iii)
« En 2015, le coût moyen prévu selon l'estimation des activités requises est de 75 \$ par poteau et tient compte du nouveau contrat qui a pris effet en 2014 pour les années 2014 et 2015. »

(vii)
« 3.2. Suivi budgétaire 2014 – Charges d'exploitation
Les dépenses réelles reliées aux charges d'exploitation du PGEÉ s'élèvent à 24 M\$, soit 11 M\$ de moins que le montant de 34 M\$ reconnu dans la décision D-2014-037. Au marché résidentiel, l'écart de -2 M\$ provient des programmes suivants :

- Programmes spécifiques Mieux consommer (-1 M\$) : arrêt des activités médiatiques pour le volet Éclairage à la suite d'une participation record et report à l'automne 2014 du lancement de l'Approche intégrée Nouvelle construction ;
- Service Comparez-vous (-1 M\$) : baisse des efforts de commercialisation à la suite d'une participation plus élevée que prévu après la campagne d'hiver et optimisation des coûts de maintien et d'évolution de cet outil.

Au marché commercial et institutionnel, l'écart de -3 M\$ provient d'une part, de la réduction des activités de commercialisation étant donné le nombre élevé de projets déjà déposés et en traitement et, d'autre part, du report de certaines activités. Pour les activités Innovations technologiques et commerciales, l'écart de -2 M\$ s'explique par le fait qu'il y a eu moins de demandes pour les activités de PISTE. Finalement, l'écart de -5 M\$ dans les Activités communes provient d'une optimisation des activités d'évaluation et de coûts moindres pour les activités de commercialisation visant l'ensemble de la population. »

Questions :

8.1 Veuillez expliquer en quoi les parcs à carburants ne sont pas conformes et élaborer sur la nature des travaux à réaliser.

Réponse :

- 1 **Voir la réponse à la question 25.2 de la demande de renseignement n° 3 de la**
2 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

8.2 Veuillez indiquer le nombre de parcs à carburant requérant une mise en conformité.

Réponse :

- 3 **Voir la réponse à la question 25.2 de la demande de renseignements n° 3 de la**
4 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

8.3 Veuillez décrire le plan à long terme pour la réalisation de toutes les mises en conformité et indiquant l'horizon temporel prévu pour compléter l'ensemble des travaux.

Réponse :

- 5 **Voir la réponse à la question 25.2 de la demande de renseignements n° 3 de la**
6 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

8.4 Veuillez indiquer comment a été évalué le budget de 3M\$ en 2015 et 6M\$ en 2016 pour cette activité? Veuillez faire le lien avec les travaux prévus.

Réponse :

- 7 **Voir la réponse à la question 25.2 de la demande de renseignements n° 3 de la**
8 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

8.5 Veuillez réviser le montant du compte d'écarts pour les événements imprévisibles en réseau autonome suite à la décision D-2015-150.

Réponse :

Voir les réponses aux questions 13.1 et 13.2 de l'AQCIE-CIFQ à la pièce HQD-16, document 3.

8.6 Relativement à la référence (iii), veuillez indiquer si un nouveau contrat a été signé couvrant 2016 et en indiquer la durée.

Réponse :

- 9 **Le Distributeur prévoit lancer un appel d'offres cet automne en vue de signer**
10 **un nouveau contrat en janvier 2016 couvrant la période 2016-2018 (3 ans).**

8.7 Pour chaque activité prévue au contrat, veuillez comparer les conditions du contrat 2014-2015 et de celui couvrant l'année 2016.

Réponse :

1 Voir la réponse à la question 8.6.

8.8 Veuillez reproduire le tableau R-6.5 pour les années 2014, 2015 et 2016.

Réponse :

2 Le tableau R-8.8 présente les volumes réels et prévus des poteaux inspectés
3 et le coût par activités d'inspection pour l'année historique 2014, l'année de
4 base 2015 et l'année témoin 2016.

TABLEAU R-8.8 :
VOLUME ET COÛT PAR ACTIVITÉS D'INSPECTION – ANNÉE HISTORIQUE 2014,
ANNÉE DE BASE 2015 ET ANNÉE TÉMOIN 2016

Activités	Année historique 2014		Année de base 2015		Année témoin 2016	
	Quantités réelles	Coût moyen réel	Quantités prévues	Coût moyen prévu	Quantités prévues	Coût moyen prévu
Inspection et mise en inventaire	42 085	44 \$	51 469	55 \$	74 350	
Inspection complète	116 035	70 \$	123 114	78 \$	113 500	
Poteau non accessible	166	35 \$	1 067	26 \$	420	
Remplacement planifié	2 711	76 \$	2 250	76 \$	2 430	
Remplacement prioritaire	2 372	79 \$	2 100	76 \$	2 300	
Total (avant renforcement avec tuteur)	163 369	63 \$	180 000	71 \$	193 000	70 \$

5 En 2016, le Distributeur poursuit le programme d'inspection des poteaux
6 situés dans des zones rurales. Puisque les données de l'inventaire relatives à
7 ces poteaux sont parfois moins précises, le Distributeur prévoit réaliser un
8 nombre d'inspections et de mises en inventaire plus élevé que par les années
9 passées. Pour les autres activités, le nombre prévu pour 2016 est comparable
10 aux données réelles de l'année historique 2014.

11 Le Distributeur n'est pas en mesure de fournir le coût moyen détaillé par
12 activités pour l'année témoin 2016 puisqu'il prépare actuellement le lancement
13 d'un appel d'offres. Toutefois, le Distributeur prévoit que le coût moyen
14 devrait se situer à 70 \$, légèrement en baisse par rapport au coût moyen
15 prévu pour l'année de base 2015.

8.9 Veuillez justifier les différences quant à la fréquence de chaque activité entre 2016 et les années précédentes.

Réponse :

16 Voir la réponse à la question 8.8.

8.10 Veuillez expliquer pourquoi le Distributeur n'a pu atteindre son objectif de 180 000 poteaux à traiter depuis 2011 et pourquoi il croit réaliste de pouvoir dépasser ce seuil en 2016.

Réponse :

1 **Voir la réponse à la question 17.1 de la demande de renseignements n° 3 de la**
2 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

8.11 À la référence (v), le Distributeur demande de reconduire le budget 2015 approuvé en efficacité énergétique sans mentionner de modification à ses besoins. Il faisait de même en 2015 (référence (vi)). Les dépenses réelles de 2014, se sont avérées inférieures de 10M\$ à la prévision, l'écart se concentrant essentiellement au niveau des services professionnels et autres. Le Distributeur explique ces écarts au rapport annuel 2014. Considérant les justifications données au rapport annuel 2014, par exemple, l'optimisation des activités communes et la forte réponse aux programmes, veuillez justifier de demander pour 2016 une reconduction du budget approuvé pour 2014.

Réponse :

3 **Voir la réponse à la question 18.1 de la demande de renseignements n° 3 de la**
4 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

CHARGES DE SERVICES PARTAGÉS

Question 9 :

Référence :

- (i) HQD-8, document 4, p. 6, tableau 2
- (ii) HQD-5, document 1, p.6.

Préambule :

La référence (ii) montre une décroissance de près de 50% du coût de retraite entre 2014 et 2016 soit environ 40 M\$ de réduction. De plus, la réduction entre l'année de base 2015 et 2016 est de 36 M\$

La référence (i) montre pour sa part une variation du coût de retraite non réparti par produit en 2016 de 7,4 M\$ à l'année de base 2015 et de 5,8 M\$ à l'année témoin 2016.

Questions :

9.1 Veuillez indiquer le point de référence utiliser pour le calcul de la variation du coût de retraite non réparti par produits pour chacune des colonnes du tableau 2 de la référence (i).

Réponse :

1 **Une portion du coût de retraite associé aux charges de services partagés est**
2 **incorporée aux produits des fournisseurs au moment de l'établissement des**
3 **ententes clients-fournisseurs. S'il y a une réévaluation subséquente de la**
4 **charge de retraite, les ententes clients-fournisseurs ne sont pas ajustées et**
5 **l'écart est alors présenté à la ligne Variation du coût de retraite non réparti par**
6 **produits.**

7 **Le tableau R-9.1 est tiré de la pièce HQD-8, document 1 (B-0026), tableau 4.**

TABLEAU R-9.1 :
COÛT DE RETRAITE TOTAL – 2014 À 2016

COÛT DE RETRAITE - Excluant les comptes d'écarts	Année historique 2014	2015		Année témoin 2016	Variation 2016 vs 2014
		D-2015-018	Année de base		
Masse salariale	91,8	107,1	88,8	52,5	(39,3)
Charges de services partagés	27,6	33,2	25,8	15,2	(12,4)
Coûts capitalisés	(23,5)	(25,1)	(22,9)	(13,5)	10,0
Total - Coût de retraite	95,9	115,2	91,7	54,2	(41,7)

8 **La variation du coût de retraite des charges de services partagés constatée**
9 **pour l'année de base 2015 de 7,4 M\$ provient de l'écart entre le coût de**
10 **retraite de 33,2 M\$ inclus dans les ententes clients-fournisseurs au départ et**
11 **la plus récente évaluation de 25,8 M\$.**

12 **Pour l'année témoin 2016, la variation de 5,8 M\$ provient d'un ajustement de**
13 **la charge de retraite faisant passer de 21 M\$ à 15,2 M\$ la portion attribuée aux**
14 **charges de services partagés.**

9.2 Veuillez indiquer le coût de retraite total pour chacune des colonnes du tableau 2 de la référence (i).

Réponse :

15 **Le tableau R-9.2 présente la composition du coût de retraite total pour les**
16 **charges de services partagés.**

TABLEAU R-9.2 :
COÛT DE RETRAITE DES CHARGES DE SERVICES PARTAGÉS – 2014 À 2016

CHARGES DE SERVICES PARTAGÉS - Coût de retraite	Année historique 2014	2015		Année témoin 2016
		D-2015-018	Année de base	
Coût de retraite	27,6	33,2	25,8	15,2
Compte d'écart	14,6	(4,8)	2,6	(7,9)
<i>Compte d'écart 2012</i>	(5,3)			
<i>Compte d'écart 2013</i>	13,0	1,9	1,9	
<i>Compte d'écart 2014</i>	6,9	(6,7)	(6,7)	(0,4)
<i>Compte d'écart 2015</i>			7,4	(7,5)
Élément spécifique - Coût de retraite	42,2	28,4	28,4	7,3

9.3 Veuillez expliquer que le coût de retraite entre l'année de base et témoin de la référence (i) soit en hausse alors qu'il est en forte baisse à la référence (ii).

