

MÉMOIRE DE LA FCEI

**DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ
DE L'ANNÉE TARIFAIRE 2018-2019**

**Préparé dans le cadre du dossier
R-4011-2017
de la Régie de l'énergie**

**Par
Antoine Gosselin**

**Pour
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante**

Le 13 novembre 2017

Table des matières

1. Introduction	3
2. Revenu requis - Activités de base.....	3
2.1. Masse salariale.....	3
2.1.1. Activités liées au réseau de distribution.....	4
2.1.2. Autres activités.....	6
2.2. Centre de services partagés.....	7
2.3. Coût de développement de marchés	8
2.4. Programme de conversion	10
3. Revenu requis - facteurs Y	10
3.1. Interventions en efficacité énergétique.....	10
4. Frais d'administration.....	11
5. Tarif de relance industrielle.....	13
5.1. Rentabilité.....	13
5.2. Admissibilité.....	14
6. Sommaire des recommandations	14

1. Introduction

Dans sa demande d'établissement des tarifs 2018-2019, le Distributeur demande à la Régie d'autoriser une hausse de 1,1% de ses tarifs à l'exception du tarif L pour lequel une hausse de 0,8% est demandée.

Le revenu requis qui sera approuvé dans le présent dossier constituera le point de départ de l'application du mécanisme incitatif approuvé par la Régie dans le cadre du dossier R-3897-2014.¹ Dans ce contexte, une emphase particulière est mise sur l'analyse du revenu requis en distribution.

Conformément à la directive émise par la Régie dans sa lettre du 2 novembre 2017, la FCEI soumettra le 5 janvier sa preuve relative aux caractéristiques du MRI.

Le présent mémoire traite successivement du revenu requis relatif aux activités de base (section 2), du revenu requis relatif aux facteurs Y (section 3), des frais d'administration (section 4) et finalement, du tarif de relance industrielle. Il se conclut par un rappel des recommandations de la FCEI.

2. Revenu requis - Activités de base

2.1. Masse salariale

Le Distributeur prévoit 5 687 ETC pour l'année 2018. Il s'agit d'une hausse 113 ETC par rapport à l'année historique 2016, de 191 ETC par rapport à la décision D-2017-022 et de 155 ETC par rapport à l'année de base. Cette croissance des effectifs se traduit par une hausse de 35,6 M\$ de la masse salariale (excluant les avantages sociaux), celle-ci passant de 488,9 M\$ à 524,5 M\$ entre 2016 et 2018.

Toutefois les années 2016 et 2018 ne sont pas directement comparables. Notamment, la fin du projet LAD a libéré beaucoup de ressources et mené au départ de 135 ETC temporaire, au transfert de 81 ETC vers les activités de base non liées au remplacement de compteurs² et à une réduction de 19 ETC associée aux employés à relocaliser entre 2016 et 2017 et à 17 ETC associée aux employés à relocaliser entre 2017 et 2018.³ Le projet LAD a aussi généré des gains d'efficience de 25 ETC additionnels.⁴

¹ D-2014-043

² 102 ETC ont été transférés du projet LAD aux activités de base, mais 23 sont demeurés affecté au remplacement de compteurs.

³ R-3980-2016, B-0028, pp. 7 et 8.

⁴ R-3980-2016, B-0028, p. 7.

Si l'on tient compte de ces départs et relocalisations, la hausse des ressources disponibles pour la réalisation d'activités autres que le remplacement de compteurs entre 2016 et 2018 est de 390 ETC.

Après correction pour l'effet du projet LAD et d'autres facteurs (facteurs Y, réclamations aux tiers et pannes majeures), la croissance de la masse salariale pour les activités de base (excluant les avantages sociaux) entre 2016 et 2018 est de 67 M\$ ou 16%. Elle est de 38 M\$ (8%) entre l'autorisé 2017 et 2018 et de 28 M\$ (6%) entre l'année de base 2017 et 2018.⁵

2.1.1. Activités liées au réseau de distribution

Le Distributeur demande une hausse de 94 ETC pour les activités liées au réseau de distribution entre le niveau autorisé pour 2017 et l'année témoin 2018.

