

COÛTS DE DISTRIBUTION ET SERVICES À LA CLIENTÈLE – CHARGES D'EXPLOITATION

TABLE DES MATIÈRES

1. ÉVOLUTION DES COÛTS DE DISTRIBUTION ET SERVICES À LA CLIENTÈLE.....	5
2. CHARGES D'EXPLOITATION.....	6
2.1. Activités de base du Distributeur	7
2.2. Facteurs Y.....	9
ANNEXE A: FACTEURS Y	17
ANNEXE B: MAÎTRISE DE LA VÉGÉTATION	21

LISTE DES TABLEAUX

Tableau 1 : Coûts de distribution et services à la clientèle	5
Tableau 2 : Charges d'exploitation	7
Tableau 3 : Facteurs Y	9
Tableau 4 : Évolution du soutien financier dont bénéficie la clientèle à faible revenu	10
Tableau 5-A : Évolution des coûts de la stratégie pour la clientèle à faible revenu.....	11
Tableau 5-B : Évolution des coûts pour le distributeur de la stratégie pour la clientèle à faible revenu - redressé	12
Tableau 6 : Dépense de mauvaises créances- redressée	13
Tableau 7 : DMC et taux de la DMC sur les ventes 2012-2018	14
Tableau A-1 : Détail des coûts des Facteurs Y	19
Tableau B-1 : Nombre d'unités annuelles par activités de maîtrise de la végétation 2016-2023	33
Tableau B-2 : Coûts du déploiement du plan d'action 2016-2023	33

LISTE DES FIGURES

Figure B-1 : Activités du programme de maîtrise de la végétation	25
Figure B-2 : Coût moyen des activités de maîtrise de la végétation par mile de réseau 2011-2015 (\$US).....	27
Figure B-3 : Taux de pannes brut liées à la végétation 2007-2016 (par 100 km)	29
Figure B-4 : Taux de pannes lié à la végétation 2007-2016 (par 100 km) 85 % des jours les plus performants.....	30

1. ÉVOLUTION DES COÛTS DE DISTRIBUTION ET SERVICES À LA CLIENTÈLE

1 Le tableau 1 présente le détail des coûts de distribution et services à la clientèle.

**TABLEAU 1 :
COÛTS DE DISTRIBUTION ET SERVICES À LA CLIENTÈLE (M\$)**

Description	Année historique 2016	2017		Année témoin 2018	Variation	
		D-2017-022 ⁽²⁾	Année de base		2018 vs D-2017-022 ⁽²⁾	
					\$	%
Charges d'exploitation	1 184,4	1 137,3	1 128,7	1 383,9	246,6	21,7
Charges brutes directes	968,3	905,0	907,4	1 158,4	253,4	28,0
Masse salariale	624,2	558,7	570,7	772,3	213,6	38,2
Autres charges directes	408,6	393,1	398,4	437,1	44,0	11,2
Récupération de coûts	-64,5	-46,8	-61,7	-51,0	-4,2	-9,0
Charges de services partagés	550,8	532,7	545,6	597,9	65,2	12,2
Coûts capitalisés	-334,7	-300,4	-324,3	-372,4	-72,0	-24,0
Autres charges	784,0	1 106,8	1 119,4	943,2	-163,6	-14,8
Achats de combustible	69,5	86,5	86,5	94,8	8,3	9,6
Amortissement et déclassement	641,2	905,8	918,4	755,4	-150,4	-16,6
Compte de frais reportés - PCGR des États-Unis ¹	-8,6	0,0	0,0	0,0	0,0	
Compte d'écarts - Programme Conversion à l'électricité	0,0	0,0	0,0	-3,5	-3,5	
Taxes	81,9	114,5	114,5	96,5	-18,0	-15,7
Autres composantes du coût des avantages sociaux futurs			1,2	-203,8	-203,8	
Coût de retraite			-118,7	-121,6	-121,6	
Coût des autres régimes			19,8	18,6	18,6	
Compte d'écarts - coût de retraite 2017			17,5	-17,6	-17,6	
Compte d'écarts - Modifications à l'ASC 715			82,6	-83,2	-83,2	
Frais corporatifs	29,9	31,8	30,0	36,1	4,3	13,5
Frais corporatifs	29,7	32,3	32,4	34,2	1,9	5,9
Compte d'écarts - Coût de retraite	0,2	-0,5	0,0	-0,5	0,0	0,0
Compte d'écarts - Modifications à l'ASC 715			-2,4	2,4	2,4	
Rendement de la base de tarification	708,8	741,5	698,5	750,1	8,6	1,2
Capitaux empruntés	432,9	433,0	433,4	439,8	6,8	1,6
Capitaux propres	275,9	308,5	265,1	310,3	1,8	0,6
	2 707,1	3 017,4	2 977,8	2 909,5	-107,9	-3,6

⁽¹⁾ Incluant amortissement, rendement de la base de tarification et charge de désactualisation.

⁽²⁾ D-2017-022 incluant la réallocation de la réduction globale des charges d'exploitation et de l'amortissement, excluant l'impact des ajustements organisationnels.

2 La présente pièce porte entièrement sur les charges d'exploitation. Les autres composantes
3 des coûts de distribution et services à la clientèle sont traitées spécifiquement aux pièces
4 suivantes :

- 5 • Autres charges : pièce HQD-8, document 6 ;

- 1 • Autres composantes du coût des avantages sociaux futurs : pièce
2 HQD-5, document 2 ;
- 3 • Frais corporatifs : pièce HQD-8, document 7 ;
- 4 • Rendement de la base de tarification et charge de désactualisation : pièces
5 HQD-4, document 3.1 (taux de rendement) et HQD-9, document 2.

2. CHARGES D'EXPLOITATION

6 Les charges d'exploitation de l'année témoin 2018 ont été établies sur la base du coût de
7 service du Distributeur. Ces charges tiennent compte des actions mises en œuvre dans le
8 cadre des quatre priorités du Distributeur pour la période 2017-2021, soit de générer et
9 développer ses marchés, de devenir une référence opérationnelle, de poursuivre le virage
10 clientèle et de communiquer de façon proactive. Ainsi, en 2018, les charges d'exploitation,
11 qui totalisent 1 383,9 M\$, sont en hausse de 246,6 M\$ par rapport au montant reconnu en
12 2017. Cette hausse est principalement attribuable à une augmentation de 210,0 M\$ du coût
13 des avantages sociaux futurs comme expliqué à la pièce HQD-5, document 2¹. Il importe de
14 rappeler que cette hausse est compensée par une baisse des autres composantes du coût
15 des avantages sociaux futurs qui ne font plus partie des charges d'exploitation². L'évolution
16 des charges, notamment celles liées à la maîtrise de la végétation, au développement de
17 nouveaux marchés et à l'amélioration des services à la clientèle, explique l'augmentation
18 résiduelle de 36,6 M\$.

19 Pour l'analyse de l'évolution des charges d'exploitation, il est nécessaire de distinguer les
20 activités de base du Distributeur des facteurs Y et Z.

21 Le tableau 2 présente, pour la période 2016 à 2018, les composantes des charges
22 d'exploitation selon le modèle du MRI.

¹ Pièce HQD-5, document 2, tableaux 7 à 9.

² *Ibidem.*

**TABLEAU 2 :
CHARGES D'EXPLOITATION (M\$)**

Description	Réel 2016	2017		Année témoin 2018	Variation 2018 vs D-2017-022
		D-2017-022 ⁽¹⁾	Année de base		
					%
Activités de base du Distributeur	960,2	957,7	939,5	968,0	1,1%
Facteurs Y (voir HQD-8, document 1, Annexe A)	198,4	209,8	293,4	336,2	60,2%
Facteurs Z					
- Disposition du compte d'écart des pannes majeures				4,1	
CER pré-MRI					
- Coût de retraite	20,4	-30,2	-26,4	-3,1	
- Modifications à l'ASC 750			-77,8	78,4	
- Programme Conversion à l'électricité				0,3	
- PCGR des États-Unis	5,4				
Charges d'exploitation totales	1 184,4	1 137,3	1 128,7	1 383,9	21,7%

⁽¹⁾ D-2017-022 reflétant la réallocation de la réduction globale des charges d'exploitation, excluant l'impact des ajustements organisationnels.

1 Afin de respecter la coupure globale de 30,0 M\$ demandée par la Régie dans sa décision
 2 D-2017-022³, outre la réduction de 10 M\$ aux charges liées aux interventions en efficacité
 3 énergétique, le Distributeur a réduit les charges liées aux activités de base de 15,0 M\$ et
 4 celles liées à la dépense de mauvaises créances (DMC) de 5,0 M\$ par rapport à l'année
 5 témoin 2017. Cette réduction de la DMC s'explique principalement par la diminution des
 6 ventes en raison des températures plus douces que prévues de l'hiver 2016-2017, ainsi
 7 qu'aux mesures de recouvrement qui se poursuivent.

8 Le Distributeur précise que les coûts de sécurité cybernétique, d'inspection de poteaux, de
 9 transport collectif et du projet LAD phases 2 et 3, anciennement considérés à titre d'activités
 10 de base avec facteurs d'indexation particuliers ou d'éléments spécifiques, sont dorénavant
 11 inclus dans les activités de base du Distributeur à la suite de l'implantation du MRI.