Réponse :

1 **Le tableau R-9.2 montre que le coût de retraite des charges de services**
 2 **partagés est en baisse, tout comme à la référence (ii). La Variation du coût de**
 3 **retraite non réparti par produits est une composante du coût de retraite total.**

COÛTS CAPITALISÉS

Question 10 :

Références :

- (i) HQD-8, document 5, p. 5
- (ii) HQD-8, document 2, pp. 6 et 7

Questions :

10.1 Veuillez ventiler la ligne « Activités de base avec facteur d'indexation particulier et éléments spécifiques » de la référence (i) entre les différentes activités de base avec facteur d'indexation particulier et les différents éléments spécifiques.

Réponse :

4 **L'information demandée figure à l'annexe B de la pièce HQD-8, document 1**
 5 **(B-0026), aux pages 29 à 31. Voir plus spécifiquement les lignes Coûts**
 6 **capitalisés et Compte d'écarts – Coût de retraite, qu'il faut additionner.**

10.2 Veuillez indiquer le nombre d'ETC qui sera libéré par le projet LAD en 2016.

Réponse :

- 1 **Voir la réponse à la question 21.3 de la demande de renseignements n° 3 de la**
2 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

10.3 Veuillez indiquer comment se répartiront ces ETC entre les différents types activités (e.g. activités opérationnelles) du Distributeur en 2016.

Réponse :

- 3 **Sans objet. À cet égard, voir la réponse à la question 21.3 de la demande de**
4 **renseignements n° 3 de la Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

10.4 Dans la mesure où un nombre important d'ETC est libéré par le projet LAD, veuillez justifier l'ajout de 83 ETC additionnels aux activités opérationnelles (référence (ii)).

Réponse :

- 5 **Sans objet. À cet égard, voir la réponse à la question 21.3 de la demande de**
6 **renseignements n° 3 de la Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

10.5 Veuillez indiquer si le Distributeur a des besoins non comblés en exploitation, autres que l'ajout de 83 ETC aux activités opérationnels, qui justifient le déplacement des ressources du projet LAD vers des activités non capitalisables.

Réponse :

- 7 **Sans objet. À cet égard, voir la réponse à la question 21.3 de la demande de**
8 **renseignements n° 3 de la Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

10.6 Veuillez justifier l'hypothèse du Distributeur selon laquelle les ETC libérés par la fin du projet LAD seront réaffectés aux charges d'exploitation plutôt qu'à d'autres activités capitalisables?

Réponse :

- 9 **Ceci ne fait pas partie des hypothèses du Distributeur.**

10.7 Veuillez indiquer si les ressources attribuées initialement au déploiement du projet LAD ont résulté en une baisse des ressources associées à l'exploitation ou plutôt en une baisse des ressources autrement associés à des tâches capitalisables. Veuillez fournir les données et références pertinentes en support de votre réponse.

Réponse :

- 1 **La réalisation du projet LAD a nécessité la création d'une nouvelle équipe**
2 **composée d'employés temporaires ou d'employés provenant d'autres unités**
3 **d'Hydro-Québec et dont les postes laissés vacants ont dû être comblés, s'il y**
4 **a lieu.**

FRAIS DE RELÈVE

Question 11 :

Référence :

- (i) Portail Québec > Actualité gouvernementale > Fil d'information
(ii) <http://www.courrierparlementaire.com/edition/3424#18022>

Préambule :

(i)
« Frais pour la relève des compteurs - Hydro-Québec doit cesser la surfacturation et rembourser les Québécois

QUÉBEC, le 7 mai 2015 /CNW Telbec/ - Le député de Marie-Victorin et porte-parole de l'opposition officielle en matière d'énergie et de ressources naturelles, Bernard Drainville, somme le ministre de l'Énergie et des Ressources naturelles, Pierre Arcand, d'exiger d'Hydro-Québec qu'elle cesse d'imposer des frais pour la relève des compteurs à 2,9 millions de clients résidentiels ayant désormais des compteurs intelligents qui transmettent automatiquement leurs données de consommation.

« Hydro-Québec a exigé l'installation de compteurs intelligents pour l'ensemble des Québécois. Or, ces compteurs ont justement comme principal avantage de ne nécessiter aucune relève manuelle. Pourtant, la société d'État continue d'imposer, à tous ses clients, des frais pour la relève; en un an seulement, cette mesure lui a permis d'amasser 67 millions de dollars. Le gouvernement doit mettre fin à cette surfacturation injuste et exiger d'Hydro-Québec qu'elle rembourse aux Québécois les 67 millions qu'ils ont payés en trop », a demandé Bernard Drainville.

« Il y a pire encore : les clients qui ont choisi l'option de retrait - ceux qui ont dit non aux nouveaux compteurs - doivent payer à Hydro-Québec des frais additionnels de 5 \$ par mois pour assurer la relève manuelle. Or, ces clients payent déjà pour ce service! En effet, chacun doit payer 0,40 \$ par jour pour la redevance d'abonnement, peu importe sa consommation. Ces frais fixes incluent 0,06 \$ pour la relève de son compteur. C'est clairement de la double facturation », a ajouté le porte-parole.

« Par ailleurs, on n'a jamais vu autant de Québécois avoir de la difficulté à payer leur facture d'Hydro-Québec. Cette année, 300 000 clients doivent conclure une entente de paiement, un

triste record. La première chose à faire est d'arrêter de les faire payer en double. Cette surfacturation doit cesser », a conclu le député de Marie-Victorin. »

Questions :

11.1 Veuillez confirmer ou infirmer l'information à l'effet que le revenu requis inclut 67 M\$ pour la relève des compteurs.

Réponse :

1 L'affirmation citée en référence (i) origine d'un manque de connaissance à
2 l'égard du processus d'établissement des tarifs d'électricité. Le Distributeur,
3 dans un communiqué de presse publié le 8 mai 2015⁴ a réfuté ces allégations.
4 Dans les faits, les clients du Distributeur vont bénéficier d'économies
5 cumulatives de 71,2 M\$ en 2016, directement liées à la mise en service des
6 compteurs de nouvelle génération. La hausse de 1,9 % demandée pour
7 l'année 2016-2017 intègre ces économies. Le Distributeur rappelle qu'en
8 matière de stratégie tarifaire, il n'y a pas d'adéquation à faire entre un coût
9 précis (par exemple, les frais de relève), et une composante spécifique du tarif
10 (par exemple, la redevance d'abonnement).

11.2 Veuillez indiquer le coût de la relève des compteurs prévus pour 2016 incluant et excluant les ETC qui doivent être relocalisés.

Réponse :

11 Le coût de prestation de la relève de compteurs prévu pour 2016 est de
12 48,1 M\$. Il est détaillé au tableau 14B à la page 27 de la pièce HQD-12,
13 document 3 (B-0046). Ce montant inclut 18,2 M\$ de frais de relocalisation.

COÛTS NETS LIÉS AUX SORTIES D'ACTIFS

Question 12 :

Références :

(i) HQD-8, document 6. p. 10;

Questions :

⁴ <http://www.newswire.ca/fr/news-releases/frais-de-releve-et-nouveaux-compteurs---aucuns-frais-superflus-ne-sont-factures-aux-clients-dhydro-quebec-517691081.html>

12.1 Veuillez justifier d'utiliser un historique de 5 ans pour estimer le niveau des sorties d'actifs liés en corroboration.