Réduction du temps de cycle

Notamment, il demande une augmentation de « 40 ETC afin d'améliorer le processus de réalisation de l'ingénierie. Avec cette amélioration, le Distributeur prévoit réduire son temps de cycle afin de mieux servir ses clients et de rendre son réseau plus rapidement opérationnel. Plus spécifiquement, il vise pour 2018 à réduire son temps de cycle de 2% par rapport à la moyenne des années 2016 et 2017. »⁶

En réponse à une question, le Distributeur présente le temps de cycle historique pour la période 2013 à 2017.⁷ L'analyse de ces données permet de calculer que le temps de cycle moyen des années 2016 et 2017 est de 23,1 jours. Une amélioration de 2% par rapport à ce niveau correspond donc à un temps de cycle de 22,6 jours. Or, il s'avère que cet objectif est légèrement supérieur au temps de cycle observé en 2013 et 2014 et sensiblement plus élevé que le temps de cycle pour 2017 à ce jour.

TABLEAU R-8.4 :
TEMPS DE CYCLE POUR LA PÉRIODE

Temps de cycle brut: DM Brut moyen des MES de l'année	2013	2014	2015	2016	2017 (à ce jour)
Temps de cycle brut - Toutes natures (jours) ⁽¹⁾	22,0	22,5	28,2	24,9	21,3

⁽¹⁾ Excluant les demandes de mesurage

⁵ Voir annexe pour le détail des calculs.

⁶ B-0026, p. 9

⁷ B-0087, p. 26.

De plus, la FCEI observe que la montée brusque du temps de cycle en 2015 semble en voie de se résorber. Elle estime donc que le temps de cycle visé par le Distributeur ne requiert pas les ressources additionnelles envisagées. Si ces ressources additionnelles sont accordées, elles devraient être liées à un objectif de réduction de temps de cycle beaucoup plus ambitieux et faire l'objet d'un suivi.

Par ailleurs, selon la FCEI, le Distributeur ne fait pas la démonstration que le temps de cycle actuel est problématique.

Optimisation des structures opérationnelles

Le Distributeur budgète également une augmentation de « 42 ETC en lien avec une gestion des ressources et des travaux favorisant une prise en charge locale. Le Distributeur souhaite ainsi faire évoluer, d'une part, le rôle d'opérateur dans le but d'obtenir une meilleure flexibilité dans ses opérations, et d'autre part, le rôle des cadres afin de leur donner l'imputabilité de proximité. Cette évolution permet au Distributeur de consolider les gains déjà réalisés en ordonnancement; »⁸

Il ajoute que l'augmentation de « 42 ETC s'explique par l'optimisation des structures opérationnelles responsables des travaux liés au réseau de distribution. Cette optimisation mènera à une gestion plus efficace qui contribuera à diminuer les délais de raccordement et à augmenter la satisfaction des clients. Ces ajustements permettront également une gestion locale de la charge de travail afin d'allier l'ordonnancement aux contraintes techniques, et ce, dans le but de bien exécuter du premier coup et ainsi, consolider les gains potentiels en efficacité de processus.

Cette augmentation d'effectif permet également le partage et la pérennité des connaissances de même que le développement des cadres. »⁹

Il indique aussi : « Le Distributeur veut, d'une part, responsabiliser davantage les cadres locaux, ce qui passe par une réduction du ratio d'employés sous leur responsabilité, et, d'autre part, accroître les ressources à pied d'oeuvre. Ceci permettra d'assurer une meilleure efficacité de ces employés et ainsi, contribuer à réduire les délais de réalisation des travaux de raccordement des clients et améliorer la satisfaction de la clientèle. Une telle approche participera à l'atteinte de la priorité du Distributeur à devenir une référence opérationnelle. »¹⁰

Dans le cadre de son objectif de devenir une référence opérationnelle, le Distributeur propose d'augmenter ses effectifs de manière importante, principalement au niveau des activités liées au réseau de distribution, mais également aux autres activités. Bien que

⁸ B-0026, p. 9

⁹ B-0080, p. 68

¹⁰ B-0097, p. 2

l'objectif d'amélioration soit louable, il n'est pas nécessairement optimal. L'amélioration recherchée par le Distributeur a un coût qui est relativement facile à identifier. Cependant les bénéfices de ces actions sont vagues et imprécis et le Distributeur ne présente pas d'objectifs clairs et quantifiables.