2.1. Activités de base du Distributeur

12 Les charges d'exploitation pour les activités de base du Distributeur établies en fonction de
 13 ses besoins d'opération pour l'année 2018 s'établissent à 968,0 M\$. Ceci représente une
 14 croissance de l'ordre de 1,0 % par rapport au montant reconnu à la décision D-2017-022 et
 15 au montant réel de l'année 2016.

16 Cette croissance témoigne des efforts d'efficacité du Distributeur afin de compenser l'impact
 17 de l'inflation et de la croissance normale de ses activités. Considérant les actions
 18 d'amélioration en cours, le Distributeur souligne qu'il parvient à améliorer la qualité du
 19 service tout en contrôlant le niveau des coûts.

³ Décision D-2017-022, paragraphe 449.

Année de base 2017 versus décision D-2017-022

1 Le Distributeur prévoit une baisse des charges d'exploitation liées aux activités de base de
2 18,2 M\$ en 2017, en raison principalement des éléments suivants :

- 3 • une augmentation des salaires de base de 8,0 M\$, soit :
 - 4 ○ une variation du salaire de base moyen de 2,2 M\$;
 - 5 ○ une augmentation de 45 ETC représentant un écart additionnel de 5,8 M\$;
- 6 • une diminution des avantages sociaux - autres de 17,1 M\$ principalement liée aux
7 modifications de l'ASC 715. Cette baisse est presque entièrement compensée par le
8 compte d'écarts - Modifications à l'ASC 715 inclus sous la rubrique CER pré-MRI du
9 tableau 2 ;
- 10 • une augmentation des prestations de travail ayant un impact à la baisse sur les
11 charges d'exploitation de 17,8 M\$ comme expliqué à la section 1 de la pièce
12 HQD-8, document 5 ;
- 13 • une augmentation de 6,5 M\$ du temps supplémentaire dû principalement aux
14 difficultés d'intégration des nouveaux métiers-lignes dans les équipes régulières.

Année témoin 2018 versus Année de base 2017

15 Pour l'année témoin 2018, les charges d'exploitation liées aux activités de base du
16 Distributeur de 968,0 M\$ sont en hausse de 28,5 M\$ par rapport à l'année de base 2017 due
17 principalement à :

- 18 • une hausse des salaires de base de 26,1 M\$, soit :
 - 19 ○ une croissance liée à l'indexation et la progression des salaires de 14,5 M\$;
 - 20 ○ une augmentation de 118 ETC représentant un écart additionnel de 11,6 M\$.

Année témoin 2018 versus année historique 2016

21 Pour l'année témoin 2018, les charges d'exploitation liées aux activités de base du
22 Distributeur de 968,0 M\$ sont en hausse de 7,8 M\$ par rapport à l'année historique 2016, ce
23 qui s'explique principalement par :

- 24 • une augmentation des salaires de base de 42,7 M\$, soit :
 - 25 ○ une croissance de 30,2 M\$ liée à l'indexation et à la progression des salaires ;
 - 26 ○ une augmentation de 74 ETC représentant un écart de 12,5 M\$;
- 27 • une diminution des avantages sociaux - autres de 18,4 M\$ liée à la baisse du taux
28 des avantages sociaux principalement dû à l'impact des modifications de l'ASC 715.
- 29 • une diminution des stocks de 13,0 M\$ découlant principalement de la provision
30 constatée en 2016 à la suite de l'abandon du projet CATVAR.

2.2. Facteurs Y

- 1 Le tableau 3 présente l'évolution des facteurs Y pour les années 2016 à 2018 identifiés à la
2 pièce HQD-3, document 4.

**TABLEAU 3 :
FACTEURS Y (M\$)**

Description	Année historique 2016	2017		Année témoin 2018	Variation 2018 vs D-2017-022
		D-2017-022	Année de base		
Coût de retraite	25,7	22,3	113,5	126,8	104,5
Stratégie pour la clientèle à faible revenu ¹	25,2	31,7	25,7	29,3	-2,4
Dépense de mauvaises créances ¹	66,5	68,3	67,1	71,0	2,7
Interventions en efficacité énergétique	16,5	20,0	20,0	25,0	5,0
Maîtrise de la végétation	64,5	67,5	67,1	84,1	16,6
Total - Facteurs Y	198,4	209,8	293,4	336,2	126,4

¹ D-2017-022 reflétant les modifications apportées à la présentation des données, comme indiqué à la section 2.2, page 11

- 3 Le total des facteurs Y en 2018, par rapport au montant reconnu en 2017, présente une
4 augmentation de 126,4 M\$. L'annexe A détaille les facteurs Y par rubrique comptable.

Coût de retraite

- 5 La portion charge d'exploitation du coût de retraite pour l'année témoin 2018 s'établit à
6 126,8 M\$⁴, en hausse de 104,5 M\$ par rapport au montant reconnu de 2017 et est expliqué
7 en détail à la pièce HQD-5, document 2 – Coûts des avantages sociaux futurs. Cette
8 augmentation est compensée par une baisse des autres composantes du coût des
9 avantages sociaux futurs qui ne font plus partie des charges d'exploitation.

Stratégie pour la clientèle à faible revenu

- 10 Depuis le dossier tarifaire R-3905-2014, le Distributeur fait un suivi des nouvelles initiatives
11 visant à faciliter le paiement régulier des factures d'électricité des ménages à faible revenu
12 (MFR). Ces informations sont présentées à la pièce HQD-14, document 1.

- 13 Ainsi, les initiatives du Distributeur pour 2017 et 2018 sont axées sur le développement
14 d'ententes adaptées à la capacité de paiement des clients à faible revenu, incluant une
15 entente plus généreuse et l'effacement graduel de la dette, ainsi que sur la mise en place
16 d'un centre d'accompagnement interne offrant des services de recouvrement et d'efficacité
17 énergétique aux MFR.

- 18 Le Distributeur présente au tableau 4 l'évolution sur la période 2012-2018 du soutien
19 financier dont bénéficie la clientèle à faible revenu. Ce tableau présente, à compter de 2018,
20 le nombre d'ententes avec radiation plutôt que le nombre de radiations. De plus, la radiation
21 moyenne par entente a remplacé la radiation moyenne afin de présenter la valeur moyenne

⁴ Voir le détail à la pièce HQD-5, document 2, tableau 9.

- 1 offerte sur le terme de l'entente. Ces modifications terminologiques n'affectent pas les
2 données antérieures à 2018.

TABLEAU 4 :
ÉVOLUTION DU SOUTIEN FINANCIER DONT BÉNÉFICIE LA CLIENTÈLE À FAIBLE REVENU⁵

Ententes de paiement personnalisées et radiations	Années historiques					2017		2018
	2012	2013	2014	2015	2016	D-2017-022	Année de base	Année témoin
Nombre d'ententes	14 785	19 232	37 408	44 218	46 768	51 000	48 000	49 400
an -1	9 956	14 785	19 232	37 408	44 218	48 000	46 768	48 000
an -2	4 420	9 956	14 785	19 232	37 408	44 218	44 218	46 768
Nombre d'ententes avec radiation	5 213	7 824	10 536	16 427	20 915	21 090	22 280	41 712
Radiation moyenne par entente (\$)	1 682	1 862	1 960	1 824	1 738	1 812	1 710	1 280
Radiations brutes totales (M\$)	8,8	14,6	20,7	29,9	36,3	38,2	38,1	53,4

3 En 2016, 97 879 ententes de paiement destinées aux clients à faible revenu (incluant 46 768
4 personnalisées) ont été conclues, soit une légère hausse de près de 3 % comparativement à
5 l'année 2015. Les ententes personnalisées poursuivent leur croissance mais à un rythme
6 moins élevé que par le passé. Ce ralentissement de la croissance du nombre d'ententes
7 reflète une stabilisation de la demande des clients pour ce type d'entente. Cette tendance se
8 poursuit en 2017 et 2018. En effet, le nombre d'ententes personnalisées de l'année de base
9 a été révisé à 48 000, soit une baisse de 3 000 ententes par rapport au nombre d'ententes
10 initialement prévu pour 2017.

11 À la suite de l'intégration des mesures d'effacement graduel⁶ de la dette prévue à compter de
12 l'été 2018, le nombre de radiations et les montants totaux radiés seront plus importants.
13 Ainsi, le nombre d'ententes avec radiation passe de 22 280 pour l'année de base à 41 712
14 pour l'année témoin. Avec l'intégration des mesures d'effacement graduel de la dette, lors de
15 chaque versement effectué par un client, celui-ci obtiendra une radiation partielle de sa dette
16 et se verra accorder un rabais sur sa consommation courante du mois. Des radiations
17 partielles seront donc accordées pour les ententes non respectées qui se terminent avant le
18 terme de douze mois, contrairement à la méthode présentement en cours qui offre une
19 radiation après chaque terme de douze mois si les modalités de l'entente sont respectées.
20 Ceci résulte en un plus grand nombre de radiations d'une plus petite valeur.

⁵ Certains libellés ont été modifiés afin d'assurer une comparabilité des données historiques avec la présentation courante.

⁶ HQD-14, document 1, section 3.2.