Réponse :

1 **Les impacts financiers liés aux sorties d'actifs et découlant des exercices de**
2 **corroboration peuvent être variables d'une année à l'autre, selon les différents**
3 **dossiers qui ont eu cours. Ainsi, le Distributeur considère que l'utilisation**
4 **d'une période de cinq ans permet une meilleure évaluation du niveau annuel**
5 **des coûts nets liés aux sorties d'actifs.**

12.2 Veuillez justifier d'inclure l'année 2015 non historique dans cette moyenne.

Réponse :

6 **Le Distributeur juge adéquat d'établir sa prévision de corroboration en**
7 **considérant l'année 2015 plutôt que l'année 2010. En effet, certains dossiers**
8 **de l'année 2010 couvrent deux années de travaux de corroboration. En**
9 **incluant cette année au calcul, la moyenne obtenue couvrirait donc**
10 **implicitement une période supérieure à cinq ans. L'historique cinq ans aurait**
11 **alors été de 10,9 M\$ plutôt que de 7,5 M\$.**

12.3 Veuillez présenter les données historiques pour les années 2010 à 2015.

Réponse :

12 **Voir la réponse à la question 34.1 de la demande de renseignements n° 3 de la**
13 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

12.4 Veuillez présenter la moyenne historique sur la base des années 2010 à 2014 et 2012 à 2014.

Réponse :

14 **La moyenne des coûts nets liés aux sorties d'actifs concernant les dossiers**
15 **de corroboration est de 10,9 M\$ pour les années de 2010 à 2014 et de 5,1 M\$**
16 **pour les années 2012 à 2014.**

12.5 Veuillez présenter les données historiques des coûts nets liés aux sorties d'actifs pour les années 2010 à 2015 en ce qui concerne les appareils de mesure.

Réponse :

17 **Voir la réponse à la question 34.1 de la demande de renseignements n° 3 de la**
18 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

12.6 Veuillez présenter la moyenne historique sur la base des années 2010 à 2014 et 2012 à 2014.

Réponse :

1 **La moyenne des coûts nets liés aux sorties d'actifs concernant les appareils**
2 **de mesure est de 3,6 M\$, tant pour les années de 2010 à 2014 que pour les**
3 **années 2012 à 2014.**

12.7 Dans la mesure où la quasi-totalité des compteurs aura moins de quatre ans d'âge en 2016, veuillez expliquer l'impact du déploiement des compteurs de nouvelle génération sur les sorties d'actifs liées aux appareils de mesure.

Réponse :

4 **Le montant prévu de 4,5 M\$ pour les sorties d'actifs liés aux appareils de**
5 **mesure est composé des éléments suivants :**
6 • **2,5 M\$ pour les appareils de mesure hors du périmètre du projet LAD**
7 **tels que les compteurs des grands clients et les compteurs de nouvelle**
8 **génération devant être remplacés dans le cadre des activités courantes**
9 **du Distributeur ou à la suite du processus d'étalonnage et**
10 **d'échantillonnage.**
11 • **2,0 M\$ pour les compteurs de première génération à remplacer au cours**
12 **de l'année 2016, soit le montant annuel prévu au scénario de référence.**
13 **Le Distributeur souligne qu'un montant global de 5,4 M\$ est nécessaire**
14 **pour le retrait des 136 000 compteurs à remplacer en 2016. Ainsi, au**
15 **montant de 2,0 M\$ du scénario de référence doit s'ajouter un montant de**
16 **3,4 M\$ prévu sous la rubrique « projet majeur – LAD ».**

PROJET LAD PHASES 2 ET 3

Question 13 :

Références :

- (i) HQD-9, document 5.1, p. 8, tableau 4
- (ii) HQD-9, document 5.1, p. 5, tableau 1
- (iii)

Préambule :

La référence (i) montre que 136 milliers de compteurs seront retirés en 2016 contre environ 10 fois plus en 2015 et 2014.

La référence (ii) présente des coûts pour l'achat et l'installation de compteurs d'environ 50,6 M\$ soit environ 4 fois moins que pour 2015 et 2014.

Questions :

13.1 Veuillez justifier la différence marquée entre les ratios de coûts et de nombre de compteurs discutés en préambule.

Réponse :

- 1 **La différence entre les ratios de coûts et de nombre de compteurs s'explique**
2 **principalement par les éléments suivants :**
- 3 • **impact de la variation du taux de change sur le prix des compteurs ;**
 - 4 • **augmentation du temps d'installation des compteurs prévu en 2016, ceux-**
5 **ci pouvant être plus difficiles d'accès ou dans des régions plus**
6 **éloignées ;**
 - 7 • **augmentation de la proportion du volume de compteurs visant les**
8 **clientèles d'affaires. Ces compteurs sont plus dispendieux à l'achat et à**
9 **l'installation que les compteurs résidentiels en raison de leurs**
10 **particularités techniques.**

FRAIS CORPORATIFS**Question 14 :****Références :**

(i) HQD-8, document 7, p. 3, tableau 1

Questions :

14.1 Veuillez refaire le tableau 1 en excluant le coût de retraite.

Réponse :

11 **Le tableau R-14.1 présente l'information demandée.**

TABLEAU R-14.1 :
FRAIS CORPORATIFS COMPRIS DANS LES REVENUS REQUIS DU DISTRIBUTEUR
EXCLUANT LE COÛT DE RETRAITE

	Année historique 2014			Année de base 2015			Année témoin 2016		
	Distributeur		Hydro-Québec	Distributeur		Hydro-Québec	Distributeur		Hydro-Québec
	M\$	%	M\$	M\$	%	M\$	M\$	%	M\$
Bureaux PDG, PCA, Protectrice de la personne	0,6	30 %	1,9	0,8	30 %	2,7	0,7	30 %	2,3
Vérification interne	2,2	30 %	7,4	2,2	30 %	7,5	2,3	30 %	7,8
Affaires corporatives et secrétariat général	17,4	30 %	57,3	18,8	30 %	62,0	19,0	30 %	63,3
Finances	6,1	30 %	20,1	7,1	30 %	23,3	7,6	30 %	25,3
	26,4	30 %	86,7	28,9	30 %	95,5	29,6	30 %	98,7

14.2 Veuillez justifier la croissance des frais corporatifs entre 2014 et 2016 après exclusion du coût de retraite.

Réponse :

1 **La croissance des frais corporatifs entre 2014 et 2016 s’explique par le fait**
 2 **qu’à compter de 2015, dans le but de simplifier le processus de facturation**
 3 **interne, certaines unités corporatives ne facturent plus leurs services au**
 4 **moyen de la facturation interne mais plutôt à travers les frais corporatifs. Elle**
 5 **est également attribuable à l’inflation ainsi qu’à la réduction ponctuelle des**
 6 **charges réalisée en 2014.**

REVENU REQUIS

Question 15 :

Références :

- (i) R-3905-2014, HQD-15, document 9, p. 28, tableau R-10.1
- (ii) R-3905-2014, HQD-15, document 9, p. 10, tableau R-5.1
- (iii) R-3905-2014, HQD-15, document 9, p. 12 à 15, tableaux R-5.3 A à 5.3 D
- (iv) R-3905-2014, HQD-15, document 9, p. 34, tableau R-12.1
- (v) R-3905-2014, HQD-15, document 9, p. 41, tableau R-14.1

Questions :

15.1 Veuillez reproduire l’équivalent du tableau R-10.1 de la référence (i) pour le présent dossier.

Réponse :

- 1 Le tableau R-15.1 présente les coûts relatifs à la rubrique « réclamations aux
2 tiers et autres » ventilés entre les missions effectuées à l'extérieur du Québec
3 et les autres réclamations pour les années 2014 à 2016.

TABLEAU R-15.1 :
COÛTS RELATIFS À LA RUBRIQUE « RÉCLAMATIONS AUX TIERS ET AUTRES »
VENTILÉS ENTRE LES MISSIONS EFFECTUÉES À L'EXTÉRIEUR DU QUÉBEC
ET LES AUTRES RÉCLAMATIONS (M\$)

	MISSIONS				AUTRES QUE MISSIONS			
	Année historique 2014	2015		Année témoin 2016	Année historique 2014	2015		Année témoin 2016
		D-2015-018	Année de base			D-2015-018	Année de base	
COÛTS DE DISTRIBUTION & SERVICES À LA CLIENTÈLE	10,9	0,0	2,0	0,0	21,7	20,7	20,7	20,3
Charges d'exploitation	9,1	0,0	1,8	0,0	19,4	18,6	18,6	18,4
• Charges brutes directes	6,0	0,0	1,1	0,0	13,9	14,5	14,5	14,4
Masse salariale	5,6	0,0	0,9	0,0	5,9	6,2	6,2	6,1
Salaire de base	2,5		0,4		3,4	3,7	3,7	3,6
Temps supplémentaire	1,8		0,3		0,9	0,7	0,7	0,7
Primes et revenus divers	0,3	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3	0,3	0,3
Régime d'intéressement corporatif					0,0			
Rémunération incitative selon la performance					0,0			
Autres primes	0,3		0,0		0,3	0,3	0,3	0,3
Avantages sociaux	0,9	0,0	0,2	0,0	1,3	1,5	1,5	1,5
Avantages sociaux - Coût de retraite	0,5		0,1		0,7	0,8	0,8	0,8
Avantages sociaux - Autres	0,4		0,1		0,6	0,7	0,7	0,7
Autres charges directes	0,4	0,0	0,2	0,0	7,9	8,3	8,3	8,3
Dépenses de personnel et indemnités	0,1		0,0		0,2	0,1	0,1	0,1
Services externes et ressources financières	0,0	0,0	0,0	0,0	3,9	4,9	4,9	5,0
Services externes	0,0	0,0	0,0	0,0	3,9	4,9	4,9	5,0
Services professionnels et autres					3,9	4,9	4,9	5,0
Stock, achats, locations et autres	0,3		0,2		3,8	3,3	3,3	3,2
• Charges de services partagés	3,1	0,0	0,7	0,0	4,6	4,1	4,1	4,0
Centre de services partagés	1,6	0,0	0,4	0,0	2,8	2,7	2,7	2,6
Groupe Technologie	0,9	0,0	0,2	0,0	1,2	1,1	1,1	1,1
Unités corporatives	0,6	0,0	0,1	0,0	0,6	0,3	0,3	0,3
Finances	0,1		0,0		0,2	0,2	0,2	0,2
Ressources humaines	0,4		0,1		0,3	0,1	0,1	0,1
Affaires corporatives et secrétariat général	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1			
• Gestion de matériel					1,0			
Autres charges	1,0	0,0	0,0	0,0	1,1	1,2	1,2	1,0
• Amortissement et déclassement	1,0	0,0	0,0	0,0	1,0	1,1	1,1	0,9
• Taxes		0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Frais corporatifs	0,3	0,0	0,1	0,0	0,4	0,2	0,2	0,2
• Frais corporatifs	0,3		0,1		0,4	0,2	0,2	0,2
Frais financiers	0,5	0,0	0,1	0,0	0,8	0,7	0,7	0,7

15.2 Veuillez reproduire l'équivalent du tableau R-5.1 de la référence (ii) pour le présent dossier.

Réponse :

- 4 Le tableau R-15.2 présente les gains d'efficience associés au projet LAD selon
5 le niveau de détails demandé.

