

RÉPONSE D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION À L'ENGAGEMENT NUMÉRO 21

Original : 2016-12-12 HQD-19, document 19



Engagement nº 21 (demandé par la Régie)

Indiquer combien de clients agricoles pourraient rester au tarif D, combien auraient avantage à passer au G, et combien devraient rester ou en fait auraient un intérêt à adopter le nouveau tarif DP, et pour toutes ces catégories, quelles seraient les hausses de facture moyenne et maximale pour ceux qui passeraient au G et ceux qui adopteraient le nouveau tarif demande préliminaire.

Réponse à l'engagement n° 21 :

Suivant la même logique que le nouvel article 2.21 des Tarifs présenté à la pièce HQD-14, document 4 (B-0054), l'optimisation tarifaire est effectuée pour chacun des 2 158 abonnements agricoles admissibles au tarif DP, sur la base des données de consommation historiques. Aux fins du présent exercice, les données de consommation entre le 1^{er} janvier et le 31 décembre 2015 ont été utilisées ainsi que les tarifs G, G-9 et M au 1^{er} avril 2016 et les tarifs cibles D et DP présentés respectivement aux tableaux 6 et 7 de la pièce HQD-14, document 2 (B-0052). Parmi les tarifs auxquels l'abonnement est admissible (voir le tableau R-22.1 de la demande de renseignements n° 5 de la Régie, à la pièce HQD-16, document 1.5 [B-0116]), le tarif appliqué après optimisation est celui qui procure au titulaire de l'abonnement une économie d'au moins 3 % par rapport à ce qu'il payerait au tarif DP cible.

Le tableau E-21 présente le portrait des abonnements agricoles admissibles au tarif DP, par tarifs applicables après optimisation. Ainsi, sur la base des hypothèses retenues, le tarif DP s'avère le tarif le plus avantageux pour 85 % des abonnements agricoles admissibles au tarif DP. Globalement, les abonnements agricoles admissibles au tarif DP bénéficieraient, après optimisation, d'une baisse tarifaire de 1,2 %.

TABLEAU E-21:
IMPACT PAR TARIFS APRÈS OPTIMISATION TARIFAIRE
DES ABONNEMENTS AGRICOLES ADMISSIBLES AU TARIF DP

Tarif après - optimisation	Abonnements agricoles		Tarif D 2016	Tarif DP cible		Tarif après optimisation			
	Nombre	%	Revenus	Revenus avant optimisation	Impact avant optimisation	Revenus après optimisation	Impact après optimisation	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·	Impact maximal après optimisation
D cible	154	7%	394 957	619 399	56,8%	429 576	8,8%	-20,2%	134,9%
DP cible	1 841	85%	30 797 100	30 537 320	-0,8%	30 537 320	-0,8%	-33,5%	239,6%
G (2016)	72	3%	184 442	323 217	75,2%	277 100	50,2%	9,8%	150,8%
G-9 (2016)	12	1%	106 277	154 821	45,7%	142 470	34,1%	16,0%	196,6%
M (2016)	79	4%	3 920 623	3 919 507	0,0%	3 601 203	-8,1%	-31,7%	-0,3%
Total	2 158	100%	35 403 398	35 554 263	0,4%	34 987 669	-1,2%	-33,5%	239,6%

Le résultat de l'optimisation est influencé par le profil de consommation de l'abonnement. Ainsi, un profil de consommation atypique peut impliquer une migration à un tarif ou un impact tarifaire qui, une fois le profil de consommation revenu à la



normale, ne se concrétiseront pas. Comme mentionné lors des audiences du 7 décembre 2016, l'abonnement le plus affecté aurait un impact de 240 %, ce qui représente un montant de 3 300 \$ par rapport à une facture de 1 400 \$. Il s'agit d'un abonnement dont la consommation annuelle a été de 619 kWh et la puissance maximale appelée de 106 kW en 2015. Or, une analyse de la consommation récente de cet abonnement montre que le profil de consommation de 2015 s'avère atypique, l'abonnement ayant une consommation passablement supérieure en 2016. Par ailleurs, si cet abonnement est celui d'un client agricole ayant plusieurs abonnements aux tarifs domestiques, ce client pourrait quand même bénéficier globalement des modifications de tarifs.

De plus, le résultat de l'optimisation est influencé par la structure et le niveau des prix des différents tarifs. Ainsi, par exemple, une modification à la structure cible du tarif D changerait la distribution des abonnements entre les tarifs.

Le Distributeur rappelle que dans sa décision D-2016-033, la Régie a conclu que les orientations retenues pour les tarifs domestiques (modifications proposées au tarif D et création du tarif DP) constituent une réponse adéquate bénéficiant à une large partie de cette clientèle. Les analyses présentées dans le présent dossier en font la démonstration. Pour ce qui est des abonnements qui subiront des hausses tarifaires plus importantes, le Distributeur propose un déploiement graduel de manière à lisser dans le temps les impacts mais également afin d'inciter les clients à optimiser leur appel de puissance.