Modifications apportées à la présentation des données relatives à la stratégie pour la clientèle à faible revenu

1 Afin de mieux distinguer la dépense de mauvaises créances (DMC) attribuable à la clientèle
 2 à faible revenu de celle de sa clientèle régulière (résidentielle, commerciale et affaires), le
 3 Distributeur a apporté les modifications suivantes :

- 4 • réévaluation de la portion déjà provisionnée des radiations MFR ;
- 5 • ajout d'une provision annuelle pour les ententes personnalisées actives en fin
 6 d'année.

7 Ces changements n'ont toutefois aucun impact sur les revenus requis du Distributeur ni sur
 8 la dépense de mauvaises créances totale, comme plus amplement expliqué ci-après.

9 Le tableau 5-A présente l'impact de ces changements sur les coûts reconnus en 2017.

TABLEAU 5-A :
ÉVOLUTION DES COÛTS DE LA STRATÉGIE POUR LA CLIENTÈLE
À FAIBLE REVENU⁷ (M\$)

Rubriques de coûts	2017	
	D-2017-022	D-2017-022 ajustée des modifications
Soutien financier - Impact DMC	8,9	25,0
Soutien financier - radiations brutes	38,2	38,2
Renversment provision (DMC)	-15,3	-25,5
Radiations consommation - rabais sur ventes	-14,0	-14,0
Provision annuelle (ententes actives en fin d'année)		26,3
Coûts opérationnels	6,7	6,7
Masse salariale	4,1	4,1
Services externes	0,2	0,2
Charges de services partagés	2,4	2,4
Total	15,6	31,7

Évaluation de la portion déjà provisionnée des radiations MFR

10 Dans le dossier R-3933-2015⁸, le Distributeur avait modifié la présentation des coûts liés aux
 11 ententes pour la clientèle à faible revenu afin d'y présenter les radiations nettes de la portion
 12 ayant déjà fait l'objet d'une provision dans la DMC des années antérieures.

13 Comme mentionné au Rapport annuel 2016⁹, le Distributeur a raffiné en 2016 la façon dont il
 14 évalue la portion des radiations MFR ayant déjà fait l'objet d'une provision dans la DMC des

⁷ Selon la présentation du dossier R-3980-2016, HQD-8, document 1 (B-0027), page 13, tableau 7.

⁸ Dossier R-3933-2015, pièce HQD-8, document 1 (B-0026), page 16.

1 années antérieures. Cet exercice a permis de constater que la portion déjà provisionnée
2 s'élevait à 25,5 M\$, soit un montant plus élevé que l'estimation de 15,3 M\$ qu'il en faisait
3 initialement.

4 Le Distributeur précise que cette réévaluation n'a toutefois pas d'impact sur sa DMC totale
5 puisque cette hausse de 10,2 M\$ dans les coûts de la stratégie pour la clientèle à faible
6 revenu est compensée par une baisse équivalente de la DMC de la clientèle régulière.

Provision annuelle pour les ententes personnalisées actives en fin d'année

7 À compter du présent dossier, le Distributeur présente à même les coûts de la stratégie pour
8 la clientèle à faible revenu la provision annuelle de mauvaises créances relative aux comptes
9 à recevoir sous ententes MFR personnalisées actives en fin d'année. Ce montant représente
10 le risque de non-recouvrement appliqué sur les différentes strates d'âge des comptes à
11 recevoir sous ententes personnalisées actives.

12 Ce coût était auparavant inclus dans les coûts de la DMC de la clientèle régulière. Ce
13 changement n'a donc pas d'impact sur la DMC totale du Distributeur puisque la hausse de
14 26,3 M\$ dans les coûts de la stratégie pour la clientèle à faible revenu est compensée par
15 une baisse équivalente de la DMC de la clientèle régulière.

16 Le tableau 5-B présente l'évolution des coûts pour le Distributeur de l'ensemble de la
17 stratégie pour la clientèle à faible revenu. Aux fins de comparaison, les années historiques
18 ont été redressées des modifications décrites précédemment.

TABLEAU 5-B :
ÉVOLUTION DES COÛTS POUR LE DISTRIBUTEUR DE LA STRATÉGIE POUR LA CLIENTÈLE
À FAIBLE REVENU - REDRESSÉ (M\$)

Rubriques de coûts	Années historiques					2017		Année témoin 2018
	2012	2013	2014	2015	2016	D-2017-022 ajustée	Année de base	
Coûts opérationnels	2,1	3,1	4,7	5,7	5,6	6,7	5,5	6,9
Masse salariale	1,2	1,6	2,5	2,9	3,1	4,1	3,3	4,0
Services externes	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,5	1,0
Charges de services partagés	0,8	1,4	2,1	2,7	2,4	2,4	1,7	1,9
Soutien financier (impact client)	8,8	14,6	20,7	29,9	36,3	38,2	38,1	53,4
Radiation consommation - rabais sur ventes	3,0	4,9	9,2	10,7	12,3	14,0	12,7	18,3
Radiation de la dette totale - radiations brutes	5,8	9,7	11,5	19,2	24,0	24,2	25,4	35,1
Radiations (portion déjà provisionnée)	-7,3	-11,2	-15,0	-20,5	-23,5	-25,5	-24,8	-33,0
Provision annuelle (ententes actives en fin d'année)	11,7	18,2	26,7	22,8	19,1	26,3	19,6	20,3
Coûts totaux pour le Distributeur	15,3	24,7	37,1	37,9	37,5	45,7	38,4	47,6
Coûts totaux pour le Distributeur								
• Facteur Y - Stratégie pour la clientèle à faible revenu	12,3	19,8	27,9	27,2	25,2	31,7	25,7	29,3
Coûts opérationnels	2,1	3,1	4,7	5,7	5,6	6,7	5,5	6,9
Dépense de mauvaises créances	10,2	16,7	23,2	21,5	19,6	25,0	20,2	22,4
• Radiation consommation - rabais sur ventes *	3,0	4,9	9,2	10,7	12,3	14,0	12,7	18,3
	15,3	24,7	37,1	37,9	37,5	45,7	38,4	47,6

* HQD-11, document 1

⁹ Rapport annuel 2016, pièce HQD-2, document 3, page 15.

1 Les coûts totaux pour l'année de base 2017 totalisent 38,4 M\$ comparativement aux coûts
 2 reconnus de 45,7 M\$. Cette baisse est attribuable à la croissance moins importante que
 3 prévu du nombre d'ententes personnalisées. De plus, comme demandé par la Régie¹⁰, la
 4 compensation financière versée aux associations de consommateurs a été ajoutée aux
 5 services externes.

6 Les coûts totaux de l'année témoin 2018 s'élèvent à 47,6 M\$, incluant un soutien financier de
 7 53,4 M\$. Ce coût intègre l'impact de la mise en place de l'effacement graduel de la dette et
 8 l'entente plus généreuse pour les clients à très faible revenu. Les coûts d'opération totalisent
 9 6,9 M\$ et comprennent une hausse du nombre d'ETC, essentiellement attribuable à la mise
 10 sur pied du centre d'accompagnement interne. Ils comprennent également les
 11 compensations financières versées aux associations de consommateurs et des frais de
 12 développements informatiques reliés aux projets pilotes. Ces derniers éléments sont
 13 détaillés à la pièce HQD-14, document 1.

14 **Dépense de mauvaises créances**

15 Le tableau 6 présente l'évolution de la dépense de mauvaises créances (DMC) sur la
 16 période 2012-2018, incluant les modifications de présentation apportées à la stratégie pour
 17 la clientèle à faible revenu. Les années historiques ont également été redressées aux fins de
 18 comparaison.

TABLEAU 6 :
DÉPENSE DE MAUVAISES CRÉANCES- REDRESSÉE (M\$)

	Années historiques					2017		Année témoin 2018
	2012	2013	2014	2015	2016	D-2017-022 ajustée	Année de base	
Stratégie pour la clientèle à faible revenu (soutien financier - impact DMC)	10,2	16,7	23,2	21,5	19,6	25,0	20,2	22,4
<i>Radiation de la dette totale - radiations brutes</i>	5,8	9,7	11,5	19,2	24,0	24,2	25,4	35,1
<i>Radiation (portion déjà provisionnée)</i>	(7,3)	(11,2)	(15,0)	(20,5)	(23,5)	(25,5)	(24,8)	(33,0)
<i>Provision annuelle (ententes actives en fin d'année)</i>	11,7	18,2	26,7	22,8	19,1	26,3	19,6	20,3
Dépense de mauvaises créances	73,4	71,3	68,1	73,0	66,5	68,3	67,1	71,0
<i>Clientèle régulière (résidentielle, commerciale et affaires)</i>	68,5	69,1	69,6	71,6	63,5	66,0	64,8	68,7
<i>Autres</i>	4,9	2,2	(1,5)	1,4	3,0	2,3	2,3	2,3
Total de la dépense de mauvaises créances	83,6	88,0	91,3	94,5	86,1	93,3	87,3	93,4

19 Le tableau 7 détaille la DMC et le taux de la DMC sur la période 2012 à 2018.

¹⁰ Décision D-2017-022, paragraphe 805.