TABLEAU R-15.2 :
GAINS D'EFFICIENCE ASSOCIÉS AU PROJET LAD (M\$)

	Année historique 2012	Année historique 2013	Année historique 2014	R-3905-2014 2015	Année de base 2015	Année témoin 2016	Année 2017	Cumulatif 2017
Charges d'exploitation								
Masse salariale	-	(4,7)	(11,0)	(12,4)	(26,9)	(14,0)	(1,3)	(57,9)
<i>Salaires de base</i>		(3,5)	(7,5)	(8,6)	(18,3)	(9,6)	(0,9)	(39,9)
<i>Prime et revenus divers</i>		(0,7)	(2,2)	(2,4)	(5,4)	(2,7)	(0,2)	(11,1)
<i>Avantages sociaux</i>		(0,6)	(1,3)	(1,5)	(3,1)	(1,7)	(0,2)	(6,9)
Autres charges	-	(0,4)	(1,1)	(2,6)	(7,1)	(6,4)	(1,0)	(16,0)
<i>Services externes et ressources financières</i>		(0,4)	(0,9)	(2,2)	(2,1)	(1,0)	(0,1)	(4,4)
<i>Stock, achat, location et autres</i>		-	(0,2)	(0,4)	(2,2)	(3,3)	(1,0)	(6,7)
<i>Charges de services partagés</i>			-	-	(2,8)	(2,0)	-	(4,8)
Compte d'écarts - Projets majeurs - Charges d'exploitation			5,4	(5,1)	(5,4)			-
Total	-	(5,1)	(6,7)	(20,1)	(39,4)	(20,4)	(2,3)	(73,9)
Revenus de mise en conformité								
<i>Revenus de mise en conformité</i>	-	(0,8)	(1,9)	(0,6)	(2,3)	(2,8)	(2,9)	(2,9)
<i>Compte d'écarts - Projets majeurs - Mise en conformité</i>			1,0	(0,6)	(1,0)			
Total	-	(0,8)	(0,9)	(1,2)	(3,3)	(2,8)	(2,9)	(2,9)
Total - Gains financiers								(76,8)
Coûts de main-d'œuvre évités ¹	-	-	(0,2)	(0,4)	(0,4)	(1,0)	(2,9)	(4,5)
Total - Gains économiques								(81,3)
ETC	-	(61)	(139)	(201)	(343)	(169)	(14)	(726)

¹ Intrants au calcul des gains économiques inclus au dossier R-3770-2011

15.3 Veuillez reproduire l'équivalent des tableaux R-5.3-A à 5.3-D de la référence (iii) pour le présent dossier.

Réponse :

- 1 **Les tableaux R-15.3-A à R-15.3-D présentent le détail des rubriques « masse**
2 **salariale » et « charges de services partagés » pour les activités de base avec**
3 **facteurs d'indexation particuliers et les éléments spécifiques.**

TABLEAU R-15.3-A :
ACTIVITÉS DE BASE AVEC FACTEURS D'INDEXATION PARTICULIERS ET ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES :
DÉTAIL DES RUBRIQUES « MASSE SALARIALE » ET « CHARGES DE SERVICES PARTAGÉS »
ANNÉE HISTORIQUE 2014 (M\$)

	Année historique 2014 (en millions de dollars)											
	Activités de base avec facteurs d'indexation particuliers						Éléments spécifiques					Total
	Coût de retraite	Stratégie clientèle à faible revenu	Sécurité cybernétique	Inspection poteaux	Mauvaises créances	Interventions en efficacité énergétique	Transport collectif	Automatisation du réseau	OSC	LAD Phase 1	LAD Phases 2 et 3	
Masse salariale	144,7	2,5		0,3		3,3		1,4		11,4	12,1	175,7
<i>Salaire de base</i>		2,1		0,2		2,8		1,2		7,9	8,5	22,7
<i>Temps supplémentaire</i>										1,8	1,8	3,6
<i>Primes et revenus divers</i>										0,3	0,3	0,6
<i>Avantages sociaux</i>	144,7	0,4		0,1		0,5		0,2		1,4	1,5	148,8
<i>Avantages sociaux - Coût de retraite</i>	91,8											91,8
<i>Compte d'écarts - Coût de retraite</i>	52,9											52,9
<i>Avantages sociaux - Autres</i>		0,4		0,1		0,5		0,2		1,4	1,5	4,1
Charges de services partagés	42,2	2,1	7,7			9,4	0,3	4,3	1,7	6,4	6,5	80,6
Charges de services partagés - non réparties par produits	27,6											27,6
<i>Groupe Technologie</i>												
<i>Innovation</i>												
<i>Innovation technologique</i>						8,5						8,5
<i>Technologies de l'information et des communications (TIC)</i>												
<i>Centre d'appel, consoles téléphoniques et autres</i>		2,1						4,3		1,6	1,6	9,6
<i>Services de développement - TI</i>						0,3				0,1	0,2	0,6
<i>Services d'exploitation - TI</i>									1,7	4,7	4,7	11,1
<i>Sécurité cybernétique - Télécommunications</i>			0,7									0,7
<i>Sécurité cybernétique - Technologies de l'information</i>			7,0									7,0
<i>Unités corporatives</i>												
<i>Affaires corporatives et secrétariat général</i>												
<i>Autres unités</i>						0,6	0,3					0,9
<i>Compte d'écarts - Coût de retraite</i>	14,6											14,6

TABLEAU R-15.3-B :
ACTIVITÉS DE BASE AVEC FACTEURS D'INDEXATION PARTICULIERS ET ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES :
DÉTAIL DES RUBRIQUES « MASSE SALARIALE » ET « CHARGES DE SERVICES PARTAGÉS »
2015 SELON LA DÉCISION D-2015-018 (M\$)

	D-2015-018 (en millions de dollars)											
	Activités de base avec facteurs d'indexation particuliers						Éléments spécifiques					Total
	Coût de retraite	Stratégie clientèle à faible revenu	Sécurité cybernétique	Inspection poteaux	Mauvaises créances	Interventions en efficacité énergétique	Transport collectif	Automatisation du réseau	OSC	LAD Phase 1	LAD Phases 2 et 3	
Masse salariale	97,1	1,5		0,3		3,6		0,9			33,6	137,0
<i>Salaire de base</i>		1,3		0,3		3,1		0,8			27,5	33,0
<i>Temps supplémentaire</i>											0,3	0,3
<i>Primes et revenus divers</i>											1,0	1,0
<i>Rémunération incitative selon la performance</i>											0,3	0,3
<i>Autres primes</i>											0,7	0,7
<i>Avantages sociaux</i>	97,1	0,2				0,5		0,1			4,8	102,7
<i>Avantages sociaux - Coût de retraite</i>	107,1											107,1
<i>Compte d'écarts - Coût de retraite</i>	-10,0											-10,0
<i>Avantages sociaux - Autres</i>		0,2				0,5		0,1			4,8	5,6
Charges de services partagés	28,4	1,4	9,6			10,1	0,5	3,6	1,7		14,0	69,3
<i>Charges de services partagés - non réparties par produits</i>	33,2											33,2
<i>Groupe Technologie</i>												
<i>Innovation</i>												
<i>Innovation technologique</i>						8,5						8,5
<i>Technologies de l'information et des communications (TIC)</i>												
<i>Poste de travail TIC</i>												
<i>Produits TIC d'entreprise</i>			6,0									6,0
<i>Produits d'exploitation TIC</i>			3,6									5,3
<i>Centre d'appel, consoles téléphoniques et autres</i>		1,4						3,6	1,7		14,0	19,0
<i>Services de développement TIC</i>						1,1						1,1
<i>Unités corporatives</i>												
<i>Affaires corporatives et secrétariat général</i>						0,2						0,2
<i>Affaires juridiques</i>						0,3						0,8
<i>Autres unités</i>							0,5					0,8
<i>Compte d'écarts - Coût de retraite</i>	-4,8											-4,8

