CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

R-3980-2016

Régie de l'énergie
DOSSIER: R-3980-2016
DÉPOSÉE EN AUDIENCE par HQD
Date: 14 DÉC. 2016
Pièces n°: NON COTÉE

HYDRO-QUÉBEC

Demanderesse

Et al.

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ DE L'ANNÉE TARIFAIRE 2017-2018

PLAN D'ARGUMENTATION

1. CONTEXTE

- La présente demande s'inscrit dans le contexte du Plan Stratégique 2016-2020 – *Voir Grand avec notre énergie propre*, dévoilé par Hydro-Québec le 8 juin 2016.

  Décret 956-2016, 2 novembre 2016

- La demande du Distributeur s'inscrit dans une perspective pluriannuelle de stabilité tarifaire consistant à limiter les hausses tarifaires à un niveau inférieur ou égal à l'inflation durant la période du plan stratégique 2016-2020.

- Cet objectif présente un défi pour le Distributeur compte tenu du contexte général dans lequel il évolue, et ce particulièrement à trois niveaux :

  - **Contexte d'affaires** : Croissance plus faible qu'anticipée (baisse des ventes d'électricité de 1,6 TWh en 2017 par rapport à celles reconnues par la Régie pour 2016).
  - **Contexte tarifaire** : Demande d'un avis à la Régie du ministre de l'Énergie et des Ressources naturelles afin de proposer des solutions tarifaires qui s'inspirent des meilleures pratiques observées ailleurs. Cet avis porte notamment sur :
    - Les structures et options tarifaires (interfinancement, ménages à faible revenu, industries aux besoins particuliers) ;
    - La compétitivité mondiale des prix payés par les clients industriels ;
    - L'intégration des nouvelles technologies et leur incidence sur le partage des coûts et sur les tarifs (autoproduction, mobilité

électrique, compteurs intelligents, ouverture des marchés de détail).

- **Contexte réglementaire** : Implantation d'une nouvelle forme de réglementation pour le Distributeur (MRI).

➢ Ce contexte changeant induit un risque accru pour rencontrer l'objectif de maintenir les augmentations tarifaires à un niveau inférieur ou égal à l'inflation.

➢ Le Distributeur est à préparer, quant à lui, son plan qui cadre avec le plan stratégique de l'entreprise et qui mise sur les 4 axes suivants, et ce, pour les 5 prochaines années :

- Améliorer les services à la clientèle ;
- Communiquer de façon proactive avec ses clients, employés et partenaires ;
- Améliorer sa productivité ;
- Exploiter de nouvelles avenues de croissance.

HQD-18, document 1, page 4

➢ Dans le cadre de ce plan, le Distributeur désire notamment, en 2017, poursuivre les rencontres déjà amorcées avec les différentes associations et les différents intervenants afin d'échanger, d'informer, de discuter des priorités des inquiétudes ainsi que des enjeux.

Éric Filion, N.S., vol. 2, p. 164

➢ Suite à la constatation de l'atteinte de l'équilibre budgétaire pour l'exercice 2015-2016, l'année 2017 constituera la première où les excédents de rendement éventuels du Distributeur seront assujettis au Mécanisme de traitement des écarts de rendement («MTER»).

➢ Quant à la question de l'inflation à utiliser, le Distributeur prend naturellement une inflation prévisionnelle de 2 % considérant l'objectif de la Banque du Canada de maintenir l'inflation au moyen de sa politique monétaire à 2 %, soit au point médian d'une fourchette cible allant de 1 à 3 %.

David Murray, NS, vol. 1, p. 176, ligne 12

➢ Par ailleurs, l'option de considérer l'application d'un taux d'inflation réel plutôt que prévisionnel aux coûts d'une année projetée irait à l'encontre du principe même de coûts futurs qui doivent être établis sur des bases prévisionnelles et donc d'un taux d'inflation prévisionnel. Ce principe a d'ailleurs été reconnu par la Régie dans sa décision D-2003-93, soit le principe de l'année témoin projetée aux fins de l'établissement des revenus requis et est appliqué depuis cette date.

2. PRINCIPES RÉGLEMENTAIRES

2.1 Modalités de disposition des soldes des comptes de *pass-on* et de nivellement pour aléas climatiques

- Le Distributeur propose de disposer intégralement dans les revenus requis de l'année tarifaire 2017 des soldes relatifs aux impacts climatiques du compte de nivellement, tout en privilégiant l'approche actuelle (soit un amortissement sur 5 ans) pour les soldes futurs.

- La Régie a reconnu par le passé à plusieurs reprises l'approche au cas par cas à l'intérieur de certaines balises, dans une optique de stabilité tarifaire et d'équité intergénérationnelle.

> «Le Distributeur conclut qu'une approche au cas par cas, englobant toutes les composantes du revenu requis doit, pour le moment, être privilégiée par rapport à tout mécanisme réglementaire qui priverait la Régie de la flexibilité dont elle dispose actuellement. Cependant, les ajustements devraient être faits, dans la mesure du possible, dans un souci d'assurer la stabilité tarifaire et d'éviter le report inutile de coûts aux générations futures.
>
> [...]
>
> Décision : La Régie retient la position du Distributeur. Elle accepte l'approche au cas par cas pour l'amortissement du compte de pass-on.»
>
> D-2008-024, p. 15 (R-3644-2007)
>
> «À cet effet, le Distributeur demande à la Régie d'approuver une nouvelle modalité en deux étapes de transfert des écarts dans le compte de *pass-on*. Dans un premier temps, il propose de disposer, dans l'exercice subséquent, des écarts de coûts d'approvisionnement postpatrimonial pour une année de référence établie sur la base de quatre mois d'écarts réels et huit mois d'écarts projetés. Dans un deuxième temps, il propose de reconnaître les ajustements requis dans un deuxième exercice subséquent afin de refléter les écarts finaux. Il précise que cette nouvelle modalité s'applique tant pour un solde créditeur que pour un solde débiteur.
>
> **Le Distributeur appuie sa demande sur le principe d'équité intergénérationnelle, sur le calcul des écarts sur une base annuelle et sur la réduction du coût de financement applicable aux soldes versés au compte de frais reportés**. Il invoque aussi que les écarts de coûts réels portent sur trois des quatre mois de consommation hivernale les plus importants et que les données établies sur quatre mois réels et huit mois projetés sont établies sur les mêmes bases que l'ensemble du dossier tarifaire.
>
> [...]
>
> La Régie est d'avis que la prise en compte des données quatre mois réels et huit mois projetés contribue à un meilleur appariement des coûts aux bonnes générations de clients et réduit le coût de financement applicable à ce compte.

> **Par conséquent, la Régie accepte de façon permanente la modalité de transfert des écarts dans le compte de *pass-on*, telle que proposée par le Distributeur.»**
>
> D-2007-12, p. 15 (R-3610-2006)

- La possibilité d'utiliser la latitude d'une approche ponctuelle au cas le cas a également été reconnue par la Régie dans une perspective de maintien de la hausse tarifaire sous l'inflation.

> «[201] En effet, dans ce contexte, la Régie est d'avis qu'il est préférable de disposer rapidement des comptes de *pass-on* 2013 et 2014, dont les soldes sont importants, afin de respecter le principe de l'équité intergénérationnelle et d'apparier le compte de *pass-on* 2015 au compte de nivellement pour aléas climatiques 2015 qui résultent d'un même événement, **tout en maintenant la hausse tarifaire pour l'année témoin 2016 sous l'inflation**.»
>
> D-2016-033, paragr. 201 (R-3933-2015)

- Le Distributeur soumet que cette demande permet d'assurer la stabilité tarifaire en réduisant la pression tarifaire pour les prochaines années.

> «[393] **Considérant l'importance du principe de stabilité tarifaire**, la Régie accueille la proposition du Distributeur d'amortir, exceptionnellement, le solde des comptes de *pass-on* 2013 et 2014 (réduit à 222,2 M$) sur une période de cinq ans, à compter de l'année témoin 2016. L'écart constaté avec les données réelles 2014 sera également amorti sur une période de cinq ans, à compter de 2016.»
>
> D-2015-018, paragr. 393 (R-3905-2014)

- Cette demande permet une réduction des coûts de financement et est cohérente avec le principe d'équité intergénérationnelle.

> «[108] La Régie considère que le solde du compte de nivellement de 144,4 M$ au 30 novembre 2010 traduit une situation exceptionnelle. Bien qu'elle tienne au respect des principes réglementaires, elle est d'avis que dans un cas exceptionnel, et pour un montant de cette importance, **il est dans l'intérêt public de réduire le compte de nivellement et d'ainsi diminuer le coût de financement qui s'y rattache.** »
>
> D-2011-028, paragr. 108 (R-3740-2010)

- Le Distributeur soumet respectueusement que la demande formulée est totalement cohérente avec les principes dégagés par la jurisprudence de la Régie.
  - Elle permet une hausse tarifaire de l'année témoin 2017 sous l'inflation ;
  - Elle s'inscrit dans une perspective pluriannuelle en fournissant une marge de manœuvre permettant, toute chose étant égale par

ailleurs, de contenir les prochaines hausses tarifaires sous l'inflation ;
- Elle permet une réduction des frais de financement de 2,3 M$ en 2017 et de 6,2 M$ au total pour la période 2017-2022 ;
- Elle s'inscrit parfaitement avec le principe d'équité intergénérationnelle.

➢ L'approche préconisée par le Distributeur est également la plus centrée parmi les différents scénarios étudiés.

(%)	2017	2018	2019	2020 et suivants
Modalités actuelles	0,5	2,9	3,1	1
Proposition HQD	1,6	1,7	2,5	1
Scénario étudié par la Régie	0,8	2,4	3,0	1

HQD-16, document 1.2, question 8.3
Jean-Lapointe, N.S., vol. 2, p. 17, ligne 23

2.2 Création d'un CER sur les revenus des ventes nets des achats

Contexte

➢ La prévision de la demande et des revenus des ventes est affectée par plusieurs changements lesquels sont, d'une part, hors du contrôle du Distributeur et, d'autre part, ne peuvent être reflétés à temps dans les revenus prévus au dossier tarifaire.