**TABLEAU 7 :
DMC¹¹ ET TAUX DE LA DMC SUR LES VENTES 2012-2018**

	Années historiques					2017		Année témoin 2018
	2012	2013	2014	2015	2016	D-2017-022 ajustée	Année de base	
En (M\$)								
Ventes clientèle résidentielle	4 451	4 825	5 170	5 233	5 167	5 233	5 161	5 298
Ventes clientèle commerciale et affaires	3 208	3 328	3 461	3 570	3 627	3 657	3 617	3 654
Ventes	7 659	8 153	8 631	8 803	8 794	8 890	8 778	8 952
Rabais sur ventes - MFR (clientèle résidentielle)	(3,0)	(4,9)	(9,2)	(10,7)	(12,3)	(14,0)	(12,7)	(18,3)
Ventes après rabais	7 656	8 148	8 622	8 792	8 782	8 876	8 765	8 934
Dépense de mauvaises créances résidentielle	70,5	79,2	86,3	85,6	77,5	83,3	78,4	84,4
Dépense de mauvaises créances commerciale et affaires	8,2	6,6	6,5	7,5	5,6	7,7	6,6	6,7
Dépense de mauvaises créances	78,7	85,8	92,8	93,1	83,1	91,0	85,0	91,1
Taux de la dépense de mauvaises créances résidentielle (%)	1,6%	1,6%	1,7%	1,6%	1,5%	1,6%	1,5%	1,6%
Taux de la dépense de mauvaises créances commerciale et affaires (%)	0,3%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%
Taux de la dépense de mauvaises créances (%)	1,03%	1,05%	1,08%	1,06%	0,95%	1,03%	0,97%	1,02%

1 En 2016, le taux de la dépense de mauvaises créances sur les ventes a atteint un niveau
 2 historiquement bas. Cette baisse résulte des températures plus chaudes de l'hiver 2015-
 3 2016 et des diverses mesures de recouvrement mises en place depuis 2015. Le taux de la
 4 DMC sur les ventes de l'année de base a été révisé à la baisse comparativement au taux
 5 reconnu pour 2017 afin de prendre en considération le fait que les températures de l'hiver
 6 2016-2017 ont également été plus douces et que les mesures de recouvrement se
 7 poursuivent.

8 Pour l'année témoin 2018, le Distributeur prévoit un taux de DMC sur les ventes basé sur
 9 des températures à la normale et qui tient compte de la poursuite de la mise en place des
 10 mesures de recouvrement visant à limiter la hausse des mauvaises créances.

11 Stratégie de recouvrement

12 L'ensemble des mesures énumérées dans l'approche globale de recouvrement présentées
 13 au dossier R-3980-2016¹² ont été mises en place. Cette approche vise à offrir des solutions
 14 au client tout au long de sa relation contractuelle avec le Distributeur, tant avant qu'un retard
 15 de paiement ne survienne qu'une fois que le client est en situation de recouvrement. Le
 16 Distributeur souligne qu'il concentre ses efforts, en 2017 et 2018, plus spécifiquement sur la
 17 clientèle MFR.

18 Par ailleurs, le Distributeur rappelle qu'au cours des années 2014 à 2016, il a procédé, en
 19 collaboration des associations de consommateurs, à un projet-pilote afin de tester les
 20 impacts que pourrait avoir la mise en place d'une entente pour clients non MFR fortement
 21 endettés envers Hydro-Québec.

22 En réponse à la demande de la Régie dans sa décision D-2017-022¹³, le Distributeur
 23 présente les résultats de ce projet pilote qui visait des clients :

¹¹ Correspondant à la DMC pour la clientèle régulière et celle de la clientèle à faible revenu

¹² Dossier R-3980-2016, HQD-8, document 1, Annexe E (B-0027)

¹³ Décision D-2017-022, paragraphe 784.

- 1 • qui ne se qualifiaient pas pour les ententes MFR ;
2 • qui s'engageaient à faire un exercice de consultation budgétaire auprès d'une
3 association de consommateurs dans le but d'éliminer la dette reliée à la facture
4 d'électricité ;
5 • dont la dette était supérieure à 1 800 \$.

6 La dette moyenne des clients testés s'élevait à environ 2 800 \$. Ces clients ont été
7 regroupés en deux groupes.

8 Le premier groupe, le groupe test, constitué de clients référés par les associations de
9 consommateurs participantes entre juin 2013 et octobre 2014, s'est vu offrir une entente dont
10 le terme était de 24 mois. Le projet s'est terminé en novembre 2016.

11 Le deuxième groupe, le groupe témoin, a bénéficié d'une entente d'un terme pouvant aller
12 jusqu'à 12 mois (durée moyenne de 9 mois).

13 Aux termes du projet pilote, le Distributeur fait les constats suivants :

- 14 • Seulement 22 % des participants du groupe test sont parvenus au terme de leur
15 entente, comparativement à 13 % des participants du groupe témoin.
16 • Le taux d'encaissement, qui est le ratio des montants encaissés sur les montants
17 attendus de l'entente, s'élevait à 39 % pour le groupe test comparativement à 22 %
18 pour le groupe témoin.
19 • Par contre, 56 % des participants du groupe test ont réussi à réduire
20 substantiellement les sommes dues à la fin juin 2017 alors que ce ratio est de 66 %
21 pour le groupe témoin.

22 Sur la base de ces résultats, le Distributeur juge utile de développer une nouvelle entente
23 pour les clients non MFR fortement endettés envers Hydro-Québec. Lorsqu'elle sera
24 disponible, il souhaite ajouter cette entente à l'éventail des moyens de recouvrement à
25 utiliser à la suite de l'analyse du dossier du client. Le Distributeur évaluera les dossiers des
26 clients référés par des associations de consommateurs ou identifiés par une équipe
27 spécialisée à l'interne.

28 **Interventions en efficacité énergétique**

29 En 2018, les charges relatives aux interventions en efficacité énergétique s'élèvent à
30 25,0 M\$. Les budgets 2017 et 2018 sont présentés respectivement au tableau A-1 de
31 l'annexe A de la pièce HQD-10, document 1.

32 **Maîtrise de la végétation**

33 Pour les motifs plus amplement présentés à l'annexe B, le Distributeur doit augmenter les
34 sommes consacrées à la maîtrise de la végétation par rapport à celles reconnues en 2017.
35 Les sommes allouées à cette activité permettront, entre autres, d'assurer la sécurité du
36 public et des employés et de répondre aux préoccupations exprimées par plusieurs

- 1 municipalités qui souhaitent voir une réduction du nombre de pannes et l'amélioration de la
- 2 fiabilité de l'alimentation.

**ANNEXE A :
FACTEURS Y**

**TABLEAU A-1 :
DÉTAIL DES COÛTS DES FACTEURS Y (M\$)**

	Année historique 2016					Total
	Coût de retraite	Stratégie clientèle à faible revenu	Mauvaises créances	Interventions en efficacité énergétique	Végétation	
Charges d'exploitation	25,7	25,2	66,5	16,5	64,5	198,4
Charges brutes directes	25,0	22,8	66,5	8,9	64,5	187,7
<i>Masse salariale</i>						
<i>Masse salariale</i>	25,0	3,1		2,0	8,2	38,3
<i>Autres charges directes</i>		19,7	66,5	6,9	56,3	149,4
<i>Dépenses de personnel et indemnités</i>						
<i>Maîtrise de la végétation</i>					56,3	56,3
<i>Services professionnels et autres</i>		0,1		6,6		6,7
<i>Mauvaises créances</i>		19,6	66,5			86,1
<i>Stocks, achats, locations et autres</i>				0,3		0,3
Charges de services partagés	7,8	2,4		7,3		17,5
<i>Charges de services partagés</i>	7,8	2,4		7,3		17,5
Coûts capitalisés	-7,1			0,3		-6,8
<i>Coûts capitalisés</i>	-7,1					-7,1
<i>Gestion de matériel</i>				0,3		0,3

	D-2017-022					Total
	Coût de retraite	Stratégie clientèle à faible revenu	Mauvaises créances	Interventions en efficacité énergétique	Végétation	
Charges d'exploitation	22,3	31,7	68,3	20,0	67,5	209,8
Charges brutes directes	21,6	29,3	68,3	11,1	67,5	197,8
<i>Masse salariale</i>						
<i>Masse salariale</i>	21,6	4,1		2,3	8,5	36,5
<i>Autres charges directes</i>		25,2	68,3	8,8	59,0	161,3
<i>Dépenses de personnel et indemnités</i>						
<i>Maîtrise de la végétation</i>					59,0	59,0
<i>Services professionnels et autres</i>		0,2		8,2		8,4
<i>Mauvaises créances</i>		25,0	68,3			93,3
<i>Stocks, achats, locations et autres</i>				0,6		0,6
Charges de services partagés	7,0	2,4		8,5		17,9
<i>Charges de services partagés</i>	7,0	2,4		8,5		17,9
Coûts capitalisés	-6,3			0,4		-5,9
<i>Coûts capitalisés</i>	-6,3					-6,3
<i>Gestion de matériel</i>				0,4		0,4