TABLEAU R-15.3-C :
ACTIVITÉS DE BASE AVEC FACTEURS D'INDEXATION PARTICULIERS ET ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES :
DÉTAIL DES RUBRIQUES « MASSE SALARIALE » ET « CHARGES DE SERVICES PARTAGÉS »
ANNÉE DE BASE 2015 (M\$)

	Année de base 2015 (en millions de dollars)											
	Activités de base avec facteurs d'indexation particuliers						Éléments spécifiques					Total
	Coût de retraite	Stratégie clientèle à faible revenu	Sécurité cyber-nétique	Inspection poteaux	Mauvaises créances	Interventions en efficacité énergétique	Transport collectif	Automatisation du réseau	OSC	LAD Phase 1	LAD Phases 2 et 3	
Masse salariale	97,1	3,6		0,4		2,7		1,5			37,7	143,0
<i>Salaire de base</i>		3,1		0,3		2,3		1,3			28,9	35,9
<i>Temps supplémentaire</i>											2,4	2,4
<i>Primes et revenus divers</i>											1,0	1,0
<i>Rémunération incitative selon la performance</i>											0,3	0,3
<i>Autres primes</i>											0,7	0,7
<i>Avantages sociaux</i>	97,1	0,5		0,1		0,4		0,2			5,4	103,7
<i>Avantages sociaux - Coût de retraite</i>	88,8											88,8
<i>Compte d'écarts - Coût de retraite</i>	8,3											8,3
<i>Avantages sociaux - Autres</i>		0,5		0,1		0,4		0,2			5,4	6,6
Charges de services partagés	28,4	3,4	9,6			10,0	0,5	4,1	1,7		14,4	72,1
<i>Charges de services partagés - non réparties par produits</i>	25,8											25,8
<i>Groupe Technologie</i>												
<i>Innovation</i>												
<i>Innovation technologique</i>						8,5						8,5
<i>Technologies de l'information et des communications (TIC)</i>												
<i>Poste de travail TIC</i>			6,0									6,0
<i>Produits TIC d'entreprise</i>			3,6									3,6
<i>Produits d'exploitation TIC</i>												
<i>Centre d'appel, consoles téléphoniques et autres</i>		3,4						4,1	1,7		14,4	21,9
<i>Services de développement TIC</i>						1,0						1,0
<i>Unités corporatives</i>												
<i>Affaires corporatives et secrétariat général</i>												
<i>Affaires juridiques</i>						0,2						0,2
<i>Autres unités</i>						0,3						0,8
<i>Compte d'écarts - Coût de retraite</i>	2,6						0,5					2,6

TABLEAU R-15.3-D :
ACTIVITÉS DE BASE AVEC FACTEURS D'INDEXATION PARTICULIERS ET ÉLÉMENTS SPÉCIFIQUES :
DÉTAIL DES RUBRIQUES « MASSE SALARIALE » ET « CHARGES DE SERVICES PARTAGÉS »
ANNÉE TÉMOIN 2016 (M\$)

	Année témoin 2016 (en millions de dollars)											
	Activités de base avec facteurs d'indexation particuliers						Éléments spécifiques					Total
	Coût de retraite	Stratégie clientèle à faible revenu	Sécurité cyber-nétique	Inspection poteaux	Mauvaises créances	Interventions en efficacité énergétique	Transport collectif	Automatisation du réseau	OSC	LAD Phase 1	LAD Phases 2 et 3	
Masse salariale	35,4	4,2		0,4		2,8		1,6			36,1	80,5
<i>Salaires de base</i>		3,5		0,3		2,3		1,3			29,1	36,5
<i>Temps supplémentaire</i>											0,4	0,4
<i>Primes et revenus divers</i>											0,9	0,9
<i>Avantages sociaux</i>	35,4	0,7		0,1		0,5		0,3			5,7	42,7
<i>Avantages sociaux - Coût de retraite</i>	52,5											52,5
<i>Compte d'écarts - Coût de retraite</i>	-17,1											-17,1
<i>Avantages sociaux - Autres</i>		0,7		0,1		0,5		0,3			5,7	7,3
Charges de services partagés	7,3	3,8	11,0			10,2	0,8	4,3	1,7		12,9	52,0
<i>Charges de services partagés - non réparties par produits</i>	15,2											15,2
<i>Groupe Technologie</i>												
<i>Innovation</i>												
<i>Innovation technologique</i>						8,9						8,9
<i>Technologies de l'information et des communications (TIC)</i>												
<i>Poste de travail TIC</i>											6,8	6,8
<i>Produits TIC d'entreprise</i>											4,2	4,2
<i>Produits d'exploitation TIC</i>											1,7	1,7
<i>Centre d'appel, consoles téléphoniques et autres</i>		3,8						4,3	1,7		12,9	21,0
<i>Services de développement TIC</i>						0,7						0,7
<i>Unités corporatives</i>												
<i>Affaires corporatives et secrétariat général</i>						0,6						1,4
<i>Autres unités</i>							0,8					-7,9
<i>Compte d'écarts - Coût de retraite</i>	-7,9											-7,9

15.4 Veuillez reproduire l'équivalent des tableaux R-12.1 de la référence (iv) pour le présent dossier en ajoutant l'année de base 2015 à l'année historique 2014.

Réponse :

1 Le tableau R-15.4 présente le détail du coût des pannes majeures pour l'année
2 historique 2014.

TABLEAU R-15.4 :
DÉTAIL DU COÛT DES PANNES MAJEURES
ANNÉE HISTORIQUE 2014 (M\$)

	Année historique 2014
COÛTS DE DISTRIBUTION & SERVICES À LA CLIENTÈLE	10,5
Charges d'exploitation	10,2
• Charges brutes directes	8,6
Masse salariale	3,5
Salaire de base	0,9
Temps supplémentaire	2,0
Primes et revenus divers	0,3
Régime d'intéressement corporatif	
Autres primes	0,3
Avantages sociaux	0,3
Avantages sociaux - Coût de retraite	0,2
Avantages sociaux - Autres	0,1
Autres charges directes	5,1
Dépenses de personnel et indemnités	0,2
Services externes et ressources financières	4,3
Services externes	4,3
Maîtrise de la végétation	0,7
Services professionnels et autres	3,6
Stock, achats, locations et autres	0,6
• Charges de services partagés	0,7
Centre de services partagés	0,5
Groupe Technologie	0,1
Unités corporatives et autres	0,1
• Coûts capitalisés	0,9
Gestion de matériel	0,9
Autres charges	0,3
• Amortissement et déclassement	0,3

3 Pour l'année de base 2015, la provision relative aux pannes majeures est
4 de 8,0 M\$ telle que la Régie l'a autorisée⁵. Ce montant constitue une
5 enveloppe de charges servant à couvrir les coûts liés aux pannes majeures.

⁵ Décision D-2009-016, page 15.

15.5 Veuillez reproduire l'équivalent des tableaux R-14.1 de la référence (v) pour le présent dossier.

Réponse :

1 **Le tableau R-15.5 présente le détail des revenus en Expertise et autres selon**
2 **la nature de l'expertise offerte pour les années 2011 à 2016.**

**TABLEAU R-15.5 :
REVENUS EN EXPERTISE ET AUTRES SELON LA NATURE DE L'EXPERTISE OFFERTE
2011 À 2016 (M\$)**

	Réel 2011	Réel 2012	Réel 2013	Réel 2014	Année de base 2015	Année témoin 2016
Métiers-lignes	3,2	2,6	1,9	1,1	3,0	3,0
Outillage et appareillage	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
Génératrices	1,0	1,8	1,6	2,1	0,2	0,2
Ingénierie	0,6	0,3	0,4	0,0	0,0	0,0
Végétation	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0
Entrepreneurs externes	0,6	0,3	1,8	0,2	0,0	0,0
Relations avec le milieu	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Autres	1,4	1,9	2,4	2,6	0,2	0,0
Total	7,1	7,1	8,3	6,1	3,4	3,2

15.6 Veuillez justifier la prévision des revenus en expertise pour 2016 en regard de l'historique de revenu.

Réponse :

3 **Comme mentionné en réponse à la question 14.2 de la FCEI à la pièce**
4 **HQD-15, document 9 (B-0094) du dossier R-3905-2014, le Distributeur inclut**
5 **dans sa prévision les travaux planifiés et convenus avec les autres divisions**
6 **d'Hydro-Québec et qui concernent particulièrement les employés**
7 **métiers-lignes.**

8 **Cependant, les travaux qui ne sont pas prévus à ces ententes ne peuvent être**
9 **pris en compte dans la prévision puisqu'ils sont de nature ponctuelle. Dans ce**
10 **contexte, bien que globalement ces revenus soient relativement stables**
11 **depuis 2011, le Distributeur n'est pas en mesure d'évaluer si leur stabilité se**
12 **maintiendra en 2016. En effet, les natures d'expertise prises individuellement**
13 **ne dégagent pas de tendance historique fiable.**

STRATÉGIE TARIFAIRE ET GESTION DU BESOIN EN PUISSANCE

Question 16

Références :

- (i) http://www.regie-energie.qc.ca/audiences/Suivis/SuiviD-2013-206/HQD_Relevés2014_Annexes_SuiviD2013-206_30avril2015.pdf
- (ii) A-0010, pp. 16 et 17
- (iii) HQD-16, document 1, p. 69
- (iv) HQD-14, document 2, p. 24, tableau 6
- (v) R-3905-2015, B-0100, Analyse de rentabilité du tarif DT

Préambule :

La FCEI cherche par ses questions à avoir:

- 1) un portrait clair de la provenance de l'unité marginal d'énergie pour chaque heure de l'année et la gestion de la puissance en lien avec la section 3.5 de sa demande d'intervention;
- 2) des précisions quant à l'incidence de la proposition tarifaire aux tarifs généraux;
- 3) des précisions quant à la rentabilité du tarif de développement en lien avec le paragraphe 26 de sa demande d'intervention.