➢ Parmi ces changements, figurent des changements comportementaux des clients tel le déploiement des DEL, une baisse de la température de consigne ou une consommation unitaire plus faible dans les logements récemment construits.

➢ À ces changements comportementaux s'ajoutent des changements de nature conjoncturelle :

- Repli des ventes des grands consommateurs industriels associés à un ralentissement de la demande mondiale pour les ressources naturelles;
- Recours de plus en plus fréquents aux contrats spéciaux, ne contribuant donc pas à l'interfinancement, afin de retenir ou attirer des clients industriels.

- Il s'agit d'événements dont l'occurrence peut-être prévisible, mais non l'ampleur.

- Malgré l'incorporation au modèle utilisé aux fins de la prévisions de la demande des données découlant de comportements non anticipés et constatés en 2016 (abaissement de la consigne de température, déploiement accéléré des lumières DEL), les revenus prévus demeurent à risque de changements de comportements de la clientèle résidentielle et de l'évolution des variables technico-économiques.

HQD-16, document 1.2, question 10.1

- D'autres profondes mutations ayant affecté le marché du gaz naturel pourraient se propager au domaine de l'électricité.

HQD-16, document 1.2, question 11.2

- Depuis 13 ans, les revenus nets des achats d'électricité ont généré un écart net favorable de 57 M$, soit une moyenne d'un peu plus de 4 M$ par année sur 13 ans, ce qui témoigne de la justesse des prévisions. C'est plutôt en regard de la cassure observable depuis deux ans au niveau de la prévision de la demande et des revenus requis pour les raisons mentionnées ci-avant que cette demande est formulée.

HQD-16, document 1,2, question11.1

Proposition et modalités du CER

- C'est dans ce contexte que le Distributeur préconise l'adoption d'un CER symétrique, à la hausse comme à la baisse, afin de neutraliser pour le Distributeur ainsi que les clients, tant à la hausse qu'à la baisse, les impacts financiers associés aux écarts résiduels, hors de son contrôle des revenus nets des achats.

- Le compte proposé vise à refléter dans un dossier tarifaire subséquent les écarts non climatiques, à la hausse ou à la baisse, entre les revenus nets des achats reconnus et les revenus nets des achats réels.

- Les écarts seront constatés dans le compte, hors base de tarification, pour récupération ultérieure dans les tarifs.

- Il s'agit d'un CER complémentaire aux autres CER en vigueur. Il est également de nature à favoriser les efforts du Distributeur en efficacité énergétique puisqu'il permet de neutraliser les impacts sur ses ventes qui pourraient être causés par une réduction de l'énergie vendue suite à la suite des programmes et des interventions en efficacité énergétique.

HQD-16, document 1.3, questions 7.1 à 7.5

3. **Rémunération globale des employés d'Hydro-Québec**

- Hydro-Québec s'efforce de maintenir une rémunération globale comparable à la médiane du marché, et ce, afin de préserver sa capacité à attirer et retenir une main d'œuvre de qualité.

- Il est soumis que les résultats du balisage viennent confirmer les bonnes pratiques d'Hydro-Québec en la matière.

Les nombreux encadrements d'Hydro-Québec

- Par sa Vice-présidence Ressources Humaines, Hydro-Québec s'assure de tendre vers les meilleures pratiques en matière de rémunération globale.

- Hydro-Québec possède une politique de gestion des ressources humaines, laquelle constitue un engagement envers ses employés tant actuels que futurs. Le Conseil d'administration d'Hydro-Québec s'est doté d'un comité des ressources humaines, responsable des normes et barèmes de rémunération s'appliquant tant aux dirigeants qu'aux employés.

- Les principes directeurs de rémunération globale ont été approuvés par le Conseil d'Administration en décembre 1997 et reposent sur des postulats qui demeurent constants dans le temps. Ces principes directeurs encadrent, entre autres, également les critères appliqués dans le cadre de la vigie active effectuée par Hydro-Québec.

  HQD-16, document 1.4, question 1.1

- Différentes dispositions législatives encadrent également la rémunération chez Hydro-Québec.

  - Préalablement au renouvellement des conventions collectives avec les Syndicats, Hydro-Québec doit obtenir les mandats de négociation du Conseil du trésor afin de déterminer les paramètres généraux de la rémunération et des conditions de travail :

    > «**78.** Avant d'entreprendre avec une association de salariés la négociation d'une convention collective, un organisme gouvernemental soumet au ministre responsable un projet établissant les paramètres généraux d'une politique de rémunération et de conditions de travail.
    >
    > Le ministre soumet ce projet pour approbation au Conseil du trésor qui détermine, en collaboration avec celui-ci et l'organisme, les modalités selon lesquelles est assuré le suivi du déroulement des négociations.»
    >
    > *Loi sur le régime de négociation des conventions collectives dans les secteur publics et parapublic*, RLRQ c. R-8.2, art. 78

- Nécessité d'obtenir l'aval du Conseil des ministres afin de modifier le régime de rémunération incitative d'Hydro-Québec :

> «**16.** La société soumet à l'approbation du gouvernement la politique de rémunération variable visée aux paragraphes 11° et 14° de l'article 15.»
>
> «15. De plus, le conseil d'administration exerce notamment les fonctions suivantes:
>
> (...)
> 11° approuver, conformément à la loi, les politiques de ressources humaines ainsi que les normes et barèmes de rémunération, incluant une politique de rémunération variable, le cas échéant, et les autres conditions de travail des employés et des dirigeants nommés par la société, lorsque ceux-ci ne sont pas assujettis à la Loi sur la fonction publique ;
>
> 14° approuver les politiques de ressources humaines ainsi que les normes et barèmes de rémunération, incluant une politique de rémunération variable, le cas échéant, et les autres conditions de travail des employés et des dirigeants de chacune des filiales en propriété exclusive de la société, lorsque ceux-ci ne sont pas assujettis à la Loi sur la fonction publique;
>
> *Loi sur la gouvernance des sociétés d'État*, RLRQ, c. G-1.02
>
> François Bédard, N.S., vol. 6, p.98

➢ L'entreprise doit et vise à offrir des conditions de travail qui sont adaptées à son environnement social et commercial.

- Entreprise de taille importante, présente partout au Québec ;
- Complexité des activités ;
- Produit requérant une grande prudence, nécessitant des employés hautement formés ;
- Entreprise qui livre un service maintenant essentiel, l'électricité.

➢ À titre d'exemple, compte tenu de l'environnement hautement spécialisé et empreint de normes de sécurité importantes devant impérativement être respectées, le Distributeur doit mettre beaucoup d'efforts en matière de formation de ses employés. Le Distributeur investit dans ses employés.

➢ Il est important pour Hydro-Québec d'être en mesure d'offrir des conditions permettant d'attirer les meilleurs employés, mais également de garder ces employés pour lesquels temps et argent ont été investis en formation.

Le mandat

➢ En conformité avec la demande de la Régie formulée dans sa décision D-2014-037, le Distributeur a déposé une étude de balisage exhaustiveréalisée par la firme spécialisée Normandin Beaudry :

> « [...] auprès des entreprises comparables fournissant une analyse de la rémunération globale par groupe d'emplois et en distinguant le salaire de base moyen, le coût de retraite et les autres avantages sociaux. »

- Il s'agit d'un exercice d'envergure et complexe et un projet de cette nature est peu fréquent.

Sophie Lachance, N.S., vol. 5, p. 155

- L'étude de balisage sur la rémunération globale a été réalisée selon les règles de l'art et les principes méthodologiques reconnus pour un tel exercice.

- L'exercice demandé consistait en une analyse de la rémunération globale, ce qui est différent d'une analyse de la masse salariale.

Marché de référence

- Le marché de référence utilisé dans le cadre de l'étude de balisage est un échantillon représentatif de 41 organisations qui devaient respecter les critères suivants :

  - Être présentes au Québec
  - Figurer parmi les plus importantes et performantes de leur secteur d'activité économique
  - Posséder une structure organisationnelle comparable à celle d'Hydro-Québec
  - Employer une main d'œuvre spécialisée et diversifiée

- Les critères de sélection du marché de référence découlent des principes directeurs sur le marché de comparaison adoptés par Hydro-Québec. Ces critères sont en accord avec les règles de l'art très largement adoptés par les firmes offrant une expertise en rémunération pour la sélection des marchés de référence.

HQD-16, document 1.4, questions 2.1 et 5.1
Engagement n° 27

- Une entreprise doit utiliser comme marchés de référence les entreprises avec lesquelles elle est en concurrence pour la main d'œuvre (le marché des talents).

HQD-16, document 1.4, question 4.2
Sophie Lachance, N.S. vol. 5, p. 164, lignes 15 et ss

- Il n'y a aucune raison pour laquelle un marché de référence ne devrait comprendre que des entreprises liées au même secteur d'activités. C'est même une approche déconseillée par les experts dans le domaine.

HQD-16, document 1.4, question 2.1
Engagement n° 27

- L'inclusion de firmes n'œuvrant pas dans le secteur d'activités d'Hydro-Québec est tout à fait justifiée puisque ce sont des employeurs avec lesquels l'entreprise est en concurrence pour la main d'œuvre (employés de bureau, professionnels, gestionnaires).

HQD-16, document 6.2, questions 7.1 à 7.8
Sophie Lachance, N.S., vol. 6, pp 17-18

- Il y a également nécessité de faire preuve de réalisme dans l'exercice. Il aurait été non seulement irréaliste, mais également inapproprié de réaliser une enquête de rémunération fermée pour l'ensemble des postes visés par Hydro-Québec, tel que suggéré par la firme Optimum. Les propres documents soumis par Hydro One et Mercer dans le cadre de l'étude Hydro One de 2013 (C-FCEI-0044) démontrent les limites d'un tel exercice (faible participation, nombre d'emplois plus limité).