	Année de base 2017					
	Coût de retraite	Stratégie clientèle à faible revenu	Mauvaises créances	Interventions en efficacité énergétique	Végétation	Total
Charges d'exploitation	113,5	25,7	67,1	20,0	67,1	293,4
Charges brutes directes	103,3	24,0	67,1	12,0	67,1	273,5
<i>Masse salariale</i>						
<i>Masse salariale</i>	103,3	3,3		2,1	8,1	116,8
<i>Autres charges directes</i>		20,7	67,1	9,9	59,0	156,7
<i>Dépenses de personnel et indemnités</i>						
<i>Maîtrise de la végétation</i>					59,0	59,0
<i>Services professionnels et autres</i>		0,5		8,7		9,2
<i>Mauvaises créances</i>		20,2	67,1			87,3
<i>Stocks, achats, locations et autres</i>				1,2		1,2
Charges de services partagés	39,6	1,7		7,9		49,2
<i>Charges de services partagés</i>	39,6	1,7		7,9		49,2
Coûts capitalisés	-29,4			0,2		-29,2
<i>Coûts capitalisés</i>	-29,4					-29,4
<i>Gestion de matériel</i>				0,2		0,2

	Année témoin 2018					
	Coût de retraite	Stratégie clientèle à faible revenu	Mauvaises créances	Interventions en efficacité énergétique	Végétation	Total
Charges d'exploitation	126,8	29,3	71,0	25,0	84,1	336,2
Charges brutes directes	115,4	27,4	71,0	16,9	84,1	314,8
<i>Masse salariale</i>						
<i>Masse salariale</i>	115,4	4,0		2,2	11,5	133,1
<i>Autres charges directes</i>		23,4	71,0	14,7	72,6	181,7
<i>Dépenses de personnel et indemnités</i>				0,1		0,1
<i>Maîtrise de la végétation</i>					72,6	72,6
<i>Services professionnels et autres</i>		1,0		12,9		13,9
<i>Mauvaises créances</i>		22,4	71,0			93,4
<i>Stocks, achats, locations et autres</i>				1,7		1,7
Charges de services partagés	50,8	1,9		7,8		60,5
<i>Charges de services partagés</i>	50,8	1,9		7,8		60,5
Coûts capitalisés	-39,4			0,3		-39,1
<i>Coûts capitalisés</i>	-39,4					-39,4
<i>Gestion de matériel</i>				0,3		0,3

**ANNEXE B :
MAÎTRISE DE LA VÉGÉTATION**

1. CONTEXTE

1 Le programme de maîtrise de la végétation mis en place par le Distributeur vise à assurer la
2 sécurité du public et des employés ainsi que le maintien de la qualité et de la fiabilité de son
3 service.

4 Les activités réalisées à ce chapitre permettent de maintenir une distance de dégagement
5 minimale entre la végétation et les fils moyenne tension en évitant que la végétation mette en
6 danger la sécurité des personnes, cause des pannes et engendre des dommages au réseau.

7 À ces fins, le Distributeur utilise une méthode de planification systématique pour la
8 réalisation de ses activités considérant l'importance des objectifs du programme de maîtrise
9 de la végétation.

10 Dans le cadre de ses activités, le Distributeur privilégie des méthodes qui respectent
11 l'environnement naturel et qui favorisent le maintien de la biodiversité près des lignes.
12 L'objectif des travaux n'est pas d'éliminer toute la végétation, mais uniquement celle
13 incompatible avec une exploitation fiable et sécuritaire du réseau et des équipements.

14 Au fil des ans, le Distributeur a mis en place diverses mesures pour améliorer la réalisation
15 de ses travaux de maîtrise de la végétation. Par exemple, il a développé, mis en œuvre et
16 évalué, de 2014 à 2016, une nouvelle approche plus intensive dans certaines municipalités
17 du Québec. Cette approche, bien que non déployée à l'échelle du Québec, a tout de même
18 permis de réduire le nombre de pannes attribuables aux arbres et aux branches sur certains
19 tronçons de ligne. Puisqu'elle entraîne une pression accrue sur les budgets alloués aux
20 activités planifiées, cette approche a été retenue uniquement pour les municipalités plus à
21 risque en ce qui a trait à la continuité de service.

22 Le Distributeur rappelle qu'aux fins de l'établissement de ses coûts dans les dossiers
23 tarifaires, la maîtrise de la végétation a déjà été désignée comme élément spécifique de
24 2007 à 2009. Les mesures, alors mises en place, visaient à réduire la récurrence des
25 interventions en élagage afin de s'assurer de la sécurité du public et des travailleurs et à
26 stabiliser l'indice de continuité.

27 Bien que le Distributeur ait déjà déployé certaines mesures d'amélioration, il constate qu'il
28 doit maintenant adapter ses façons de faire aux besoins actuels, plus amplement décrits aux
29 pages suivantes, ce qui requiert un rehaussement important de ses activités et de son
30 budget.

2. DESCRIPTION DES TYPES DE TRAVAUX ET DES ACTIVITÉS DE MAÎTRISE DE LA VÉGÉTATION

1 Le Distributeur possède un réseau aérien de plus de 103 000 kilomètres dont environ la
2 moitié se trouve en milieu boisé, autant urbain que rural. Le Distributeur évalue à 1 050 000,
3 le nombre de portées¹⁴ en présence d'une végétation incompatible avec son réseau.

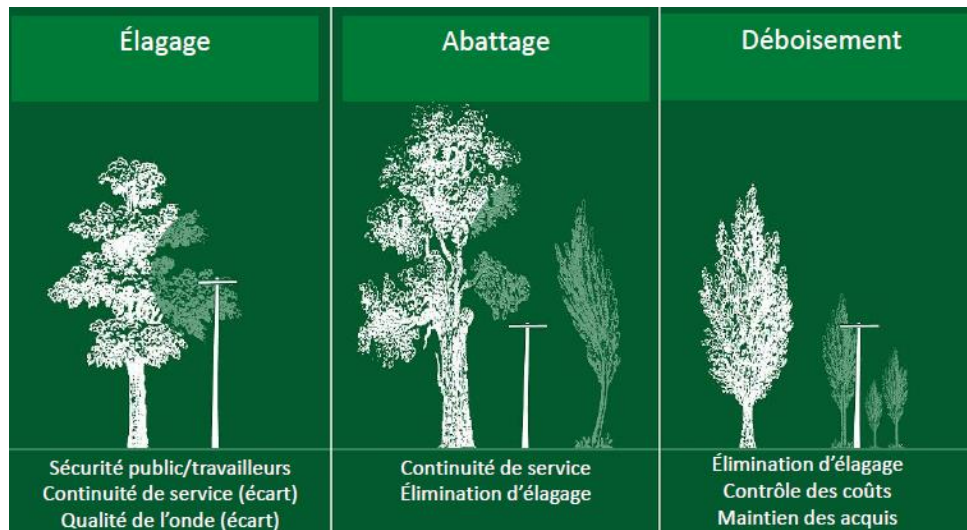
4 Afin de dégager la végétation située à proximité de son réseau, le Distributeur réalise divers
5 types de travaux :

- 6 • **Travaux préventifs** consistant à prélever la végétation dangereuse à proximité des
7 fils moyenne tension afin d'assurer la sécurité des personnes et du réseau et de
8 réduire les risques de pannes ;
- 9 • **Travaux pour rétablir le service d'électricité** effectués après que des arbres ou
10 des branches soient tombés sur les lignes de distribution aérienne, souvent à la suite
11 d'événements climatiques (grands vents, verglas ou chute de neige mouillée) dont
12 l'occurrence est plus fréquente ;
- 13 • **Travaux à la demande d'un client** réalisés à la suite de préoccupations exprimées
14 plus particulièrement en regard de la végétation présente près de fils moyenne
15 tension.

16 Les travaux effectués par le Distributeur se déclinent en activités d'élagage, d'abattage et de
17 déboisement. La figure B-1 schématise les activités planifiées qui composent le programme
18 de maîtrise de la végétation du Distributeur ainsi que leurs objectifs spécifiques.

¹⁴ La portée correspond à la distance horizontale entre les points d'accrochage d'un conducteur sur deux supports consécutifs.

FIGURE B-1 :
ACTIVITÉS DU PROGRAMME DE MAÎTRISE DE LA VÉGÉTATION



Élagage

1 Des 1 050 000 portées du réseau de distribution affectées par une végétation incompatible,
2 environ 800 000 nécessitent un contrôle de la végétation par l'élagage ce qui représente,
3 pour le Distributeur, environ 2 900 circuits à couvrir. Chaque circuit se voit attribuer un cycle
4 d'élagage requis en fonction de la croissance de la végétation et de la densité de clients
5 raccordés par kilomètre.

6 Comme les travaux annuels sont planifiés à l'échelle de la province, le Distributeur s'assure
7 d'une priorisation globale et peut d'emblée tenir compte des particularités nouvelles ou des
8 situations exceptionnelles des secteurs qu'il doit couvrir. Les cycles requis d'élagage varient
9 actuellement de 3 à 6 ans pour une moyenne de 4 ans à l'échelle du Québec.

Abattage

10 L'abattage des arbres réduit la vulnérabilité du réseau face aux événements climatiques.
11 Sont particulièrement visés, les arbres partiellement déracinés, endommagés après une
12 tempête ou présentant une probabilité de rupture plus élevée. Étant donné la fréquence
13 accrue des événements climatiques, le Distributeur identifie et prélève dorénavant de plus en
14 plus d'arbres fragiles ou vulnérables et de branches surplombantes susceptibles de tomber
15 sur les lignes de distribution et, donc, de compromettre l'alimentation électrique de la
16 clientèle.