La FCEI ne perçoit pas que les budgets additionnels demandés par le Distributeur répondent à des problématiques bien circonscrites, mais plutôt à des objectifs généraux. La FCEI est bien sûr favorable à une amélioration des services aux clients, mais ces bénéfices doivent être liés à des objectifs bien définis et mesurables de manière à pouvoir être soupesés avec les coûts. Pour l'instant, le bénéfice pour la clientèle des actions proposées par le Distributeur est difficile à cerner.

De plus, la FCEI note que la démarche vise à améliorer l'efficacité des processus. Dans le contexte où le revenu requis 2018 constituera le point de départ du mécanisme incitatif du Distributeur pour les prochaines années, la FCEI doute qu'il soit judicieux et équitable pour la clientèle d'inclure au revenu requis les coûts liés à la mise en place de processus visant la recherche d'efficacité pour que cette même efficacité fasse ensuite l'objet d'un partage avec le Distributeur. L'un des principes à la base d'un mécanisme incitatif est d'amener l'entreprise à poser les actions qui sont susceptibles de générer un bénéfice net, donc générant plus de bénéfices que de coûts. En socialisant les coûts et en privatisant une partie des bénéfices, cet équilibre ne tient plus et l'optimalité des actions choisies est compromise.

À tout le moins, si ces coûts sont reconnus par la Régie, ils devraient s'accompagner d'objectifs clairs, mesurables et liés directement à l'impact présumé des budgets demandés dans le cadre de l'application du mécanisme incitatif. La valeur pour les clients de ces modifications devrait également être démontrée de manière plus convaincante.

La FCEI rappelle finalement que les nouvelles ressources demandées seraient en surplus aux 132 ETC déjà ajoutées en 2017 en lien avec les activités liées au réseau de distribution.¹¹

2.1.2. Autres activités

Le Distributeur demande une hausse de 63 ETC pour les *Autres activités* de distribution entre le niveau autorisé pour 2017 et l'année témoin 2018.

¹¹ R-3980-2016, B-0028, pp. 7 et 8. 51 ETC afin d'assurer le renouvellement de la main-d'œuvre affectée aux activités liées au réseau de distribution et 81 ETC en lien avec la fin du projet LAD (voir note 1).

En particulier, 34 ETC additionnels sont « affectée aux activités de stratégie, gouvernance et amélioration continue du Distributeur. Ces activités visent l'évaluation et la révision des processus de travail, la consolidation des orientations, des stratégies et des objectifs d'affaires du Distributeur. Ces activités ont également pour objet la création de gains de productivité tout en favorisant à moyen et long termes le maintien du niveau des ETC et des coûts ; »

De la même manière, 34 ETC additionnels vise à « débiter la stabilisation de la structure opérationnelle des activités de mesure. À la suite de la fin du projet LAD, un diagnostic a été nécessaire afin d'établir la structure optimale en termes d'effectifs pour la réalisation de ces activités ; »

La FCEI estime que le commentaire formulé précédemment quant à la pertinence d'introduire au revenu requis le coût associé à des démarches d'efficience à l'an un d'un mécanisme incitatif s'applique également aux activités de stratégie, gouvernance, et amélioration continue.

Quant à la stabilisation de la structure opérationnelle des activités de mesure, la FCEI estime que le Distributeur n'a pas fait la démonstration que la structure opérationnelle des activités de mesure avait besoin d'être stabilisée. Les activités de mesure sont à la base des opérations du Distributeur. Il procède déjà en 2017 à ces opérations dans le cours normal de ses activités et la FCEI ne voit pas de démonstration à l'effet que les besoins à cet égard auraient subitement augmenté de manière aussi importante.

Considération ce qui précède et en l'absence de justifications adéquates la FCEI demande à la Régie de ne pas autoriser les 82 ETC pour des activités liées au réseau de distribution et les 68 ETC liés aux autres activités et de soustraire du revenu requis les coûts correspondants.