HQD-16, document 1.4, question 5.1

> «Le marché de référence maintenant. Il existe des règles de l'art quand on détermine un marché de référence. Et ces règles de l'art là, qu'on appelle pratiques exemplaires, c'est ce que la littérature nous recommande de faire, c'est ce que les grandes firmes de consultation recommandent de faire, c'est ce que WorldatWork, qui est une importante association de rémunération globale en Amérique du Nord, recommande de faire, c'est ce que nous aussi, on enseigne dans le cadre des cours qu'on donne dans les universités québécoises.
>
> [...].
>
> Donc, en matière de marchés de référence, ce qui est important, c'est d'inclure tous ces marchés de référence, parce que ce qu'on veut savoir, c'est, les organisations avec qui on est en concurrence sur le marché du talent, quelle rémunération globale offrent-elles. Puis les organisations avec qui on est en concurrence sur le marché des talents, c'est les organisations de qui on embauche et les organisations aussi où nos employés s'en vont quand ils quittent l'organisation.
>
> On doit aussi inclure des organisations avec qui on est en concurrence pour nos produits et services parce que, bien, dans notre secteur d'activités, on a normalement des métiers qui sont vraiment propres au secteur, donc il faut inclure ces organisations-là aussi dans notre marché de référence pour avoir des données sur les métiers propres à notre industrie, si on veut.
>
> Et il faut aussi que notre marché soit acceptable pour les parties prenantes, c'est-à-dire la Direction, les employés, les syndicats.
>
> Hydro-Québec a des principes directeurs de rémunération et dans ces principes directeurs, on retrouve des critères pour la composition d'un marché de comparaison. C'est les critères qui sont nommés dans notre rapport : la présence au Québec, l'importance et la performance dans le secteur d'activités économiques, la complexité de la structure organisationnelle et le fait d'employer une main d'œuvre spécialisée et diversifiée.
>
> Ce n'est pas obligatoire que toutes les organisations du marché de référence satisfassent à tous ces critères-là en même temps mais on tente d'avoir un marché qui les couvre le plus possible, en respectant aussi les pratiques

exemplaires que j'ai mentionnées un peu plus tôt.»

Sophie Lachance, N.S., vol. 5, pp 163 et suivantes

Méthodologie

- Le Distributeur soumet que la méthode des coûts simulés est la méthode adéquate à utiliser afin de baliser la rémunération globale d'Hydro-Québec.

- La méthode choisie dépend de l'objectif poursuivi. Lorsqu'il s'agit de juger de la valeur de l'offre de rémunération globale d'une organisation ou d'un emploi comparativement à son marché de référence, il s'agit de la méthode appropriée.

HQD-16, document 1.4, question 6.2

- Il s'agit également de la méthode adaptée au contexte d'affaire particulier d'Hydro-Québec et à la demande formulée par la Régie.

> «Maintenant, la méthode des coûts simulés. Hydro-Québec, c'est une organisation qui a un contexte d'affaires particulier. Quand vous regardez en termes de taille, de portée géographique, de complexité d'organisation, de complexité des métiers et en termes d'activité, il n'y a pas beaucoup d'organisations qui sont comme Hydro-Québec. Il y a plus de cinquante pour cent (50 %) des employés chez Hydro-Québec qui pratiquent un métier peu commun et très spécialisé.
>
> Ça fait en sorte, puis des métiers très communs et peu communs, excusez-moi, et très spécialisés, ça requiert de la formation, ce n'est pas une formation de deux semaines. C'est long. Et ça coûte cher.
>
> Donc, on souhaite quand on est une organisation comme ça garder nos employés. Et un des outils qu'on a pour garder nos employés, c'est notre offre de rémunération globale. Et chez Hydro-Québec, bien, cette offre reflète ça. C'est pour ça qu'on retrouve aussi soixante-quinze pour cent (75 %) des employés qui ont beaucoup d'ancienneté qui se retrouvent au maximum des échelles. Et on a aussi quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) d'employés syndiqués qui progressent dans les échelles en fonction de leur ancienneté.
>
> Donc, quand on regarde ça, une organisation qui a un contexte particulier au Québec et qui s'explique en raison de la nature des activités et des métiers qui y sont pratiqués, bien, on a besoin de refléter le fait dans la méthode d'évaluation de l'offre de rémunération globale que c'est différent du reste. Et il y a une méthode qui fait ça. C'est la méthode des coûts simulés.»

Sophie Lachance, N.S., vol. 5, pages 170 et suivantes

- La méthode des coûts simulés met l'emphase sur la valeur intrinsèque de l'offre de rémunération globale.

> «Définition : Coût qui serait encouru par Hydro-Québec si ses employés bénéficiaient de la même rémunération globale que celle qui est offerte par chacune des organisations du marché de référence.»
>
> HQD-18, document 3, planche 25

- Elle fait abstraction des variations de salaires moyens dues au profil démographique différent que l'on retrouve dans chacune des organisations du marché. Elle permet d'évaluer de façon cohérente toutes les composantes de l'offre de rémunération globale, tant pour l'organisation comparée que pour les organisations du marché.

> «R. En fait, on utilise... quand on fait une vigie comme madame Presseault l'explique, on utilise les salaires versés parce que c'est de cette façon-là que les données apparaissent dans les bases de données parce que si on faisait la méthode des coûts simulés ça nous prendrait une population à laquelle se comparer. Donc, les données dans les enquêtes salariales, dans les bases de données sont des données de salaire versé. Simplement par simplicité. Maintenant, dans le cadre du présent balisage, on a mis l'emphase sur ce qui est offert par le marché, pas ce qui est payé par le marché.
>
> Q. [286] Pouvez-vous détailler un peu plus?
>
> R. Pour faire ça on ne peut pas prendre la méthode des salaires versés. Il faut prendre la méthode des coûts simulés qui est une méthode plus scientifique. On aurait pu prendre la méthode de la valeur au pair qui est une appréciation un peu, je ne dirai pas arbitraire, mais qui applique des facteurs d'ajustement des données de marché.
>
> Q. [287] O.K. Donc, c'est en raison du contexte de l'étude que vous avez fait votre choix de méthodologie?
>
> R. Oui, pour ne pas biaiser les résultats, pour ne pas mélanger la démographie des organisations du marché, la démographie des organisations d'Hydro-Québec, pour ne pas mélanger la façon dont les régimes, les avantages sociaux sont financés, sont... Pour essayer d'introduire le moins de biais possible dû à la démographie, aux arrangements financiers, et caetera.»
>
> Sophie Lachance, N.S., vol. 6, p. 161

- En mettant l'emphase sur la valeur intrinsèque de l'offre de rémunération globale, on ne compare pas la masse salariale mais plutôt la valeur de cette offre. La masse salariale d'une organisation varie chaque année en fonction des arrivées et des départs d'employés, des modes de financement des régimes de retraite et d'assurance collective et du niveau d'atteinte des cibles de rémunération incitative. Par contre, la valeur de l'offre se maintient dans le temps. Les structures salariales ne changent pas fréquemment, pas plus que les régimes de rémunération incitative, de retraite ou d'assurance collective.

> HQD-16, document 1.4, question 6.2

- La méthode de la comparaison des salaires payés, ne mesure que le coût pour l'employeur et non la valeur intrinsèque de l'offre. Les résultats sont également influencés par la démographie de l'entreprise. Une telle approche ne permettait pas de répondre à l'exercice demandé.

HQD-16, document 1.4, question 6.4

- Il est éloquent du témoignage de la FCEI que celle-ci et son témoin-expert reproche essentiellement au Distributeur non pas son offre salariale (échelles), puisqu'elle juge que ce n'est pas celle-ci qui doit faire l'objet du balisage, mais bien ses salaires versés. On reproche donc au Distributeur la courbe démographique de sa main d'œuvre ou, en d'autres termes, le fait qu'il réussit à conserver ses employés (faible taux de roulement).

N.S., vol. 6, pp 248-253
N.S., vol. 6, pp 264-265

- Ce que la FCEI perçoit comme un défaut est, au contraire, un avantage. Comme mentionné précédemment, beaucoup d'emplois chez Hydro-Québec sont spécialisés et requiert une longue formation. L'entreprise a donc tout intérêt à conserver sa main-d'œuvre. En outre, c'est notamment parce qu'il peut s'appuyer sur une main-d'œuvre expérimentée que le Distributeur est en mesure de livrer l'efficience demandée d'année en année.

- La courbe démographique de la main-d'œuvre d'Hydro-Québec est par ailleurs comparable à celle des secteurs public et parapublic.

N.S., vol. 6, page 40

Constats

- Le rapport de la firme Normandin Beaudry confirme que l'objectif d'Hydro-Québec de maintenir une rémunération globale comparable à celle du marché est atteint. Ce résultat découle d'efforts importants au cours des dernières années, notamment :

  - Le gel des employés syndiqués pour les années 2014 et 2015 ;
  - Le partage à parts égales du coût du régime de retraite pour l'ensemble des employés ;
  - L'application des dispositions du projet de loi n° 100 aux cadres intermédiaires et à certains professionnels de 2011 à 2015.

- Le rapport démontre que globalement, le salaire de base moyen se situe dans la zone de compétitivité du marché.

HQD-16, document 1.1, question 3.1

- La zone de compétitivité de 5 % utilisée par Normandin Beaudry est par ailleurs conservatrice. Les experts ont utilisé, par souci de conservatisme et de simplicité, le plus petit dénominateur commun.

HQD-16, document 1.4, question 6.4

> «Dans notre rapport, on a proposé une zone de, qu'on appelle une zone de compétitivité de plus ou moins cinq pour cent (5 %). C'est la zone la plus conservatrice qu'on pouvait prendre. Dans notre travail, des fois on va être un peu plus sophistiqué que ça, on va élargir la zone de compétitivité à peut-être sept pour des emplois de professionnels d'expertise, on va aller jusqu'à dix pour cent (10 %) pour les cadres. Mais dans le contexte ici, on a pris vraiment ce qui était le plus conservateur.»

Sophie Lachance, N.S., vol. 5, p. 178

ATCO ET OPG

- Le Distributeur soumet que le contexte factuel des arrêts Atco[1] et OPG[2] se distinguent nettement du présent dossier, rendant ces décisions non applicables.

- Les éléments factuels pertinents de l'arrêt OPG se retrouvent notamment aux paragraphes suivants :

> [8] Dans la présente affaire, la nature des dépenses litigieuses et le contexte dans lequel elles ont vu le jour permettent de conclure que la Commission n'a pas agi de manière déraisonnable en refusant de les approuver.