Déboisement

17 Un déboisement est requis dans le cas d'environ 250 000 des 1 050 000 portées du réseau
18 du Distributeur affectées par une végétation incompatible avec la présence de son réseau.
19 Le déboisement consiste à couper les arbres à grand déploiement au ras du sol tout en

1 conservant les essences végétales qui, en croissant, ne risquent pas de s'approcher trop
2 près des fils de moyenne tension.

3 Cette méthode est principalement utilisée en zones forestières, agricoles ou industrielles et a
4 comme avantage de conserver un couvert végétal diversifié servant d'habitat à des espèces
5 variées d'animaux. Elle permet également de limiter la croissance des arbres à grand
6 déploiement, ce qui réduit les coûts futurs d'élagage.

7 Pour réaliser les activités de déboisement, deux approches peuvent être déployées : le
8 déboisement d'élimination d'élagage et le déboisement cycle court.

9 Le déboisement d'élimination d'élagage s'effectue dans des milieux majoritairement ruraux
10 où la végétation est à proximité des fils de moyenne tension et où elle peut atteindre un
11 grand diamètre et une hauteur importante. Ce type d'activité permet de dégager l'emprise de
12 façon à ne pas recourir à l'élagage. Le cycle de récurrence de ce type travaux est, en
13 moyenne, de 10 ans.

14 Le déboisement cycle court s'effectue dans des milieux préalablement traités en
15 déboisement d'élimination d'élagage. Cette méthode favorise des interventions selon des
16 cycles de retour plus courts, en moyenne 6 ans. Elle permet de traiter la végétation avant
17 qu'elle n'atteigne la distance sécuritaire de 3 mètres des fils de moyenne tension. Ce faisant,
18 la méthode permet de réduire les coûts en évitant d'avoir recours à de la main-d'œuvre
19 spécialisée, plus coûteuse. Elle permet également de réduire l'impact visuel des travaux et
20 évite le traitement mécanique des résidus.

3. CONSTATS DU DISTRIBUTEUR

3.1 État du dégagement du réseau aérien du Distributeur

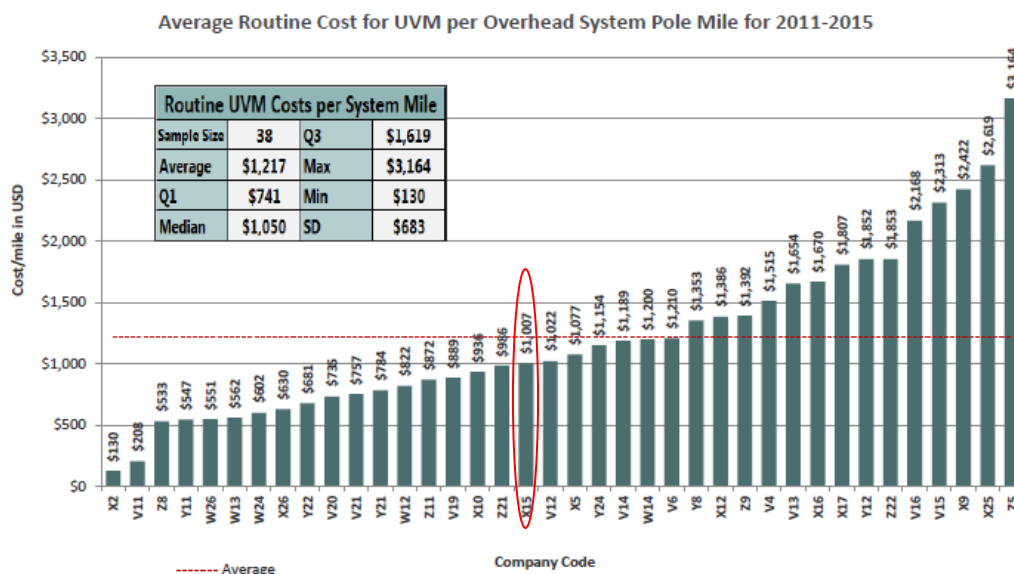
21 Pour évaluer l'encombrement de son réseau, le Distributeur mesure l'état de son
22 dégagement en évaluant la proportion de portées ayant des branches à moins de 60 cm des
23 fils de moyenne tension. Ce dégagement représente une zone de sécurité permettant
24 d'éviter la création d'arcs électriques, ce qui assure la sécurité du public et des travailleurs
25 ainsi que la qualité de service. Cette zone de sécurité a été établie pour éviter le recours à
26 des techniques de travail complexes et coûteuses susceptibles de générer des inconvénients
27 pour la clientèle. En 2016, le Distributeur évalue que 48 % des portées ont des branches
28 dans la zone de sécurité.

29 Le Distributeur évalue également le taux d'affectation de son réseau. Ce taux désigne le
30 nombre de portées par kilomètre de réseau qui doivent faire l'objet d'un dégagement de
31 végétation incompatible avec la présence de son réseau. L'environnement forestier du
32 Québec, caractérisé par un volume de végétation élevé, influence à la hausse le taux
33 d'affectation du Distributeur. En effet, plus de 50 % des portées du réseau aérien de
34 distribution sont affectées par la végétation incompatible, nécessitant ainsi des travaux de
35 dégagement.

3.2 Étude de balisage

1 La figure B-2 présente les résultats d'un balisage effectué en 2016 par CN Utility Consulting
 2 Inc. (CNUC)¹⁵ qui positionne le Distributeur (X15) par rapport à 38 entreprises publiques
 3 d'Amérique du Nord en ce qui a trait aux coûts engagés pour les activités de maintenance de
 4 la végétation par mile de réseau aérien.

FIGURE B-2 :
COÛT MOYEN DES ACTIVITÉS DE MAÎTRISE DE LA VÉGÉTATION PAR MILE DE
RÉSEAU 2011-2015 (\$US)



Graph 71: Average Routine Maintenance Expenditures per Overhead System Pole Mile for 2011-2015

5 Le balisage montre que les entreprises consacrent en moyenne 1 217 \$US par mile de
 6 réseau pour leurs activités de maîtrise de la végétation comparativement à 1 007 \$US pour
 7 le Distributeur. Ainsi, malgré un taux d'affectation élevé de son réseau, le Distributeur
 8 consacre moins d'argent que la moyenne de ses pairs pour ses activités de maîtrise de la
 9 végétation.

10 Par ailleurs, le réseau du Distributeur est particulièrement encombré par une végétation
 11 incompatible. Ce facteur, qui s'ajoute au fait qu'il consacre moins de ressources par miles de
 12 réseau que les autres entreprises aux activités de maîtrise de la végétation, contribue à
 13 allonger les cycles de retour du Distributeur. Actuellement, le cycle de retour réel du
 14 Distributeur est de 5,98 ans, soit près de 2 ans supérieur au cycle requis de 4 ans. Cet écart
 15 est l'un des plus élevés parmi les entreprises ayant participé au balisage, alors que plusieurs
 16 d'entre elles sont en mesure de respecter un tel cycle de 4 ans.

¹⁵ CN Utility Consulting Inc. (CNUC), Distribution UVM benchmark Survey results 2016.

1 L'écart constaté quant au cycle de retour est tributaire de l'importance de l'encombrement du
2 réseau de distribution par la végétation incompatible. Le Distributeur doit donc intervenir dès
3 à présent afin de ramener son cycle de retour au cycle requis.

3.3 Taux de pannes

4 La majorité des pannes électriques surviennent lors d'événements climatiques dont
5 l'occurrence est de plus en plus fréquente, tels les orages, les vents violents et les
6 précipitations de neige lourde et de verglas.

7 Le Distributeur note que les arbres et les branches qui chutent sont à l'origine de 40 % des
8 pannes liées à son réseau de moyenne tension. Cette proportion peut atteindre jusqu'à 70 %
9 dans certains secteurs très boisés.

10 Depuis plusieurs années, le Distributeur constate une croissance accrue¹⁶ de la végétation
11 ainsi qu'une augmentation de la fréquence et de la violence des événements climatiques. À
12 titre d'exemple, les résultats de certaines études¹⁷ indiquent qu'au cours des cinq dernières
13 décennies, la vitesse des rafales de vent au Canada a augmenté considérablement pendant
14 que l'anomalie quotidienne de température augmentait et que l'anomalie quotidienne de
15 pression diminuait¹⁸. Ces facteurs influencent directement le taux de pannes du Distributeur
16 liées aux effets climatiques.