2.2. Centre de services partagés

Pour l'année témoin 2018, le Distributeur se voit facturer des coûts de 9,5 M\$ pour le domaine Approvisionnement en hausse de 3,3 M\$ par rapport au coût réel de 2016 soit une hausse de plus de 50% en deux ans.

Le Distributeur justifie cette hausse de la manière suivante :

« Entre 2016 et 2018, les charges du Distributeur en provenance du CSP pour le domaine Approvisionnement ont augmenté de 3,3 M\$ en raison de la mise en place de la nouvelle direction principale Approvisionnement stratégique. Celle-ci a comme mission de regrouper les besoins des clients afin de répondre de façon plus efficiente à l'ensemble des besoins de l'entreprise. »

Au dossier tarifaire 2017-2018, le budget du domaine Acquisition présentait déjà une hausse d'environ 20% que le Distributeur justifiait ainsi :

« La hausse des revenus du poste Acquisition est en lien avec le virage corporatif vers l'approvisionnement stratégique. Ce virage, jumelé à un repositionnement de l'activité « approvisionnement » et un ajustement de la structure, vise l'optimisation de la chaîne d'approvisionnement et la création de valeur.

Cette évolution s'est traduite par la création de la direction principale – Approvisionnement stratégique, la mise en oeuvre d'un partenariat d'affaires avec les divisions et l'implantation du cycle d'approvisionnement stratégique et des outils associés. Quant au volume d'heures en lien avec le poste Acquisition, celui-ci est relativement stable. »¹²

A priori, la FCEI estime qu'une hausse de 50% des coûts alloués au Distributeur est excessive. Cependant, considérant la nature des activités du domaine Approvisionnement et la valeur des acquisitions faites pour le Distributeur, il se peut que les bénéfices de la mise en place de la direction principale Approvisionnement stratégique soient plus importants que le coût récurrent de 3 M\$ que cela implique pour le Distributeur.

Ainsi, la FCEI estime que cette hausse de la facturation du domaine Approvisionnement serait acceptable s'il peut être démontré que les bénéfices excèdent les coûts.

2.3. Coût de développement de marchés

Dans le cadre de son Plan directeur 2017-2021, le Distributeur se donne comme orientation de générer et développer les marchés. À cette fin, il s'est « *doté d'une équipe de développement des affaires dont la mission consiste à explorer de nouveaux créneaux de croissance au Québec. Cette équipe coordonne notamment les efforts de prospection du secteur porteur des centres de données. Le développement de ce secteur d'activité au*

¹² R-3980-2016, B-0072, p. 67

Québec représente en effet une excellente occasion de tirer avantage des surplus d'électricité du Distributeur en augmentant ses ventes. »¹³

Le Distributeur indique de plus qu'il « vise à s'assurer de la rentabilité des ventes additionnelles, et ce, au bénéfice de l'ensemble de ses clients. »¹⁴

Pour 2018, le Distributeur évalue à 6,1 M\$ le coût additionnel en développement de marchés. Cependant, il se dit incapable d'évaluer le bénéfice net de cette activité.¹⁵

Bien qu'elle soit favorable, tout comme le Distributeur, au développement rentable des marchés, la FCEI est préoccupée par l'incapacité de ce dernier à évaluer le bénéfice net de son initiative alors qu'il affirme vouloir s'assurer de la rentabilité des ventes additionnelles. Pour juger du bien fondé du budget demandé, la FCEI estime que le Distributeur doit être en mesure d'en identifier à la fois les coûts et les bénéfices.

Du côté des coûts, le Distributeur indique que « seuls les coûts aux charges d'exploitation ont été isolés pour l'activité de développement des marchés. Les autres dépenses font partie des activités de base du Distributeur et n'ont pas été isolées distinctement. » Cette affirmation laisse croire que d'autres coûts seraient encourus hors des charges d'exploitation. Il n'est pas clair si le Distributeur fait référence à des coûts d'approvisionnement ou à d'autres coûts. Quoiqu'il en soit, le Distributeur ne peut pas évaluer la rentabilité de son initiative s'il ne peut identifier l'ensemble des coûts incrémentaux qu'elle engendre.