> [32] La Commission refuse d'approuver les 6,9 milliards de dollars demandés par OPG au titre des recettes nécessaires, les réduisant de 145 millions de dollars pour la période référence [TRADUCTION] **« afin de signifier clairement à OPG qu'il lui incombe d'accroître sa performance »** (par. 350). Cette décision défavorable tient surtout à **l'opinion de la Commission selon laquelle OPG compte trop d'employés et ses niveaux de rémunération sont excessifs**.

> [84] En l'espèce, au moins une partie des dépenses de rémunération jugées excessives par la Commission était imputable à des conventions collectives qu'OPG avait conclues avant la présentation de sa demande et qui faisaient en sorte que sa masse salariale globale dépasse le 75^{e} percentile pour des emplois comparables dans d'autres services publics. Les conventions collectives laissaient peu de marge de manœuvre quant aux barèmes de rémunération et aux niveaux de dotation dans leur ensemble, OPG devait respecter ceux établis par les conventions collectives et elle ne jouissait d'une marge de manœuvre que pour les conditions qui n'étaient pas ainsi régies. Par conséquent, les dépenses liées aux barèmes de rémunération et aux niveaux de dotation imposés par les conventions collectives étaient des dépenses convenues.

---

[1] *Atco Gas and Pipelines Ltd c. Alberta (Utilities Commission)*, [2015] 3 R.C.S. 219.
[2] *Ontario (Commission de l'énergie) c. Ontario Power*, [2015] 3 R.C.S. 147.

> [111] **Après que la Commission eut signifié à OPG que ses dépenses d'exploitation lui paraissaient préoccupantes (voir la décision 2008-2009 de la Commission, p. 28-32), il n'était pas déraisonnable qu'elle se montre plus stricte dans l'examen des dépenses de rémunération du service public afin d'en assurer la régulation réelle à l'avenir.** Le fait que la Commission dit refuser l'approbation [TRADUCTION] « afin de signifier clairement à OPG qu'il lui incombe d'accroître sa performance » (décision de la Commission, par. 350) montre qu'elle a bel et bien conscience des répercussions actuelles de son refus.
>
> (mise en gras ajoutée)

> [120] Je rappelle qu'il est essentiel qu'un service public obtienne à long terme l'équivalent du coût du capital. **Le refus de la Commission a pu nuire à la possibilité qu'OPG obtienne à court terme l'équivalent de son coût du capital. Toutefois, il vise à [TRADUCTION] « signifier clairement à OPG qu'il lui incombe d'accroître sa performance »** (décision de la Commission, par. 350). L'envoi d'un tel message peut, à court terme, donner à OPG l'impulsion nécessaire pour rapprocher ses dépenses de rémunération de ce que, selon la Commission, les consommateurs devraient à bon droit s'attendre à payer pour la prestation efficace du service. L'envoi d'un tel message est conforme au rôle de substitut du marché de la Commission et à ses objectifs selon l'article premier de la *Loi de 1998 sur la Commission de l'énergie de l'Ontario*.

- Ces paragraphes doivent également être lus à la lumière des paragraphes 23 à 30 qui rappellent l'historique des demandes de paiement d'OPG devant la Commission de l'énergie de l'Ontario (la «Commission»). La demande faisant l'objet du pourvoi s'inscrivait donc dans la lignée d'une série de demandes d'accroissement de la performance et de diminution des effectifs formulée par la Commission (paragraphe 111).

- L'extrait suivant de la décision de la Commission[3] est également utile à la compréhension du contexte :

> «Lastly, the Board directs OPG to conduct an independent compensation study to be filed with the next application. As noted above, OPG's compensation benchmarking analysis to date has not been comprehensive. **The Board remains concerned about compensation costs, in light of the company's overall poor nuclear performance, and would be assisted by a comprehensive benchmarking study comparing OPG's total compensation with broadly comparable organizations**. The study should cover a significant proportion of its positions. Compensation costs are a signification proportion of the total revenue requirement; OPG's position that such a study would be too expensive and of little value is therefore not reasonable. Consultation with Board staff and stakeholders concerning the scope of the study, in advance of issuing a Terms of Reference, is advised.»
>
> (mise en gras ajoutée)

[3] Décision EB-2010-0008

- Il appert donc que la Commission est soucieuse des coûts de la rémunération dans le contexte des mauvaises performances générales affichées OPG dans le nucléaire.

- Or, contrairement à la situation d'OPG, le Distributeur a réduit ses effectifs à temps complets (ETC) de l'ordre de 27 % depuis 2008.

- Les gains d'efficience demandés par la Régie au Distributeur depuis plusieurs années sont au rendez-vous année après année.

- Contrairement à ce qui prévalait dans OPG, il n'y a pas un contexte au présent dossier où le Distributeur a été incapable, année après année, à livrer l'efficience demandée et attendue. Le Distributeur a même livré plus de gains qu'attendus en faisant bénéficier la clientèle durant les années suivantes. *A fortiori*, il ne peut être question de considérer, comme dans OPG, que la masse salariale du Distributeur s'inscrive dans un contexte de mauvaise performance.

4. POURSUITE DES EFFORTS D'AMÉLIORATION ET D'EFFICIENCE

4.1 Plan d'amélioration de l'efficience

- Afin de contrôler les coûts et d'améliorer la qualité du service, le Distributeur poursuit la modernisation de son organisation et des processus en tirant profit des solutions technologiques éprouvées et des meilleures pratiques de l'industrie. La mise en œuvre des diverses actions d'amélioration dans la gestion courante des activités du Distributeur et l'implantation de projets structurants visent à contribuer à l'atteinte des objectifs du plan stratégique d'Hydro-Québec.
- Les objectifs du Distributeur en regard des deux grands axes d'analyse de l'Efficience et de la performance :
    - Contenir sous l'inflation la croissance annuelle moyenne des indicateurs de coûts, sur une période mobile de 5 ans ;
    - Fournir à la clientèle une alimentation électrique fiable ainsi que des Services à la clientèle («SALC») de qualité et facile d'accès.

4.1.1 Activités liées au réseau de distribution

- Poursuite de la mise en place du Centre de gestion des activités de distribution (CGAD) visant une gestion centralisée et optimale des travaux sur le réseau :
    - Amélioration de la planification et de l'utilisation des ressources
- Implantation d'un modèle de gestion centralisée en temps réel, permettant un suivi dynamise des activités sur le réseau et l'ordonnancement efficace des interventions.

- Mise en place d'un Centre de Gestion des services techniques aux clients (CGSTAC) visant une prise en charge dynamique des diverses demandes des clients.
- Ces outils s'ajoutent à ceux existants tels SOGEM et la plateforme intégrée de données d'exploitation du réseau de distribution.
- Poursuite des efforts d'industrialisation du traitement des raccordements (conception normalisée du réseau et standardisation des tâches).

4.1.2 Activités liées aux Services à la clientèle

- Poursuite de la diversification et bonification de l'offre libre-service transactionnel et informationnel sur le Web et les appareils mobiles. Utilisation accrue des réseaux Facebook et Twitter.
- Harmonisation des processus de mise à jour et de gestion des données personnelles des clients au sein des différents libres-services.
- Bonification de l'offre en libre-service pour la clientèle en difficulté de paiement. Possibilité de prendre une entente de paiement sans recourir à un représentant des SALC.
- Accès facilité aux services et programmes en efficacité énergétique.
- Amorce d'une réflexion visant à simplifier la facture.
- Du point de vue des clients, tous ces efforts concourent à :
  - Un service électrique fiable ;
  - Un rétablissement rapide à la suite d'interruptions de services ;
  - Des factures exactes et faciles à comprendre ;
  - Des services à la clientèle faciles d'accès ;
  - Un traitement rapide et efficace des demandes ;
  - Des produits et des services permettant de bien comprendre et gérer la consommation et diminuer la facture.

4.2 Efforts d'efficience

- Le Distributeur parvient à contenir ses coûts de distribution et de services à la clientèle notamment grâce à ses efforts d'efficience.
- Les gains anticipés en 2017 associés aux actions de gestion courante sont de l'ordre de 14,4 M$ (soit la cible de 1,5 % des charges d'exploitation liées aux activités de base). Des gains d'efficience supplémentaires de 2,7 M$ seront enregistrés en 2017 en lien avec le projet LAD.
- Avec les gains anticipés pour 2017, le total des gains d'efficience récurrents liés aux améliorations des façons de faire du Distributeur depuis 2008 se chiffre à 432 M$.

- L'efficience du Distributeur se constate également à travers l'évolution de son effectif, soit 2 034 ETC de moins en 2017 qu'en 2008 (une réduction de 27%). Le Distributeur ne peut toutefois réduire le nombre d'ETC dans les prochaines années au même rythme que depuis 10 ans, ce qui l'amènerait à près de 3 500 ETC en 2027.
- Compte tenu que les efforts d'efficience passés découlent principalement de la réduction du nombre d'ETC et que ce rythme ne peut être maintenu dans les prochaines années, le Distributeur est d'avis que la cible de 1,5 % demeure une cible ambitieuse à réaliser pour 2017, tout en fournissant à la clientèle une alimentation électrique fiable et des services à la clientèle de qualité.
- Néanmoins, si les gains d'efficience devaient s'avérer plus important que prévus, ceux-ci seront partagés avec la clientèle par l'entremise du MTER qui s'appliquera aux résultats de l'année 2017.

4.3 Indicateurs d'efficience

- Au-delà de la comptabilité des gains d'efficience, le Distributeur peut compter sur ses indicateurs d'efficience pour évaluer globalement ses efforts d'efficience.
- Les indicateurs d'efficience sont conçus afin de s'assurer que les coûts des activités sous le contrôle du Distributeur, ajustés à l'impact de la croissance des activités, évoluent à un rythme plus faible que l'inflation.
- Le Distributeur rappelle qu'il a pour objectif de maintenir la croissance moyenne de ses indicateurs d'efficience privilégiés sous l'inflation sur une période de cinq (5) ans, tout en maintenant la qualité du service.
- Les résultats de ses efforts à ce chapitre sont plus que satisfaisants. En effet, cinq (5) des huit (8) indicateurs d'efficience affichent soit une décroissance annuelle moyenne pour la période 2013-2017, soit une stabilité. Pour les trois autres indicateurs, la croissance moyenne est bien inférieure à l'inflation.