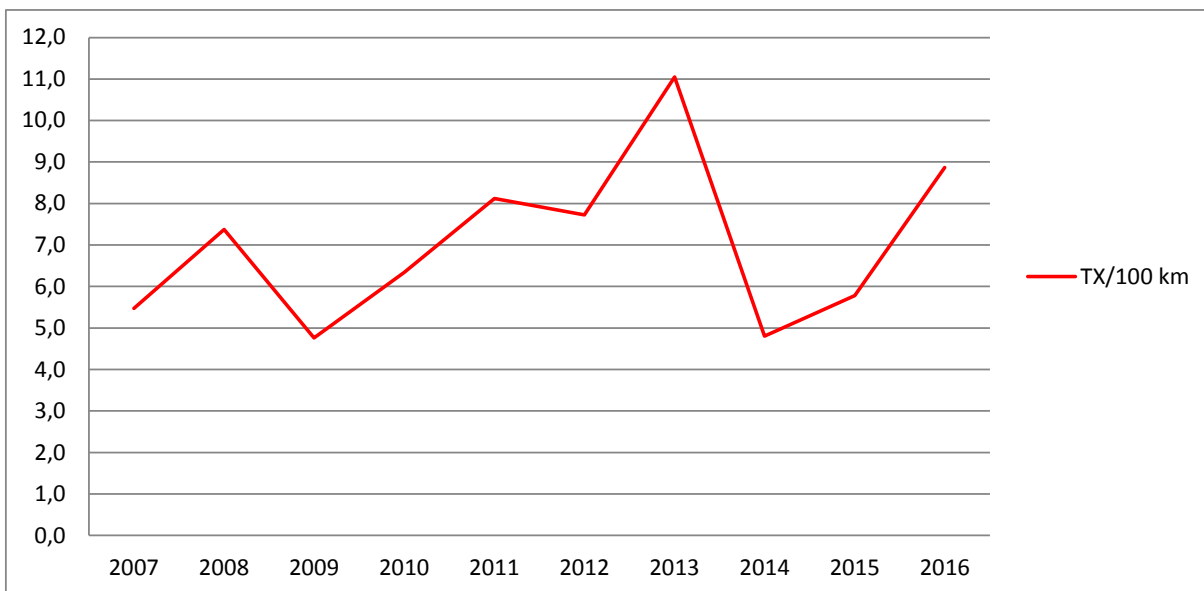
17 Pour évaluer la performance des activités de maîtrise de la végétation sur une base stable,
18 le Distributeur utilise le taux de pannes liées à la végétation par 100 km de réseau. Le taux
19 de pannes est déterminé par l'addition de l'ensemble des pannes ayant pour origine la
20 végétation que l'on divise par le kilométrage total de réseau. La performance brute, qui est
21 intimement influencée par les événements météorologiques, est déterminée sur la base de
22 l'ensemble des interruptions de plus de 5 minutes. La figure B-3 présente l'évolution de cet
23 indicateur sur la période 2007-2016.

¹⁶ Plan d'adaptation aux changements climatiques de l'agglomération de Montréal 2015-2020, Ville de Montréal,
3^e trimestre 2015, Vers l'adaptation : synthèse des connaissances sur les changements climatiques au Québec.
Édition 2015. Ouranos.

¹⁷ <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/07055900.2014.902803>

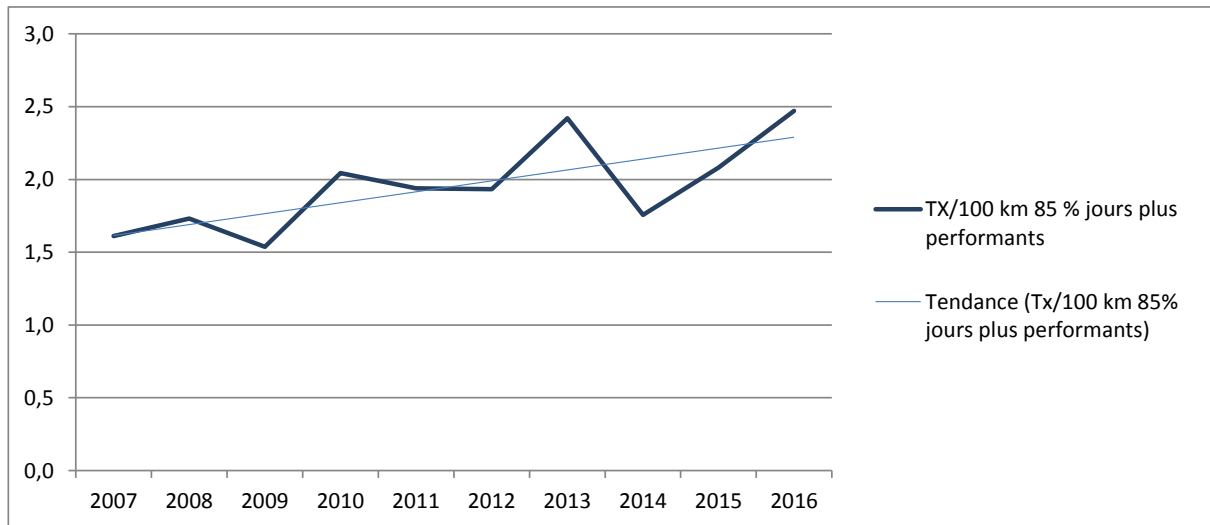
¹⁸ <http://journals.ametsoc.org/doi/pdf/10.1175/JCLI-D-13-00020.1>

FIGURE B-3 :
TAUX DE PANNES BRUT LIÉES À LA VÉGÉTATION 2007-2016 (PAR 100 KM)



- 1 Puisqu'il tient compte des événements climatiques majeurs, le taux de pannes brut fluctue de
2 façon importante d'année en année. Cet indicateur ne permet donc pas au Distributeur de
3 dégager une tendance fiable quant à son taux de pannes.
- 4 Pour évaluer l'incidence sur le réseau des pannes liées à la végétation, le Distributeur
5 privilégie l'utilisation de l'indicateur du taux de pannes liées à la végétation par 100 km basé
6 sur 85 % des jours les plus performants. Cet indicateur, qui exclut 15 % des journées ayant
7 connues le plus grand nombre de pannes, illustre la performance en situation normale
8 d'exploitation, sans tenir compte de l'effet des événements climatiques majeurs sur lesquels
9 la maîtrise de la végétation a moins d'influence. La figure B-4 présente l'évolution de
10 l'indicateur sur la période 2007-2016.

FIGURE B-4 :
TAUX DE PANNES LIÉ À LA VÉGÉTATION 2007-2016 (PAR 100 KM)
85 % DES JOURS LES PLUS PERFORMANTS



1 Le Distributeur constate que le taux de pannes liées à la végétation basé sur 85 % des jours
 2 les plus performants a subi une augmentation de 42 % durant la période 2007-2016, pour
 3 s'établir, en 2016, à 2,5 pannes par 100 km de réseau. Cette situation s'explique par la
 4 dégradation de l'état de dégagement de son réseau ainsi que par la chute d'arbres à risque
 5 élevé de pannes sur le réseau.

3.4 Agrile du frêne

6 L'Agence canadienne d'inspection des aliments (ACIA) a confirmé, en 2008, la présence de
 7 l'agrile du frêne en Montérégie. Une infestation de l'insecte a ensuite été détectée en 2011 à
 8 Montréal et dans la région de Gatineau, en 2012 à Longueuil, et en 2013 à Terrebonne¹⁹.

9 En Amérique du Nord, l'agrile du frêne a peu d'ennemis naturels importants et les espèces
 10 indigènes de frênes ont une résistance limitée contre ses attaques. En général, six ans après
 11 le début de l'infestation, 99 % des frênes sont tués. Cette mortalité élevée augmente la
 12 probabilité de chute d'arbres et de branches pour les frênes situés à proximité du réseau de
 13 Distribution.

14 Malgré la mise en place, de concert avec l'unité environnement du Distributeur, d'un plan de
 15 lutte contre l'agrile du frêne par l'utilisation de traitements biologiques pour en ralentir
 16 l'infestation, l'abattage reste la seule méthode pour limiter les risques liés à la propagation de
 17 cet insecte. Le frêne, en plus de sa représentation naturelle dans les milieux forestiers, a été
 18 abondamment planté à proximité des réseaux de moyenne tension en milieu aménagé, ce
 19 qui en fait une des espèces les plus présentes en milieu urbain au Québec.

¹⁹ <http://www.rncan.gc.ca/forets/feux-insectes-perturbations/principaux-insectes/13378>

1 En 2015, le Distributeur a procédé à un échantillonnage pour évaluer le nombre de frênes
2 situés à proximité du réseau de moyenne tension. Sur le territoire de l'île de Montréal
3 uniquement, le nombre s'élevait à près de 58 000 frênes. Le Distributeur estime que le
4 nombre de frênes à proximité du réseau de moyenne tension pour l'ensemble de son
5 territoire s'élève à quelques centaines de milliers.

6 Le nombre de frênes situés à proximité du réseau de distribution est également très élevé.
7 Pour être en mesure de contrôler les impacts de l'agrile du frêne, le Distributeur doit
8 déployer, de concert avec les municipalités, des efforts additionnels et importants, dont ceux
9 liés à l'abattage et à la disposition des résidus. Ces efforts ont un impact sur le volume de
10 ses activités en maîtrise de la végétation.

3.5 Engagements auprès des municipalités

11 Les municipalités sont davantage préoccupées par le nombre de pannes des dernières
12 années, elles sont d'ailleurs de plus en plus nombreuses à solliciter le Distributeur afin que
13 des actions concrètes soient mises en œuvre.

14 Pour répondre aux préoccupations qui lui sont adressées et dans le but d'améliorer la qualité
15 et la continuité de service, le Distributeur a rencontré, en 2017, l'Union des municipalités du
16 Québec, la Fédération québécoise des municipalités, plusieurs municipalités régionales de
17 comté (MRC) ainsi que diverses municipalités afin de discuter de la question des pannes,
18 des travaux à effectuer pour y remédier et, plus précisément, de la maîtrise de la végétation.