Question :

16.1 Veuillez déposer la version Excel du relevé détaillé des livraisons réalisées en 2014 (référence (i)) en vertu de l'entente globale cadre pour 2014.

Réponse :

1 **La version officielle du fichier Excel est disponible sur demande à la Régie.**

16.2 De plus, à partir de la page 477, veuillez ventiler la colonne « Achats + Électricité interruptible - Reventes (MWh) » entre les approvisionnements de long-terme en base, les approvisionnements de long-terme cyclable, les achats de court terme à l'extérieur du Québec et les achats de court terme à l'intérieur du Québec. Veuillez également indiquer, toujours pour chacune des heures, l'utilisation de l'option d'électricité interruptible et de l'abaissement de tension.

Réponse :

2 **Le niveau de détails demandé par l'intervenant dépasse le cadre d'analyse de**
3 **ce dossier.**

16.3 Veuillez présenter une mise à jour de l'analyse de rentabilité du tarif DT (référence v).

Réponse :

1 **Voir la réponse à la question 30.1 de l'ACEF de Québec à la pièce HQD-16,**
2 **document 2.**

16.4 Veuillez confirmer que l'analyse de l'avantage concurrentiel des tarifs d'Hydro-Québec tient compte de la variation des taux de change lorsqu'applicable.

Réponse :

3 **Le Distributeur le confirme.**

16.5 Relativement à la question 10 de la Régie, veuillez commenter quant à l'apport relatif du rééquilibrage tarifaire comparativement à la dévaluation du dollar canadien au cours des dernières années.

Réponse :

4 **Tel qu'il est mentionné en réponse à la question 10.1 de la demande de**
5 **renseignements n° 2 de la Régie à la pièce HQD-16, document 1.1 (B-0071), le**
6 **gain relatif à l'avantage concurrentiel pour la clientèle de moyenne puissance**
7 **est principalement attribuable à la dépréciation marquée du dollar canadien**
8 **depuis 2013. Jusqu'à présent, le rééquilibrage en faveur du tarif M n'a permis**
9 **que des gains de 0,4 % et 0,1 % par rapport à la hausse tarifaire moyenne aux**
10 **1^{er} avril 2014 et 2015 respectivement pour cette clientèle.**

16.6 Relativement à la référence (iii), veuillez indiquer quelles sont les implications du repositionnement du Distributeur sur le programme de télécontrôle des chauffe-eau.

Réponse :

11 **Voir la réponse à la question 61.4 de la demande de renseignements n° 3 de la**
12 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.2.**

16.7 Veuillez refaire l'analyse de simulation de neutralité tarifaire pour un client qui adhérerait au tarif à partir de 2017. Faire de même pour un client qui adhérerait en 2019.

Réponse :

13 **Il est prématuré de faire de telles analyses pour 2017 et 2019. Une mise à jour**
14 **de la simulation de la neutralité tarifaire du tarif est prévue dans le suivi**
15 **annuel présenté dans le cadre de chacun des dossiers tarifaires.**

16.8 Veuillez indiquer quel est le statut à jour des trois demandes en cours d'évaluation (ou de tout autre projet s'étant ajouté depuis) et indiquer la date de début des opérations envisagées pour chacun projets.

Réponse :

1 **Voir la réponse à la question 12.1 de la demande de renseignements n° 2 de la**
2 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.1 (B-0071).**

16.9 Veuillez présenter l'impact de la révision du coût évité de la puissance sur le tableau 6 et réconcilier les données du tableau 6 avec celles de la pièce HQD-4, document 4.

Réponse :

3 **La colonne « Coût à la marge – Puis. » du tableau 6, à la page 24 de la pièce**
4 **HQD-14, document 2 (B-0051) est établi sur la base du coût évité de la**
5 **puissance mis à jour dans la pièce HQD 4, document 4 (B-0021).**
6 **Voir également la réponse à la question 12.3 de la demande de**
7 **renseignements n° 2 de la Régie à la pièce HQD-16, document 1.1 (B-0071).**

INDICATEURS D'EFFICIENCE

Question 17

Référence :

(i) HQD-2, document 1, p. 15, tableau 4

Question :

17.1 Veuillez expliquer que le taux de résolution au premier appel soit plus faible au secteur commercial que résidentiel? Que prévoit faire le Distributeur pour améliorer cette situation?

Réponse :

8 **Contrairement au marché résidentiel, certains processus commerciaux,**
9 **notamment celui d'emménagement/déménagement, requièrent des transactions**
10 **écrites du client. Cette pratique a un impact sur le taux de résolution au premier**
11 **appel. Le Distributeur évalue actuellement plusieurs initiatives afin d'améliorer**
12 **en 2016 le traitement de ces transactions.**

ACHATS DE COURT TERME

Question 18

Référence :

- (i) Suivi sommaire des activités d'achat et de vente du Distributeur 2014 (http://www.regie-energie.qc.ca/audiences/Suivis/SuiviD-2014-205_PlanAppro2014-2023/HQD_SuiviActivitesAchatVente2014_12mai2015.pdf)
- (ii) Annexe du Relevé des livraisons d'énergie en vertu de l'entente globale cadre pour la période du 1^{er} janvier au 31 décembre (http://www.regie-energie.qc.ca/audiences/Suivis/SuiviD-2013-206/HQD_Relevés2014_Annexes_SuiviD2013-206_30avril2015.pdf)
- (iii) Lettre de dépôt du Suivi sommaire des activités d'achat et de vente du Distributeur 2014 (http://www.regie-energie.qc.ca/audiences/Suivis/SuiviD-2014-205_PlanAppro2014-2023/HQD_LtrSuiviActivitesAchatVente2014_12mai2015.pdf)
- (iv) HQD-6, document 1, p. 13
- (v) Record de froid de l'hiver 2014 : HQ a vendu son électricité deux fois plus cher (Reportage TVA, Michel Morin)
- (vi) Communiqué de presse HQ 12 mai 2015
- (vii) Communiqué de presse HQ 22 mai 2015

Préambule :

Selon la référence (i), le Distributeur a réalisé des achats de court terme lors des heures de pointe du premier trimestre 2014. Sur cette période, le prix payé à HQP pour ce type d'achat est passablement plus élevé que le prix payé aux autres fournisseurs.

Toujours selon cette même référence, au dernier trimestre de 2014, le Distributeur a réalisé des achats « 24 heures » auprès de HPQ à un prix beaucoup plus que le prix payé aux autres fournisseurs.

Dans un communiqué de presse d'Hydro-Québec daté du 22 mai 2015, la Société d'état répliquait au reportage de Michel Morin de TVA. On lit dans ce communiqué qu'HQD retient les meilleurs prix disponibles sur les marchés à ce moment précis.

Dans un autre communiqué de presse d'Hydro-Québec daté du 12 mai 2015, HQ mentionne " HQD doit obligatoirement communiquer à ce moment avec au moins trois fournisseurs d'électricité et retenir celui offrant le meilleur prix.

En consultant le "Relevés des livraisons d'énergie en vertu de l'entente globale cadre pour la période du 1er janvier au 31 décembre 2014 ", nous constatons que l'indicateur de prix de

marché pour le dernier trimestre 2014 demeure en tout temps largement inférieur au prix payé à HQP.

De plus, cette pièce démontre un recours important et relativement concentré aux achats post-patrimoniaux dont les achats de court terme pour les 4 et 5 décembre 2014. Pour ces heures, il peut être observé que des bâtonnets patrimoniaux relativement petits comparativement aux journées précédentes sont utilisés alors que les besoins de capacité sont largement plus importants.

Questions :

18.1 Pour chacune des heures de l'année 2014 où des achats de court terme ont été effectués à la fois auprès de HQP et d'autres fournisseurs, veuillez présenter l'écart de prix payé entre les achats fait auprès de HPQ et le prix moyen payé pour les achats auprès des autres fournisseurs. Veuillez également fournir l'écart moyen pondéré sur une base mensuelle.

Réponse :

1 **Les données sont déjà fournies sous pli confidentiel à la Régie dans les**
2 **rapports de suivi détaillé des activités d'achat et revente du Distributeur sous**
3 **dispense.**

18.2 Veuillez justifier les écarts observés.

Réponse :

4 **Les justifications sont déjà fournies sous pli confidentiel à la Régie dans les**
5 **rapports de suivi détaillé des activités d'achat et revente du Distributeur par**
6 **contreparties sous dispense.**

18.3 Pour chacune des heures de l'année 2014 où des achats de court terme ont été effectués exclusivement auprès de HQP, veuillez indiquer la quantité d'énergie achetée et présenter le prix moyen payé sur une base mensuelle.