4.4 Indicateurs de qualité du service

- Une amélioration de la performance du Distributeur est constatée au premier semestre 2016 selon plusieurs indicateurs de qualité du service :

  - Satisfaction de la clientèle ;
  - Taux de respect de la date de livraison pour les demandes à intervenants multiples ;
  - Ensemble des indicateurs des Services à la clientèle.

- La détérioration de l'Indice de continuité de service est attribuable à deux événements, soit la tempête hivernale des 24 et 25 février ainsi que les violents orages des 20 et 21 juin.
- Le Distributeur poursuit ses démarches auprès des intervenants afin d'améliorer constamment la qualité de son service et son suivi au moyen des

indicateurs. Par exemple, comme l'indiquait M. Simard à l'APCHQ en audience :

> «En fait, évidemment, le Distributeur, Madame la Présidente, veut bien évaluer sa performance; en plus d'accompagner le client dans sa démarche, on veut vraiment voir de quelle façon on peut améliorer la productivité à l'intérieur de notre organisation pour ce qui est pur à nous, particulièrement sur les axes de l'ingénierie et sur l'axe au niveau des travaux des monteurs, au niveau de la réalisation des travaux. (N.S. du 5 décembre 2016, p. 54)
>
> De plus, que ces indicateurs à l'origine ont déjà été discutés avec des gens de plusieurs groupes représentant les clients et le rendez-vous avec l'APCHQ va être le vingt (20) décembre. Comme on a d'autres rendez-vous avec plusieurs autres groupes et que, oui, nous sommes intéressés à établir des indicateurs de performance qui vont nous convenir de part et d'autre. »
>
> Denis-Pierre Simard, N.S, vol. pp 57 et 58

4.4.1 Suivi LAD

- Au 31 décembre 2016, l'installation des 3,825 M de compteurs prévus dans le cadre du projet LAD sera complétée (suivant la volumétrie du parc estimée en juin 2012), conformément au projet autorisé par les décisions D-2012-127 et D-2014-101. Le déploiement est maintenant terminé et l'installation des derniers compteurs du parc est intégrée aux activités courantes de l'entreprise. Le projet LAD se termine à l'intérieur de l'enveloppe financière prévue et les gains d'efficience attendus ont été livrés.

  HQD-19, document 2, engagement n° 2
  Jean Lapointe, N.S., vol. 2, pp. 71 et ss

- Dans un souci d'efficience, et compte tenu du faible nombre de compteurs à remplacer, le Bureau de projet est démantelé depuis l'automne 2016 et l'équipe a réintégré les activités de base.

  > « (...) c'est vraiment en lien avec un souci d'efficience. Donc, pour le déploiement massif, évidemment on avait toute une équipe en place puis des systèmes de suivi plus... plus élaborés. Pour les cas plus difficiles qui demeurent, c'est à très petite échelle, on parle de quarante (40) à cinquante mille (50 000) par année. Puis, ça, ça va être fait à même nos opérations puis avec des outils beaucoup plus simples, voire des chiffriers Excel. Donc, pour moi, étant donné la nature de la volumétrie, je ne crois pas que c'est pertinent, d'un point de vue d'efficience, de développer avec l'équipe d'informatique des nouveaux outils pour ce suivi-là.
  >
  > (...) étant donné qu'on arrive à la fin du projet, les trois point huit deux cinq millions (3,825 M) de compteurs, l'infrastructure qui est l'organisation, mais aussi les outils, là, dans nos systèmes ne seront plus en place, alors qu'on retourne aux opérations de base. C'est pour cette raison-là qu'on dit que... parce que dans... juste pour clarifier, dans les opérations de base il va y avoir les cent dix-neuf mille (119 000) cas difficiles, mais il y a aussi d'autres compteurs qu'on change pour d'autres raisons, à même

> l'exploitation normale. Donc c'est pour ça que si on voulait faire un suivi de ces cas-là à l'écart de l'ensemble de nos opérations, bien il faudrait développer des nouveaux outils étant donné qu'on n'est plus dans le... dans le Projet LAD en tant que tel. Oui, puis ce serait fait de... présentement, ça va être fait de façon manuelle, comme je l'ai expliqué. Puis les nouveaux outils, bien ça demanderait des développements puis des investissements. »
>
> Éric Filion, N.S., vol. 2, pp 125 à 127

- Le remplacement des 119 k difficiles d'accès est intégré aux activités de base à partir de la fin de l'année 2016.

- Le projet LAD demeurerait également favorable si le coût des compteurs difficiles d'accès avait été intégré au projet plutôt que celui des compteurs plus faciles d'accès inclus dans le projet.

  HQD-19, document 2, engagement no 2

- À l'instar des autres projets d'investissements et par souci d'allégement de la réglementation, le Distributeur propose que les derniers suivis du projet LAD (suivis trimestriels et annuels, décisions D-2012-127 et D-2014-101) et le suivi des 119 k compteurs difficiles d'accès, installations réalisées dans les opérations courantes, soient fait dans le cadre de son rapport annuel suivant la forme prévue à l'engagement n° 6.

  Éric Filion, N.S., vol. 2, pp. 84 et 85
  Éric Filion, N.S., vol. 2, pp. 86 et ss et pp 124 et ss
  HQD-19, document 2, engagement n° 2
  HQD-19, document 6, engagement n° 6
  François G. Hébert, N.S., vol. 2, pp. 92 et ss

- Dans le cadre des dossiers tarifaires, le Distributeur propose de mettre fin au suivi demandé dans la décision D-2013-037 et faire le suivi de la portion des charges d'exploitation à même l'élément spécifique du projet LAD.

  HQD-19, document 6, engagement n° 6

- Concernant les fonctionnalités hors du périmètre du projet LAD, l'outil de comparaison de la consommation « Portrait de ma consommation » sera disponible pour les clients en décembre 2016.

  Éric Filion, N.S., vol. 2, pp. 136-138

5. PRÉVISION DE LA DEMANDE, APPROVISIONNEMENT EN ÉLECTRICITÉ ET EFFICACITÉ ÉNERGÉTIQUE

5.1 Prévision de la demande

- Le Distributeur prévoit des ventes de 168 596 GWh pour l'année 2017, soit une croissance de 98 GWh par rapport aux ventes normalisées de 2016.

5.2 Changements comportementaux

- La prévision des ventes normalisées pour les tarifs D et DM pour l'année 2016 est en baisse de 2 179 GWh par rapport à la prévision de 2016 effectuée à l'automne 2015.

HQD-4, document 2, tableau 5

- L'écart découle de la diminution de la consommation unitaire des clients résidentiels observée en 2015, causé notamment par :

  - Le déploiement accéléré des ampoules DEL;

> «R. Ce qu'on a observé avec le programme de subvention d'Hydro-Québec c'est qu'on a mesuré évidemment le nombre d'ampoules que l'on a financé, si on peut dire, pour lesquelles il y avait une aide financière. Ce qui a été marquant c'est au-delà des ampoules subventionnées, appelons ça ainsi, par Hydro-Québec, on parle à peu près de cinq millions (5 M) d'ampoules, c'est de voir à quel point le marché lui-même a adopté la nouvelle mesure. Et sur les années deux mille treize (2013), deux mille quatorze (2014) et deux mille quinze (2015), nous, on a subventionné cinq millions (5 M) d'ampoules, mais il s'en est remplacé au Québec quarante millions (40 M). Alors c'est là qu'on a eu un choc, qu'on a... en tout cas je ne veux pas... nous, ce qu'on a vu, c'est cinq millions (5 M) d'ampoules. Et c'est par la suite avec les études et les sondages qu'on a obtenus qu'on a... qu'on a réalisé qu'il s'est changé quarante millions (40 M) d'ampoules dans ces trois années-là.»

Richard Lagrange, N.S., vol. 5, pages 28 et 29

  - Une baisse de la consigne des thermostats;

> «À la question « Depuis l'automne 2013, de façon générale, avez-vous modifié la température moyenne à laquelle vous maintenez le chauffage de votre résidence ? », 19 % des clients sondés ont répondu par l'affirmative et pour un changement à la baisse. Ces clients ont modifié en moyenne leur température de consigne de -2,6°C, et ce, majoritairement afin de contrôler les coûts par une réduction de leur consommation d'énergie. De plus, 96 % de ces clients prévoient conserver ces températures de consigne réduites au cours des prochaines années.»

HQD-16, document 1.2, question 13.1, ligne 5

  - Une consommation plus faible qu'anticipée pour les nouveaux abonnements (14 000 kWh vs 18 000 kWh).

> «R. En fait, ce qu'il faut comprendre c'est que, la prévision de la demande, elle est basée sur une... sur une évolution du nombre d'abonnements mais aussi une évolution de la consommation unitaire. En ce qui concerne l'évolution du nombre d'abonnements, en fait, c'est... nous

> utilisons la prévision des mises en chantier, des nouvelles mises en chantier qui sont prévues par la SCHL.
>
> Quand on a fait notre prévision, en deux mille quinze (2015), nous avons utilisé la prévision de la SCHL. Puis, à ce moment-là, l'information qui était disponible, elle ne montrait pas de renversement de la tendance entre le nombre de logements versus les maisons unifamiliales. Donc, nous, on s'est basés sur cette information puis on l'a reconduite dans nos prévisions puis c'est ça qui fait que, pour nous, il n'y avait aucun changement au niveau de la répartition entre... entre les logements et les maisons unifamiliales.
>
> Ce qui est arrivé après c'est que la SCHL, qui est un organisme... qu'ils sont connus dans le domaine, eux-mêmes ils ont révisé leur prévision concernant la répartition de ces deux éléments-là. Puis leur révision de la prévision, elle a fait en sorte que le nombre de logements prévu en deux mille quinze (2015) il a augmenté. Puis on a constaté une croissance dans le nombre de... une diminution, excusez-moi, une diminution dans le nombre de maisons unifamiliales. Donc la raison pour laquelle, nous, on n'a pas vu ça venir, c'est parce qu'on s'est basé sur cette prévision-là, qui ne montrait pas un renversement au niveau de la tendance ou de la répartition de ces deux types de logement dans le parc total.»
>
> Lamya Souktani , N.S., vol. 5, p. 25

- Lorsque le Distributeur constate des évolutions atypiques, il procède à des sondages *ad hoc* afin de répondre à un questionnement spécifique. Ainsi, Un sondage réalisé en 2016 par le Distributeur au sujet de l'utilisation de l'électricité durant la période 2013 à 2015 a permis de valider la nature de ces changements de comportement.