19 Dans la foulée de ces consultations avec les municipalités, des programmes d'intervention
20 spécifiques en maîtrise de la végétation seront déployés par le Distributeur dans plusieurs
21 d'entre elles, afin de réduire le nombre de pannes. Le Distributeur constate toutefois que le
22 programme d'activités cycliques en maîtrise de la végétation doit être revu si des actions
23 spécifiques sont déployées pour les municipalités. Puisque des discussions avec d'autres
24 municipalités sont prévues, le Distributeur anticipe des demandes de travaux additionnels qui
25 accroîtront la pression, déjà importante, sur la capacité de réalisation des activités cycliques
26 planifiées de maintien de la végétation.

4. PLAN D'ACTION

27 Le Distributeur présente les jalons du plan d'action qu'il entend mettre en œuvre en ce qui a
28 trait à ses activités de maîtrise de la végétation. Ce plan d'action vise tant à consolider les
29 acquis à ce chapitre, que d'accélérer les interventions terrain. De l'avis du Distributeur, ce
30 plan d'action permettra de répondre adéquatement aux préoccupations grandissantes de sa
31 clientèle à l'égard de la fiabilité de l'alimentation électrique et d'aborder les questions de
32 sécurité associées aux écarts entre les cycles réel et requis de dégagement. Le plan d'action
33 du Distributeur lui permettra d'agir concrètement pour améliorer la satisfaction de la clientèle
34 à l'égard de la qualité et de la continuité du service.

Travaux d'élagage

1 Pour rétablir son cycle d'élagage à 4 ans, le Distributeur propose d'augmenter graduellement
2 le nombre de portées élaguées de 150 000 à 200 000 annuellement. Pour ce faire, il
3 souhaite prioriser les circuits ayant les plus grands écarts entre le cycle réel et le cycle
4 requis. L'augmentation du nombre de portées élaguées annuellement améliorera la sécurité
5 du public et des travailleurs ainsi que la continuité du service électrique. Le Distributeur
6 propose d'échelonner l'augmentation du nombre de portées élaguées pour atteindre, en
7 2019, un niveau optimal de 200 000 portées.

8 À cette fin, le Distributeur propose d'introduire les indicateurs *Écart entre le cycle réel et le*
9 *cycle requis* ainsi que *Pourcentage de portées pour lesquelles la végétation est située à*
10 *moins de 60 cm des fils de moyenne tension* afin de mesurer les impacts du déploiement de
11 la stratégie d'élagage.

Travaux d'abattage

12 Le Distributeur souhaite faire passer le nombre d'arbres abattus de 50 000 à 100 000
13 annuellement. Par cette mesure, le Distributeur vise, entre autres, à mieux contrôler les
14 impacts des arbres dangereux sur son réseau, notamment ceux affectés par l'agrile du frêne.
15 Cette mesure permettra de stabiliser, puis d'inverser la tendance du taux de pannes liées à
16 la végétation en contexte normal d'exploitation. Le déploiement de cette stratégie entraînera
17 un impact positif sur la continuité du service électrique.

18 Le Distributeur propose de suivre l'indicateur *Évolution du taux de pannes liées à la*
19 *végétation basé sur 85 % des jours les plus performants* afin d'évaluer l'impact du
20 déploiement de sa nouvelle stratégie d'abattage.

Travaux de déboisement

21 Le Distributeur souhaite déployer, à plus grande échelle, l'approche de déboisement cycle
22 court, ce qui lui permettra de ramener son cycle de retour au niveau requis. Le Distributeur
23 évalue que cette approche permettra de réduire les coûts de dégagement à moyen terme en
24 réduisant le coût par portée et en augmentant le nombre de portées dégagées.

25 L'introduction à plus grande échelle du déboisement cycle court implique toutefois, dans un
26 premier temps, l'ajout d'un budget pour réaliser des travaux de déboisement d'élimination
27 d'élagage sur 250 000 portées du réseau de distribution. Cette étape éliminera l'élagage sur
28 ces portées et permettra d'instaurer le déboisement cycle court de façon concomitante.

29 L'indicateur *Nombre de portées traitées annuellement en cycle court par rapport au nombre*
30 *de portées traitées en déboisement d'élimination d'élagage* permettra au Distributeur de
31 mesurer l'impact de sa stratégie de déboisement cycle court.

32 Les tableaux B-1 et B-2 présentent respectivement le nombre de portées visées par les
33 divers types d'activités de maîtrise de la végétation ainsi que les coûts nécessaires au
34 déploiement de la stratégie du Distributeur sur l'horizon 2016-2023.

TABLEAU B-1 :
NOMBRE D'UNITÉS ANNUELLES PAR ACTIVITÉS DE MAÎTRISE DE LA VÉGÉTATION 2016-2023

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 et +
Élagage (portées)	141 366	150 000	175 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000
Déboisement d'élimination d'élagage (portées)	14 722	18 000	23 000	30 000	30 000	30 000	30 000	7 000
Déboisement cycle court (portées)	4 279	0	20 000	25 000	30 000	35 000	40 000	42 000
Abattage (arbres)	44 129	86 000	80 000	100 000	100 000	100 000	100 000	100 000

TABLEAU B-2 :
COÛTS DU DÉPLOIEMENT DU PLAN D'ACTION 2016-2023 (M \$)

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023 et +
Coûts opérationnels								
Services externes	56,3	59,0	72,6	84,6	86,5	88,4	90,5	84,3
Masse salariale	8,2	8,5	11,5	13,1	13,0	13,6	13,9	13,8
Total	64,5	67,5	84,1	97,7	99,5	102,0	104,4	98,1
Nombre d'ETC	81	79	109	120	115	116	115	111

1 Le plan d'action proposé permettra d'atteindre un dégagement adéquat sur un horizon de
2 5 ans. Il permettra également de traiter l'ensemble des portées ayant un potentiel de
3 déboisement d'élimination d'élagage et de passer graduellement vers l'instauration du
4 déboisement cycle court. À compter de 2023, le déboisement d'élimination d'élagage
5 diminuera considérablement puisque la majorité des 250 000 portées potentielles auront été
6 traitées et le déboisement cycle court atteindra le niveau souhaité.

7 À cette fin, le Distributeur propose d'augmenter progressivement le rythme des dépenses
8 jusqu'en 2022 et de maintenir par la suite un niveau de dégagement optimal par le
9 déploiement systématique du déboisement cycle court.

10 Le Distributeur anticipe une hausse de l'ampleur des contrats attribués aux élagueurs à la
11 suite de l'augmentation des activités de maîtrise de la végétation. Cette hausse nécessitera
12 l'embauche de personnel pour s'assurer de la planification, de l'encadrement, de la
13 détermination de la charge de travail et du contrôle des travaux. En effet, le Distributeur doit
14 planifier et réaliser l'inventaire des travaux à soumettre avant que les entrepreneurs puissent
15 honorer leurs engagements. Par la suite, le Distributeur doit s'assurer que le travail a été
16 effectué conformément aux exigences techniques.

17 Une augmentation progressive des activités est donc nécessaire afin d'assurer une
18 augmentation de la capacité de réalisation des entrepreneurs, de limiter la pression sur les
19 prix et de permettre l'habilitation de nouveaux employés spécialisés. L'augmentation de
20 l'ampleur des contrats permettra au Distributeur d'augmenter considérablement le nombre
21 d'unités réalisées en élagage, en déboisement et en abattage.

5. CONCLUSION

22 La maîtrise de la végétation a un lien direct et important avec les risques liés à la sécurité du
23 public et des travailleurs ainsi qu'à la qualité du service électrique. Avec son plan d'action le
24 Distributeur agit concrètement pour assurer la sécurité du public et des employés, il poursuit
25 également son virage clientèle en répondant aux attentes de ses clients. Les montants

1 additionnels demandés permettront au Distributeur de prendre les moyens nécessaires afin
2 de mieux servir le client en réduisant le nombre de pannes et en limitant la hausse des
3 charges à long terme.

4 Le Distributeur rappelle que :

- 5 • Les résultats du balisage effectué par CNUC montrent que les coûts engagés par le
6 Distributeur pour les activités de maintenance de la végétation par mile de réseau
7 aérien sont inférieurs à ceux des entreprises balisées. Le balisage montre également
8 que l'écart de près de 2 ans entre le cycle de retour réel et le cycle requis, est un des
9 plus élevé des entreprises sondées.
- 10 • Le taux de pannes liées à la végétation, fortement influencé par la fréquence et la
11 violence des événements climatiques a augmenté de 42 % sur la période 2007-2016.
- 12 • L'impact de l'agrile du frêne sur le réseau de distribution contribue à l'augmentation
13 du volume d'activités à réaliser.
- 14 • Les travaux supplémentaires pour répondre aux demandes spécifiques des
15 municipalités s'ajoutent aux activités cycliques planifiées du Distributeur.

16 Compte tenu de ces constats, le Distributeur considère que sa stratégie relative à la maîtrise
17 de la végétation doit être adaptée au contexte actuel et que, pour ce faire, son plan d'action
18 doit être mis en œuvre. Par conséquent, des ressources additionnelles doivent être dévolues
19 à cette activité.