Réponse :

7 **Voir la réponse à la question 18.1.**

18.4 Veuillez indiquer si HQD utilise une stratégie de gestion visant à minimiser les occurrences où le besoin de court terme excède celui disponible sans recourir à HQP afin d'éviter que ce dernier ne devienne l'unique fournisseur possible pour une partie des besoins.

Réponse :

1 **Le Distributeur vise toujours une stratégie qui minimise ses coûts**
2 **d’approvisionnement. Une de ces stratégies est de limiter le recours aux**
3 **achats de court terme dans leur ensemble, autant ceux provenant du**
4 **Producteur que des autres contreparties, afin d’optimiser l’utilisation de**
5 **l’électricité patrimoniale sans s’exposer au risque de dépassement relié à**
6 **l’entente globale cadre.**

18.5 Veuillez expliquer comment sont planifiés et gérés les achats lors d’une situation où le besoin d’achat d’énergie à court terme excède la capacité des fournisseurs autres de HQP?

Réponse :

7 **Le Distributeur compare heure par heure le prix offert par le Producteur au**
8 **coût de l’approvisionnement marginal alternatif pour des quantités**
9 **équivalentes. Par exemple, pour une heure donnée, l’approvisionnement**
10 **marginal pourrait être soit le marché DAM du NYISO, le marché DAM du**
11 **ISO-NE ou l’électricité interruptible. Si l’approvisionnement marginal alternatif**
12 **est une bourse d’énergie, les prix à terme sont utilisés aux fins de**
13 **comparaison avec le prix offert. Ces analyses sont effectuées pour chaque**
14 **transaction et présentées dans les suivis détaillés des activités d’achat et**
15 **revente du Distributeur 2014 par contreparties sous dispense déposé sous pli**
16 **confidentiel à la Régie.**

18.6 À partir de la page 477 de la référence (ii), veuillez ventiler la colonne « Achats + Électricité interruptible - Reventes (MWh) » entre les approvisionnements de long-terme en base, les approvisionnements de long-terme cyclable, les achats de court terme à l’extérieur du Québec et les achats de court terme à l’intérieur du Québec. Veuillez également indiquer, toujours pour chacune des heures, l’utilisation de l’option d’électricité interruptible et de l’abaissement de tension.

Réponse :

17 **Voir la réponse à la question 16.2.**

18.7 Dans le cadre du suivi du plan d’approvisionnement, le Distributeur présente le suivi sommaire des activités d’achat et de vente du Distributeur (référence (i)). Selon la lettre de dépôt (référence (iii)) deux autres documents plus détaillés sont déposés sous pli confidentiel. Veuillez déposer ces deux documents, sous pli confidentiel au besoin.

Réponse :

18 **Voir la réponse à la question 8.1.**

18.8 Quels sont les fournisseurs, ainsi que leur capacité de fourniture maximale en hiver, qui sont en mesure de répondre aux appels d'offres à court terme quand les interconnexions ne sont pas disponibles ?

Réponse :

1 **Le Distributeur utilise un grand nombre d'interconnexions. Il n'est donc pas**
2 **vraisemblable que toutes ces interconnexions soient indisponibles**
3 **simultanément.**

18.9 Est-ce que le Distributeur fractionne son besoin en différents lots pour permettre à plus de fournisseurs de soumissionner ?

Réponse :

4 **Le Distributeur confirme qu'il fractionne son besoin en différents lots pour**
5 **permettre à plus de fournisseurs de soumissionner et retient les lots les**
6 **moins dispendieux afin de combler les quantités recherchées.**

18.10 Est-ce qu'il y a une procédure d'appel d'offre ou bien est-ce seulement le besoin de communiquer avec trois fournisseurs comme le communiqué de presse d'HQ du 12 mai 2015 le laisse entendre ?

Réponse :

7 **Une disposition de la dispense de recourir à la procédure d'appel d'offres du**
8 **Distributeur pour des approvisionnements de court terme oblige le**
9 **Distributeur, pour des achats bilatéraux, à contacter au minimum deux**
10 **contreparties. Dans la pratique courante, le Distributeur en contacte beaucoup**
11 **plus et compare les prix offerts aux différents prix à terme des marchés**
12 **d'électricité avoisinants.**

18.11 Au 4^{ième} trimestre de 2014, le Distributeur a procédé à d'importants achats d'énergie à court terme. Comment justifiez-vous le prix élevé payé à HQP (103,37 \$ MWh) pour un total de 21 416 573 \$, pendant que le prix sur les marchés étaient significativement inférieurs selon le "*Relevé des livraisons d'énergie en vertu de l'entente globale cadre pour la période du 1er janvier au 31 décembre 2014*" ?

Réponse :

13 **Un évènement réseau a eu pour conséquence des achats d'urgence sur**
14 **plusieurs marchés avoisinants pour fournir l'électricité à la charge**
15 **québécoise. Ces achats ont été effectués à des prix supérieurs aux prix du**
16 **DAM de NYISO.**

18.12 Comment justifiez-vous les achats importants d'énergie à court terme dépassant le 7 000 MW au cours de la période des 4 et 5 décembre 2014 ?

Réponse :

1 **Le Distributeur a acheté de l'énergie d'urgence de tous les marchés**
2 **avoisinants et les exportations ont été redirigées dans la zone de contrôle de**
3 **TransÉnergie dans le but d'assurer la fiabilité et éviter davantage de délestage**
4 **de la clientèle québécoise.**

18.13 Veuillez expliquer pourquoi HQD n'a pas utilisé des bâtonnets d'énergie patrimoniale plus grands lors des journées du 4 et 5 décembre 2014.

Réponse :

5 **L'électricité patrimoniale n'était pas acheminable à cause de l'évènement**
6 **réseau. Voir aussi la réponse à la question 18.11.**

18.14 Quel a été le prix moyen payé heure par heure entre le 4 décembre à 16 heures et le 5 décembre à 23 heures et le prix moyen payé sur l'ensemble de cette période?

Réponse :

7 **Voir la réponse à la question 18.1.**

18.15 Le cas échéant, comment expliquez-vous l'écart entre ce prix effectif pour ces heures et celui apparaissant à la colonne 10 (DAM HQ + TSC NYPA-HQ + NTAC + SC NYSIO) du "Relevés des livraisons d'énergie en vertu de l'entente globale cadre pour la période du 1er janvier au 31 décembre 2014"?

Réponse :

8 **Voir la réponse à la question 18.11.**

18.16 Quel a été le prix moyen payé à HQP heure par heure entre le 4 décembre à 16 heures et le 5 décembre à 23 heures et le prix moyen payé sur l'ensemble de cette période?

Réponse :

9 **Voir la réponse à la question 18.1.**

Question 19

Référence :

- (i) HQD-6, document 1, p. 11, note en bas de page

Préambule :

Le Distributeur évalue le prix de l'énergie sur les marchés à court terme sur la **moyenne des prix à terme** de la zone M du NYISO au **cours du mois d'avril 2015**.

Questions :

- 20.1 Est-ce que c'est la même base d'évaluation qui a été utilisée pour établir les prévisions de prix pour les années précédentes (2013 à 2015) ?

Réponse :

- 1 **Oui, le Distributeur utilise la même base d'évaluation pour établir les**
2 **prévisions de prix.**

- 20.2 Si la réponse à la question précédente n'est pas affirmative, est-ce qu'il est possible de nous fournir les prix, selon la même base que celle utilisée actuellement, pour la période d'avril 2013, 2014 et 2015 ?

Réponse :

- 3 **Sans objet.**

- 20.3 Est-ce que l'utilisation d'une "**moyenne** des prix à terme" est appropriée, selon vous, comme base d'évaluation du prix que le Distributeur aura pour ses besoins de pointe ?

Réponse :

- 4 **L'utilisation d'une moyenne des prix à terme permet d'obtenir des prévisions**
5 **plus stables. De plus, le Distributeur évalue distinctement le coût des achats**
6 **d'énergie de court terme pour les heures de pointe et hors pointe.**

- 20.4 Est-ce que le prix présenté dans la présente demande tient compte de l'évolution du taux de change ?

Réponse :

- 7 **Le Distributeur le confirme.**

20.5 Veuillez fournir les besoins en puissance réels du Distributeur normalisés en fonction du climat pour les hivers 2013-2014 et 2014-2015 afin que nous constatons l'évolution avec la prévision de l'hiver 2015-2016 présentée dans la présente demande tarifaire (38 049 MW avant réserve).

Réponse :

1 **L'information est présentée au tableau 6 de la pièce HQD-4, document 2**
2 **(B-0018).**

ESSAIS D'ÉQUIPEMENTS

Questions

Référence :

- (i) HQD-14, document 2, p.11
- (ii) HQD-14, document 4, Section 5- Rodage de nouveaux équipements par la clientèle de moyenne puissance
- (iii) HQD-14, document 4, Section 6 -Essais d'équipements par la clientèle moyenne puissance
- (iv) HQD-14, document 4, Section 7 -Essais d'équipements par la clientèle grande puissance

Préambule :

Relativement à l'introduction de nouvelles dispositions (i) concernant les essais d'équipements pour la clientèle moyenne puissance, la FCEI s'est prononcée de façon préliminaire en faveur de la proposition du Distributeur dans la mesure où les modalités seraient comparables à celles actuellement appliquées aux clients de grande puissance (iv).

Cependant, la proposition actuelle du Distributeur (iii) est significativement différente de celle offerte aux clients de grande puissance.