  Lamya Souktani, N.S., vol. 5, p. 34, ligne 19
  Hani Zayat, N.S., vol. 5, p. 41, ligne 23

- L'analyse des données de consommation des nouveaux clients résidentiels démontre que depuis 2013, la consommation unitaire d'un nouvel abonnement est nettement inférieure à celle d'un abonnement existant (soit 14 000 vs 18 000 kWh).

- Les gains d'efficacité plus importants que prévu en matière d'éclairage démontrent que l'influence des programmes d'efficacité énergétique du Distributeur a accéléré la transition du marché.

  HQD-16, document 1.3, question 23.1
  HQD-16, document 1.5, question 17.1

Le modèle de prévision de la demande

- Malgré ces changements, le Distributeur soumet que son modèle de prévision de la demande demeure fiable et performant. Les changements subits en matière d'éclairage efficace, d'abaissement de la température et de

consommation des nouveaux logements étaient difficilement prévisibles et n'affectent en rien la qualité du modèle de prévision.

- Le Distributeur a révisé en 2016 sa prévision de la demande suite à la décroissance des ventes constatée en 2015.

> Le Distributeur a révisé en 2016 sa prévision de la demande suite à la décroissance des ventes constatée en 2015 qui n'a pu être anticipée ni par le Distributeur, ni par plusieurs distributeurs électriques ou gaziers nord-américains qui ont en moyenne connu une baisse des ventes alors qu'une croissance de la demande avait été prévue
>
> HQD-19, document 18, réponse à l'engagement n° 20

- Le modèle utilisé aux fins de la prévision de la demande permet de prendre en compte les changements de comportement non anticipés et constatés en 2015. Il incorpore des données technico-économiques (données sur les équipements) qui permettent de refléter les changements de comportement dans la prévision des ventes.

HQD-16, document 1.2, question 10.1

- Le Distributeur effectue de manière régulière et continue la mise à jour des informations utilisées dans ses modèles.

- Le Distributeur effectue de manière régulière, soit à tous les quatre ou cinq ans, des sondages sur l'utilisation de l'électricité pour différents marchés. Il procède aussi, au besoin, à des sondages pour lui permettre de comprendre des problématiques précises. De plus, il est membre de l'Energy Forecasting Group (Itron), lui donnant annuellement accès à des informations méthodologiques relatives à la prévision en énergie, en puissance et des revenus. Le Distributeur s'y informe des tendances prévues.

Lamya Souktani, N.S., vol. 5, p. 34, lignes 8-13
HQD-16, document 1.5, question 8.4
HQD-16, document 2, question 29.5

- Le Distributeur effectue mensuellement le suivi du contexte économique et le balisage de sa prévision économique avec les autres prévisionnistes dont la SCHL pour la prévision des mises en chantiers. Il intègre aussi à tous les mois les dernières disponibles quant à la consommation des clients.

Lamya Souktani, N.S., vol. 5, p. 33, lignes 8-13
Lamya Souktani, N.S., vol. 5, p. 33, lignes 14-22

5.3 Approvisionnements

- Le Distributeur demande à la Régie de reconnaître pour l'année témoin 2017, les coûts d'achat d'électricité totalisant 5 808 M$.

5.4 Proposition d'un nouvel indicateur

- Le Distributeur présente un nouvel indicateur des coûts et prix de marché reflétant davantage la stratégie d'approvisionnement de court terme.

- Ce nouvel indicateur est basé sur le prix du marché de New York pour les premiers 1 100 MW achetés pour une heure donnée puis sur le marché de la Nouvelle-Angleterre pour les MW achetés au-delà de cette portion.

- Cet indicateur est approprié pour évaluer les coûts des achats de court terme réalisés par rapport à une stratégie alternative où tous les achats seraient effectués sur les marchés de New York et de la Nouvelle-Angleterre soit les deux marchés de type Day Ahead Market (DAM) à la disposition du Distributeur.

- Le Distributeur soumet que cet indicateur sert, à titre indicatif, à comparer sa stratégie d'achats de court terme réalisés par rapport aux prix de ses marchés de référence. La prise en compte du marché de la Nouvelle-Angleterre dans l'indicateur proposé reflète davantage le contexte d'approvisionnement du Distributeur que l'indicateur utilisé dans les précédents dossiers tarifaires.

- Le Distributeur considère par ailleurs que le suivi détaillé des achats du Distributeur déposé à la Régie permet d'apprécier de façon plus complète et plus précise sa stratégie d'approvisionnement de court terme.

5.5 Stratégie d'approvisionnement de court terme

- Étant donné les caractéristiques d'utilisation du bloc d'électricité patrimoniale et des différents approvisionnements à la disposition du Distributeur, la stratégie d'approvisionnement de court terme doit tenir compte de plusieurs facteurs et de divers risques et incertitudes autant sur l'offre que sur la demande.

- Le mécanisme d'engagement des quantités d'achats de court terme a été expliqué dans le cadre de plusieurs dossiers tarifaires et plans d'approvisionnement et fera l'objet d'une rencontre dans le cadre du *Plan d'approvisionnement 2017-2026* (R-3986-2016).

- Le Distributeur réitère que l'entente cadre est un moyen de dernier recours et qu'il ne peut planifier son utilisation.

Décision D-2015-018, paragraphes 481 et 482

- Le Distributeur soumet qu'analyser *a posteriori* les achats de court terme réalisés ne constitue pas une évaluation de la performance de sa stratégie d'achat de court terme. Revisiter la stratégie en ayant une connaissance parfaite de l'ensemble des éléments ne permet pas de tenir compte du contexte dans lequel les décisions ont été prises. Par ailleurs, les résultats d'une telle analyse sont

fortement corrélés avec les conditions de demande et climatiques observées en fin d'année.

5.6 Efficacité énergétique

- En 2017, le Distributeur prévoit allouer 115 M$ à la mise en œuvre de ses interventions en efficacité énergétique. Les efforts du Distributeur se traduiront par des économies d'énergie globale d'environ 430 GWh et l'ajout de 165 MW en moyens de gestion de la puissance.

- Les priorités pour le marché résidentiel demeurent la sensibilisation et les changements de comportement, dans la foulée de la campagne les bons réflexes et le développement d'une culture de l'efficacité énergétique.

- Au marché Affaires, le Distributeur privilégie l'accompagnement de la clientèle dans ses démarches d'optimisation et de la gestion de l'énergie ainsi que l'implantation de produits efficaces.

5.7 Gestion de la demande en puissance

- Le Distributeur prévoit ajouter 165 MW à ses moyens de gestion de la demande en puissance à l'hiver 2017-2018.

5.7.1 Programme de chauffe-eau interruptible

- Une enveloppe de 26 M$ (dont 4 M$ en charge et 22 M$ en investissements) est identifiée au dossier pour le programme de chauffe-eau interruptibles.

- À défaut d'obtenir rapidement l'assentiment de l'INSPQ, le Distributeur entend mettre de l'avant d'autres programmes visant le même objectif, soit l'effacement des charges résidentielles à la pointe pour lesquels il est en projet pilote à même l'enveloppe prévue.

> «À défaut d'avoir le go pour le programme chauffe-eau, on regarde pour des programmes, comme vous avez appelés, chauffe-air, mais les mêmes montants s'appliquent. Pour l'instant, il n'y a pas de différenciation, ce n'est pas des... Je l'ai mentionné hier, on est en pilote pour trois projets de... je ne veux pas dire « télécommande » mais d'effacement à la pointe, donc de type biénergie, de type système central et de type plinthes, et c'est... et les trois visent essentiellement... pas essentiellement, visent le même objectif, soit l'effacement des charges résidentielles à la pointe. Avec une enveloppe, l'enveloppe qui est là.»
>
> Hani Zayat, N.S., vol. 4, p. 22

- Ainsi, le Distributeur teste de front différents projets pilotes.

- *Projet pilote de biénergie interruptible :* Le Distributeur réalisera un projet pilote au cours de l'hiver 2016-2017 afin d'évaluer la faisabilité de télécommander les systèmes de chauffage bi-énergie. Il vise, d'une part, à valider l'effacement

moyen de la charge vers une autre source de combustible selon les besoins du Distributeur et d'autre part, à calibrer l'offre commerciale aux clients pour les amener à adhérer à un tel programme.

- *Projet pilote systèmes de chauffage centraux :* Le Distributeur veut, par ce projet pilote, mesurer les gains énergétiques découlant d'une gestion des systèmes de chauffage centraux permettant un déplacement de la charge de chauffage. Le projet pilote vise également à tester la perception de cette approche par les clients.

R. Lagrange, N.S., vol. 5, p. 44, ligne 23
R. Lagrange, N.S., vol. 5, p. 45, ligne 23

5.7.2 Programme de chauffe-eau trois éléments

- Le Distributeur soumet que le programme est rentable et demeure pertinent (enveloppe de 1,7 M$).

> «Donc, c'est une mesure qui est lourde. Une fois que c'est installé, c'est un chauffe-eau, c'est là au moins pour dix (10), douze (12) ans. Qui procure à nous, Hydro-Québec, un effacement moyen de cent watts (100 W) toujours. Donc, évidemment, en pointe, également hors pointe, et un avantage. On a toujours des besoins de puissance, ils ont peut-être glissé un peu dans le temps depuis le dernier état d'avancement en deux mille quinze (2015) mais ils sont toujours là. Et, en fonction des coûts évités que l'on utilise pour évaluer la robustesse ou l'économique d'un projet, il est toujours rentable.»

Richard Lagrange, N.S., vol. 4, p. 137

- Le Distributeur a eu à plusieurs reprises l'occasion de faire la démonstration de la solidité des gains en puissance dégagés par le chauffe-eau à trois éléments, notamment dans le cadre de la séance de travail avec la Régie de juin 2016 et en réponse à de nombreuses demandes de renseignements à ce sujet.

- Le Distributeur entend réorienter sa stratégie afin de mousser davantage le programme, et ce, en donnant un incitatif au niveau des installateurs.

> « Ce qu'on s'est rendu compte c'est qu'il y avait peut-être un frein, et c'est ça la nouveauté dans le dossier, c'est que le frein n'était pas nécessairement au niveau des clients mais c'était au niveau des installateurs qui n'y voyaient pas d'intérêt à proposer à leurs clients une autre sorte de chauffe-eau. Que ce soit parce que ça amène un... l'obligation de garder un inventaire supplémentaire, un modèle nouveau, une installation qui peut être un peu différente de l'installation traditionnelle. Donc, le frein à l'installation, à la pénétration des chauffe-eau trois éléments était plus au niveau des installateurs qu'au niveau des clients. D'où la réorientation de la stratégie pour dire, on va donner un incitatif au niveau des installateurs pour qu'eux puissent promouvoir l'installation du chauffe-eau trois éléments.»

Hani Zayat, N.S., vol. 5, p. 137

5.8 Coûts évités en puissance (réseau intégré)

➢ Le Distributeur réitère sa proposition d'établir le signal du coût évité suivant l'approche proposée au dossier R-3933-2015. La valorisation d'un nouvel équipement en dehors de la période hivernale n'est pas possible dans le contexte actuel et rend donc irréaliste l'hypothèse d'un équipement qui serait dédié seulement à 50 % aux besoins du Québec :

- Les capacités de transport ferme sont réservés à très long terme;
- Un équipement situé à l'extérieur de la zone d'équilibrage du Québec qui transiterait par une interconnexion existante cannibaliserait la capacité d'importation du Distributeur en période de pointe, n'amenant aucune contribution additionnelle au bilan en puissance;
- À l'appel d'offres A/O 2015-01, l'impossibilité de pouvoir valoriser la puissance sur les marchés externes a contraint les soumissionnaires à considérer le rendement de leur proposition que sur la base de l'entente avec le Distributeur.

HQD-16, document 1.2, question 16.1

6. COÛTS DE DISTRIBUTION ET SERVICES À LA CLIENTÈLE

6.1 Charges d'exploitation et formule paramétrique

➢ Le Distributeur demande la reconnaissance de charges d'exploitation totalisant 1 167,3 M$ soit une baisse de 53,9 M$ par rapport au montant reconnu en 2016.

7. TARIFICATION

7.1 Mise en place de la stratégie tarifaire (tarifs domestiques)

➢ En suivi des orientations retenues par la Régie dans sa décision D-2015-033, le Distributeur a illustré la structure cible qui démontre des impacts importants sur les prix d'énergie associés principalement à l'élimination de la redevance. Ces impacts sont amplifiés par une hausse plus marquée du prix de la 2^{e} tranche.

➢ Le Distributeur soumet qu'il est important de faire preuve de prudence dans l'implantation des changements proposés et procéder de façon graduelle. Il est important de limiter les impacts annuels, pour les clients, à des niveaux raisonnables.

➢ Différents éléments de contexte ont amené le Distributeur à soumettre une proposition alternative pour l'année 2017 pour le déploiement de la stratégie tarifaire pour les tarifs domestiques, par rapport à celle déposée initialement au dossier.

- Surplus énergétiques plus importants et faible croissance prévue ;

- Coûts évités et position concurrentielle face aux autres formes d'énergie ;
- Avis sur les pratiques tarifaires (dossier R-3972-2016) ;
- Les différentes avenues explorées par la Régie depuis le dépôt du dossier.

HQD-18, document 2, page 6

Hani Zayat, N.S., vol. 5, p. 90, ligne 13

➢ Ces éléments incitent le Distributeur à revoir sa proposition pour le tarif D. Dans le contexte, l'alternative analysée par la Régie de procéder par étape et de ne considérer qu'une hausse du seuil de la 1re tranche lui paraît approprié.

➢ Pour le Distributeur, cette alternative consisterait pour 2017 à :

- Geler de la redevance ;
- Reporter l'introduction d'une facture minimale ;
- Hausser le seuil de la 1ère tranche d'énergie à 33 kWh/jour ;
- Appliquer une hausse uniforme des prix d'énergie des deux tranches.

HQD-18, document 2
HQD-16, document 1.6, question 1.3, scénario A.1

➢ Un tel scénario alternatif, proposant notamment une hausse uniforme des prix d'énergie des deux tranches, demeure compatible avec l'amélioration du signal de prix puisque, d'une part, le prix de la 2e tranche continue d'augmenter et que d'autre part, elle permet d'accroître davantage le signal de prix de la 1re tranche en contrepartie d'une hausse du seuil de la 1re tranche d'énergie.

HQD-16, document 1.6, question 1.3, scénario A.1

➢ Au tarif D, l'élimination de la redevance génère en effet une importante réallocation des revenus en énergie. Compte tenu de la pression qu'elle exerce sur les prix d'énergie en sus de la hausse moyenne, le Distributeur est disposé à réétudier la question de l'élimination de la redevance.

Hani Zayat, N.S., vol. 5, p. 88, ligne 22

7.2 Augmentation uniforme des deux tranches d'énergie

➢ Les nouveaux éléments de contexte du présent dossier justifient la position plus nuancée et prudente du Distributeur quant à la stratégie d'ajustement des prix d'énergie par rapport au dossier R-3933-2015.

HQD-19, document 18, engagement n° 20

➢ En plus de la position concurrentielle de l'électricité face aux autres formes d'énergie (gaz naturel et autoproduction), le prix de la 1re tranche du tarif G est également un facteur à considérer dans l'établissement de la hausse du prix de

la 2e tranche. Au-delà de ce prix, le signal de prix deviendrait inopérant puisque les plus grands consommateurs du tarif D migreraient vers le tarif G.

HQD-16, document 1.3, question 35.2

- De plus, une hausse rapide et importante du prix de la 2e tranche est de nature à mettre à risque les ventes au tarif D.
- Une hausse uniforme des prix d'énergie demeure tout de même compatible avec l'amélioration du signal de prix : le prix de la 2e tranche continue d'augmenter et elle permet d'accroître davantage le signal de prix de la 1re tranche en contrepartie d'une hausse du seuil de la 1re tranche.

HQD-16, document 1.5, question 21

HQD-16, document 1.6, question 1.3

HQD-16, document 2, question 24.2

Louise Trépanier, N.S., vol. 5, p. 69-70

- Compte tenu du contexte, il n'est pas déraisonnable d'appliquer une hausse uniforme des prix d'énergie. Les impacts minimums et médians des plus petits consommateurs, dont les MFR, restent plus faibles que ceux des plus grands consommateurs (propriétaires TAE maisons-plex et clients agricoles).

HQD-16, document 1.6, tableau R-1.3-C, scénario A.1

- Ainsi, malgré la hausse plus élevée du prix de la 1re tranche, certains clients vont bénéficier de la hausse du seuil de la 1re tranche : le premier n'annule pas le dernier.

N.S. vol. 5, p. 96, lignes 20 et ss

7.3 Tarif DP

- Le Distributeur soumet que sa proposition pour le tarif DP demeure adéquate. L'objectif d'offrir un tarif mieux adapté à la clientèle dont l'appel de puissance est de plus de 50 kW est à la base de la décision de créer le tarif DP. Ainsi, même advenant le maintien de la redevance au tarif D, le Distributeur souhaite dès 2017 réduire celle du tarif DP et introduire une facture minimale.

HQD-16, document 1.6, question 1.3, scénario A.1 – option 2

- Pour ce qui est de la facturation de la puissance, le Distributeur rappelle que sa proposition est d'abord de poursuivre au cours des 3 prochaines années la hausse de la prime de puissance applicable en été afin qu'elle rejoigne celle d'hiver.

N.S. vol. 5, p. 113-114, lignes 20 et ss

- Le Distributeur soumet que la hausse du seuil de la 1re tranche du tarif DP en 2017 permet de compenser en partie la hausse de la prime de puissance en été.

N.S. vol. 5, p. 115, lignes 13 et ss

- Ensuite, le Distributeur propose de réduire le seuil de facturation de la puissance afin de facturer la puissance dès le 1er kW appelé, comme pour les tarifs M et G-9 qui s'adressent uniquement aux clients ayant des appels de puissance de 50 kW et plus (65 kW et plus dans le cas du G-9). C'est une question de cohérence entre les tarifs.
- Le Distributeur considère que l'amélioration du signal de prix en puissance permet de diminuer la pression sur les coûts que doivent assumer les autres clients du tarif. Toutefois, comme la hausse du poids de la puissance dans la facture aura un impact important pour les clients dont le FU est très faible, le Distributeur entend réduire graduellement le seuil de facturation de la puissance, au même titre qu'il a augmenté graduellement, depuis 2009, la prime de puissance d'été.

HQD-16, document 1.6, question 22.1

- Outre la possibilité pour le client d'optimiser son profil de consommation, la proposition prévoit certaines mesures d'atténuation : chevauchement de l'admissibilité du tarif D et DP et optimisation tarifaire.

Impacts sur la clientèle agricole

- D'année en année, les données de référence utilisées aux fins des simulations tarifaires varient en fonction des plus récentes informations à la disposition du Distributeur. Le nombre de clients varie, leurs profils de consommation aussi. Ainsi, même en conservant les mêmes abonnements, il y aurait nécessairement des impacts différents d'année en année.
- Le but visé par la présentation des impacts tarifaires est d'illustrer l'effet-prix, à consommation égale. Advenant une modification du profil de consommation, par exemple suite à une meilleure optimisation des appels de puissance, le Distributeur doit être en mesure de le capter. L'utilisation de donnés de référence différentes d'année en année est le moyen d'y parvenir.
- La reclassification de la clientèle au tarif D n'a eu aucun impact sur la facturation des clients, ni même sur leur consommation. Comme démontré à l'engagement 16, le portrait des abonnements agricoles n'est pas influencé par l'ajout des 8 196 abonnements agricoles en raison de leur reclassification. Malgré tout, les abonnements agricoles représentent toujours une proportion marginale des abonnements au tarif D.
- Le Distributeur rappelle que les modifications proposées aux tarifs D et DP ne visent pas uniquement les abonnements agricoles. À consommation égale, l'impact pour un abonnement agricole est identique à celui d'un abonnement résidentiel. Donc, que l'abonnement soit segmenté résidentiel ou agricole, l'impact sur la facture est le même.
- En ce sens, les analyses de l'an dernier, ni celles de cette année ne sont affectées par la reclassification des abonnements agricoles. Le Distributeur rappelle que l'ensemble des impacts sur la clientèle domestique est présenté. Le segment agricole n'est qu'une des illustrations présentées par le Distributeur. Les

impacts sur les plus grands consommateurs sont captés au niveau des autres illustrations, notamment par tranche de consommation. Au même titre que l'UPA utilise des cas types de fermes pour illustrer les impacts, elle doit considérer les analyses sur le segment agricole comme une information complémentaire mais non la seule information au dossier.