21.1 Est-ce que l'entretien ou la remise en fonction d'un équipement existant est éligible à cette option ? A titre d'exemple, on désire faire l'entretien et mettre à l'essai un équipement qui fonctionne normalement seulement l'hiver (ex : équipement de chauffage).

Réponse :

3 **Tel qu'il est spécifié dans le domaine d'application proposé, à l'article 4.37**
4 **présenté à la pièce HQD-14, document 4 (B-0053), les modalités relatives aux**
5 **essais d'équipements pourront s'appliquer lors de l'ajout de nouveaux**
6 **équipements ou de la modification ou de l'optimisation d'équipements**
7 **existants. Elles seront appliquées de façon ponctuelle pour des besoins**
8 **précis.**

1 **Ces modalités ne visent pas à permettre aux clients saisonniers de se**
2 **soustraire à leur obligation relative à la facturation de la puissance.**
3 **L'entretien ou l'essai d'un équipement de chauffage à chaque hiver ne revêt**
4 **pas un caractère exceptionnel et les équipements du Distributeur doivent**
5 **pouvoir répondre à ce besoin. Ils peuvent toutefois se faire avant la période**
6 **de consommation qui se situe en totalité en hiver afin d'éviter que les appels**
7 **de puissance associés soient considérés dans l'établissement de la**
8 **puissance à facturer minimale des 12 périodes de consommation suivantes.**

21.2 L'option proposée pour la clientèle moyenne puissance prévoit l'utilisation de la puissance maximale facturée au cours des douze dernières périodes pour les fins de facturation de la prime de puissance (iii, Art. 4.38 a). Pourquoi ne pas utiliser les mêmes modalités que celles actuellement en cours au tarif L (iv, Art. 5.53 a) ?

Réponse :

9 **Voir la réponse à la question 8.1 de la demande de renseignements n° 4 de la**
10 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.3.**

21.3 Est-ce que les compteurs nouvelle génération, actuellement en cours d'installation chez la clientèle moyenne puissance, permettront de connaître le profil de puissance horaire lors de l'essai d'équipement ?

Réponse :

11 **Voir la réponse à la question 8.1 de la demande de renseignements n° 4 de la**
12 **Régie à la pièce HQD-16, document 1.3.**

21.4 Concernant la proposition du Distributeur sur la facturation de la puissance (facturée selon la puissance maximale des douze mois précédents), croyez-vous que cela permettra de rendre cette option suffisamment intéressante pour les abonnés et en particulier ceux possédant un profil de puissance influencé par la courbe climatique ?

Réponse :

13 **À la suite du retrait en novembre 2013 du programme *Remise au point des***
14 ***systèmes mécaniques de bâtiments*, les clients de moyenne puissance ont fait**
15 **part au Distributeur de leurs préoccupations à l'égard de l'ajout ou de la mise**
16 **en œuvre de processus d'optimisation d'équipements qui peuvent générer**
17 **des appels de puissance importants et non contrôlés.**
18

1 Les modalités proposées visent à alléger la facturation de puissance lors
2 d'essais ponctuels d'équipements en ne faisant assumer au client que les
3 coûts liés à la puissance qui lui est généralement nécessaire dans le cours
4 normal de ses opérations. Elles permettent au client de faire l'essai
5 d'équipements existants, avec ou sans addition de nouveaux équipements,
6 afin de s'assurer qu'ils peuvent fonctionner tels qu'ils ont été conçus. Offrir
7 au client la tranquillité d'esprit de procéder à des essais sans se préoccuper
8 d'un possible impact sur sa facturation de puissance est, selon le
9 Distributeur, l'aspect qui rend les modalités intéressantes pour lui.

10 Un client avec un profil saisonnier dont la puissance à facturer minimale est
11 plus élevée que la puissance appelée en période estivale pourrait choisir de
12 faire ses essais sans utiliser l'option si celle-ci n'est pas avantageuse pour lui.

21.5 Est-ce que vous croyez que les modalités actuellement proposées pour l'essai
d'équipement (iii) sont pertinentes compte tenu de l'existence de modalités reliées au
rodage de nouveaux équipements (ii) ?

Réponse :

13 Les modalités proposées relatives aux essais d'équipements visent à
14 répondre à un tout autre besoin que ceux visés par le rodage. La clientèle a
15 besoin d'effectuer des essais d'équipements de façon ponctuelle et non
16 récurrente pour des équipements ou procédés précis, telle la remise au point
17 des systèmes mécaniques des bâtiments.

18 Actuellement, plusieurs clients n'effectuent pas la mise au point de leurs
19 systèmes ou de leurs équipements existants, ce qui leur permettrait
20 notamment d'améliorer leur efficacité énergétique afin d'éviter l'appel de
21 puissance souvent relié à ces essais.

22 Pour sa part, le rodage vise plutôt la mise en œuvre d'un ensemble de
23 procédés plus complexe à gérer et pouvant s'étirer sur une plus longue
24 période allant jusqu'à 12 mois. Il sert également lors de démarrages d'usines
25 utilisant des procédés industriels.

21.6 Est-ce possible que les abonnés favorisent l'utilisation de cette option principalement
les mois où ils ont les plus fortes puissances historiques pour ne pas être trop
pénalisés par la prime reliée à la puissance ?

Réponse :

26 Les essais d'équipements, pour diverses considérations, peuvent survenir en
27 tout temps pendant l'année. S'ils sont, par exemple, liés à des équipements de
28 chauffe et qu'ils doivent se faire en hiver, les modalités proposées pourraient

1 **effectivement éviter au client d'avoir un impact sur sa facturation en**
2 **puissance en hiver et le reste de l'année.**

3 **Voir également la réponse à la question 21.4.**

21.7 Est-ce possible que cette option soit plus rentable en hiver pour certains abonnés, ceci étant dû aux modalités de la facturation de la puissance ?

Réponse :

4 **Voir la réponse à la question 21.4.**

21.8 Est-ce que le Distributeur a évalué l'impact sur sa puissance et sur la disponibilité de son réseau en hiver ?

Réponse :

5 **Non, l'impact sur le réseau n'a pas été évalué. La demande du client étant**
6 **sujette à son approbation, le Distributeur pourra refuser l'essai d'équipements**
7 **s'il anticipe des contraintes sur son réseau.**

21.9 l'Art. 3,39 Restriction (iii) prévoit que le Distributeur peut interdire la consommation d'électricité à des fins d'essais d'équipements en fonction des besoins de gestion et de la disponibilité du réseau.

21.9.1 Comment seront évaluées les restrictions et comment les décisions du Distributeur seront communiquées aux clients (par écrit ou verbal) ?

Réponse :

8 **Le Distributeur se réserve le droit de refuser la consommation d'électricité à**
9 **des fins d'essais d'équipements lors de situations exceptionnelles comme**
10 **l'indisponibilité du réseau. Dans le cas de clients de moyenne puissance,**
11 **l'information sera communiquée au client au moment de la réponse à sa**
12 **demande d'adhésion aux modalités.**

21.9.2 Est-ce que l'interdiction est signifiée au moment de la réponse à la demande écrite du client seulement ou à tout moment après l'acceptation et durant l'application de la période d'essais d'équipements autorisée par le Distributeur ?

Réponse :

13 **Voir la réponse à la question 21.9.1.**

21.9.3 Dans l'éventualité où la réponse à la question précédente est au moment de la réponse à la demande écrite du client seulement, comment le Distributeur évalue-t-il

l'impact sur ses coûts de fournitures, principalement en hiver, compte tenu que la période d'essais d'équipements peut durer jusqu'à trois périodes de consommation et qu'il est difficile, voire même impossible, de prévoir l'évolution de la demande et de la disponibilité du réseau ?

Réponse :

1 **Les modalités relatives aux essais d'équipements sont applicables lors**
2 **d'ajouts ou de modifications d'équipements ou lors de la mise en œuvre d'un**
3 **plan d'optimisation des installations du client. Lors de ces situations**
4 **inhabituelles, les clients seront autorisés à augmenter ponctuellement leurs**
5 **appels de puissance tout en respectant la puissance disponible de leur**
6 **abonnement. Ainsi, le Distributeur n'anticipe pas que la puissance associée**
7 **aux essais d'équipements aura un impact sur son réseau.**

21.9.4 Dans l'éventualité où la réponse à la question 21.9.2 est à tout moment en cours de période d'essais autorisés, est-ce que vous trouvez justifié d'utiliser une base de calcul fixe pour la facturation de la prime de puissance (puissance facturée la plus élevée des douze derniers mois) même si l'abonné est limité par le Distributeur dans sa période d'essais ?

Réponse :

8 **Sans objet.**

21.9.5 Comment seront traitées les demandes pour l'option d'essais d'équipements et quel sera le délai de la réponse ?

Réponse :

9 **Le domaine d'application des modalités relatives aux essais d'équipements**
10 **par la clientèle de moyenne puissance (article 4.37 présenté à la pièce**
11 **HQD-14, document 4 [B-0053]) précise que le client doit faire sa demande à**
12 **Hydro-Québec au moins 10 jours ouvrables avant le début de la première**
13 **période d'essais visée. La demande du client sera traitée par le Service à la**
14 **clientèle et une réponse lui sera acheminée quelques jours avant le début de**
15 **la période de consommation visée.**