- Globalement, le tarif DP combiné avec l'optimisation tarifaire permettront aux 2 158 abonnements agricoles de bénéficier d'une baisse de facture de 1,2 %. La hausse de facture que devront assumer certains abonnements agricoles n'est pas attribuable à leur statut d'agricole mais à leur profil de consommation. À consommation égale, l'impact n'est pas différent que l'abonnement soit classé résidentiel ou agricole.
- Les demandes d'exemption par l'UPA quant à l'application du tarif D ou tarif DP pour les exploitations agricoles ne sont pas justifiées. La Régie a clairement indiqué dans la décision D-2015-033 que la clientèle agricole ne présentait des caractéristiques et des profils de consommation suffisamment différents pour justifier la création d'un tarif agricole.

7.3 Tarif BR

- En réponse à la demande de la Régie exprimée à la décision D-2016-033 (para. 1042), le Distributeur propose un tarif expérimental visant l'alimentation des bornes de recharge des véhicules électriques de 400 volts et plus à courant continu.
- Le rôle du Distributeur consiste à alimenter les bornes de recharge et non à offrir le service de recharge. Dans la majorité des cas, il n'y a pas d'enjeu tarifaire. Les bornes sont raccordées sur un abonnement avec d'autres charges.
- La recharge des véhicules électriques constitue un nouvel usage appelé à croître au cours des prochaines années. Toutefois, les caractéristiques propres à ce nouvel usage sont encore imprécises et sont appelées à évoluer.
- Au présent dossier, le Distributeur s'en tient à proposer une tarification plus juste pour l'électricité livrée à l'abonnement associé à une bonne de recharge rapide et facturée à un propriétaire qui offre un service de recharge aux usagers. Le Distributeur constate en effet que les tarifs actuels sont peu adaptés. Les bornes actuelles sont facturées au tarif G et de l'ajout de bornes sur un même site, résulterait en une augmentation de la puissance maximale appelée faisant passer l'abonnement au tarif G-9. Or, ces bornes sont caractérisées par un très faible facteur d'utilisation alors que le tarif G-9 est conçu pour un abonnement dont la puissance est d'au moins 65 kW avec un facteur d'utilisation («FU») moyen de 21 %.
- Le tarif proposé répond donc à un besoin précis pour un usage à faible FU.

7.4 Stratégie DT

- Afin de ralentir l'érosion observée du tarif DT chez ses clients, le Distributeur soumet que sa proposition de faire évoluer le tarif permettra d'augmenter, à compter du 1er avril 2017, les économies réalisées.

HQD-18, document 2, planche 6

- Toutefois, advenant le maintien de la redevance au tarif D, le Distributeur souhaite que l'application de cette proposition soit adaptée : maintien de la redevance et baisse uniforme des prix d'énergie de manière à générer le même manque à gagner de 4 M$ que celui associé à la baisse plus rapide de la redevance et au gel des prix d'énergie.

HQD-16, document 1.6, question 1.3, scénario A.1

- Le Distributeur propose de poursuivre, comme par les années passées, le calibrage de la hausse tarifaire à partir de l'ensemble des tarifs domestiques. En ce sens, le manque à gagner associé à la hausse de l'économie au tarif DT sera assumé par les clients domestiques.

N.S. vol 5, p 117, lignes 16 et ss

- L'analyse de rentabilité du tarif DT ne se fait pas client par client, mais plutôt globalement. La responsabilité du Distributeur est de s'assurer que le tarif DT demeure intéressant pour les clients en général et qu'il contribue à l'effacement à la pointe et par ricochet, au bilan en puissance.

N.S. vol. 3, p. 159

- Par ailleurs, sur la base des modalités du tarif DT, il ne serait pas possible d'exclure un client biénergie qui respecte l'ensemble des conditions d'admissibilité stipulées à l'article 2.27 en prétextant que ce dernier n'est pas rentable pour le Distributeur.

7.5 Tarif de développement économique

- Le Distributeur propose de prolonger la période du Tarif de développement économique (TDÉ) jusqu'en 2027.
- Le tarif demeure toujours rentable.

HQD-14, document 2, p. 51 (preuve révisée)

Louise Trépanier, N.S., vol. 5, p. 124, ligne 18

- Tel qu'expliqué en audience, le Distributeur s'est donné un critère afin de respecter la condition prévue à l'article 6.42 des Tarifs concernant la forte valeur ajoutée, soit un minimum de 3.5 emplois par MW. Ce seuil est indiqué dans les ententes conclues avec les clients.

Louise Trépanier, N.S., vol. 5, p. 121, ligne 21

8. RÉSEAUX AUTONOMES

Contexte

- En matière d'approvisionnement, afin de réduire les coûts d'approvisionnement et l'empreinte environnementale, le Distributeur a l'intention de convertir l'ensemble des réseaux, totalement ou partiellement, à d'autres sources d'énergie. Le Distributeur procédera d'ici 2020 à des appels de proposition dans l'ensemble des réseaux.

- **En matière d'efficacité énergétique,** le budget pour l'année tarifaire 2017 s'élève à 9 M$ pour des économies de 8 GWh.

- Le Distributeur continuera de favoriser des approches de sensibilisation et d'offres intégrées en intensifiant ses efforts en efficacité énergétique en vue de limiter la croissance de la demande d'électricité dans tous les réseaux autonomes.

- **En matière de tarification :** compte tenu que le seul de la 1ère tranche demeurera à 30 kWh par jour en réseaux autonomes au nord du 53è parallèle à l'exclusion du réseau de Schefferville, le Distributeur propose de fusionner les tarifs D et DM en un seul tarif domestique, le DN. Cette modification est sans impact sur la facture des clients et facilite la compréhension des factures pour la clientèle visée.

9. SUIVI DU PLAN D'ACTION POUR LES MFR

- À la suite du décret de préoccupations 841-2014 du gouvernement du Québec, le Distributeur a déposé un complément de preuve à l'occasion du dossier R-3905-2014. Le Distributeur proposait une bonification de l'offre de services pour les MFR prévoyant :
  - Ententes plus généreuses pour les clients à très faible revenu ;
  - Effacement graduel de la dette par la radiation d'une portion des sommes dues au fur et à mesure des versements effectués par le client ;
  - Création d'un Centre d'accompagnement.

- Un suivi de ces mesures a été effectué au dossier R-3933-2015 et se poursuit au présent dossier.

<u>Ententes plus généreuses</u>

- L'analyse des données de Statistiques Canada sur les dépenses des ménages en 2012 et l'analyse d'un échantillon de 8000 dossiers d'ententes personnalisées a permis de définir le seul d'admissibilité à une entente plus généreuse pour les clients à très faible revenu. Les résultats indiquent que le taux d'effort est plus

important de façon significative pour les clients dont les revenus se situent en deçà de 50 % du seul de faible revenu de Statistiques Canada.

- Le Distributeur a partagé les résultats de l'analyse avec la Table MFR et amorcé les discussions afin de préciser les modalités de l'entente de paiement qui sera testée en projet pilote.
- Le projet pilote s'amorcera au premier trimestre 2017 pour une durée de 1 an. Il visera à évaluer les impacts des mesures sur le taux de respect des ententes, tout en prenant en compte des coûts de leur implantation.

Effacement graduel de la dette

- Cette mesure vise la radiation d'une portion de la dette à chaque versement respecté d'une entente personnalisée.
- Le projet pilote va être lancé au début de l'année 2017 et se poursuivra toute l'année 2017 avec comme intention un déploiement au début de l'année 2018. Le projet pilote est nécessaire compte tenu des défis techniques reliés au système comptable, aux changements sur la facture ainsi qu'au suivi de l'entente. Le Distributeur désire également s'assurer de l'efficacité de la mesure en termes de taux de respect des engagements.

Éric Filion, N.S., vol. 2, p. 25, ligne 8
Éric Filion, N.S., vol. 2, p. 144, ligne 9

Centre d'accompagnement

- Compte tenu de l'absence de soumissions reçues à la suite des deux appels d'offres afin de mettre sur pied le Centre d'accompagnement, le Distributeur doit changer sa stratégie. Le Distributeur poursuivra néanmoins la mise en œuvre des trois objectifs qui étaient poursuivis par le Centre d'accompagnement :

    - Efficacité énergétique : le Distributeur va aller de l'avant avec un guichet unique commun avec le BEIÉ.
    - Conseil budgétaire : Le Distributeur amorcera en 2017, sous la forme d'un projet pilote, le financement des conseillers budgétaires de l'ensemble des associations de consommateurs. Toutefois, le financement des associations sera déterminé en fonction des résultats des travaux du comité de travail portant sur la demande de financement lié à la Table de travail sur le recouvrement. Les travaux consisteront notamment à examiner les hypothèses retenues par les associations dans leur proposition.

      Engagements nos 1 et 5, HQD-19, documents 1 et 5
    - Volet recouvrement : Le Distributeur va continuer à assumer ce rôle en identifiant les MFR, effectuant la prise des ententes et le suivi des ententes.

Éric Filion, N.S., vol. 2, pp 33 et suivantes

Autre action

- Mise en place d'une section sur le site web d'Hydro-Québec *Options en cas de difficultés de paiement.* Cette section explique le processus de recouvrement et les options offertes au client en cas de difficulté de paiement.

Éric Filion, N.S., vol. 2, p. 38

10. CONCLUSION

Le Distributeur soumet que sa preuve est complète et demande à la Régie d'accueillir sa demande pour l'année tarifaire 2016.

Le tout, respectueusement soumis.

Montréal, le 14 décembre 2016

(s) Affaires juridiques Hydro-Québec

Affaires juridiques Hydro-Québec