Quant aux bénéfices, ils sont directement tributaires des volumes de ventes additionnels qui seront induits par l'initiative et des tarifs qui s'appliqueront à ces ventes. Lorsque questionné quant à l'objectif fixé relativement aux activités de développement de marché, le Distributeur fait référence non pas aux ventes additionnelles découlant du budget de 6,1 M\$, mais plutôt aux objectifs corporatifs visant l'ensemble des ventes au Québec.¹⁶ Puisqu'une portion de ces ventes se réaliserait même sans l'octroi du budget additionnel, celles-ci ne constituent pas un objectif applicable à l'évaluation de la rentabilité de l'effort additionnel. Aussi, alors que le budget demandé vise l'année 2018, le Distributeur indique que les objectifs corporatifs ne sont pas encore établis pour 2018. L'information disponible suggère donc que le Distributeur n'a pas évalué les bénéfices de son initiative.

Selon la FCEI, le Distributeur se doit de disposer d'une évaluation de la rentabilité de son action en développement des marchés avant que celle-ci ne puisse être

¹³ B-0009, p. 6.

¹⁴ B-0087, p. 4.

¹⁵ B-0080, p. 9.

¹⁶ B-0080, p. 9.

approuvée. La FCEI recommande de rejeter le budget de 6,1 M\$ demandé si le Distributeur ne peut faire cette démonstration. Cette évaluation de rentabilité devrait inclure le coût de l'effort additionnel de développement des marchés lui-même de sorte que les bénéfices liés aux ventes additionnelles excèdent le montant de 6,1 M\$ consacré à la concrétisation de ces ventes.

2.4. Programme de conversion

Dans le cadre du dossier R-4000-2017, le Distributeur a demandé l'approbation d'un programme pour la conversion à l'électricité des équipements fonctionnant au mazout ou au propane dans les marchés commercial, institutionnel et industriel.

Dans sa décision D-2017-0037, la Régie autorise le Distributeur à créer, à compter de la date de la décision, un compte d'écart et de report (CÉR) pour y comptabiliser les coûts du Programme encourus en 2017.

Dans sa décision D-2017-0119, la Régie rejette la demande du Distributeur, met fin au CÉR et en radie les montants inscrits.

Le dossier tarifaire 2018 du Distributeur inclut un impact sur le revenu requis de 1,9 M\$ en lien avec l'amortissement et le rendement sur les sommes prévues dans le CÉR.¹⁷ De plus, il inclut également un montant de 0,5 M\$ en charges d'exploitations.¹⁸

Étant donné le rejet du programme, la FCEI demande que ces sommes soient déduites du revenu requis.

3. Revenu requis - facteurs Y

3.1. Interventions en efficacité énergétique

Pour 2018, le Distributeur prévoit des charges de 25 M\$ relativement aux interventions en efficacité énergétique en hausse de 8,5 M\$ par rapport au réel 2016.

Le Distributeur explique cette hausse de la manière suivante :

¹⁷ B-0080, p. 20

¹⁸ R-4000-2017, B-0050, p. 10, tableau 5.

« L'écart de 8,5 M\$ s'explique principalement par la campagne *Les Bons réflexes* qui n'avait pas été réalisée en 2016 et le report de l'évolution du site *Web Mieux Consommer* (+ 3,5 M\$ en 2018), le report de la mise en oeuvre du programme *Charges interruptibles résidentielles – Chauffe-eau* en 2016 (+4,0 M\$ en 2018), ainsi que divers montants pour les interventions aux marchés *Commercial, Institutionnel, Industriel et en réseaux autonomes* (+1,0 M\$). »

Au dossier tarifaire 2017, le Distributeur faisait état de préoccupations des autorités de santé publiques relativement au programme *Charges interruptibles résidentielles – Chauffe-eau* ce qui en avait causé le report en 2016.

Dans sa D-2017-064, la Régie demandait au Distributeur de consulter différentes instances afin de recueillir leur position à l'égard du Programme pouvant présenter un obstacle à sa réalisation.

La consultation menée par le Distributeur montre que plusieurs instances, dont en particulier l'Institut national de santé publique du Québec, ne donnent pas leur appui au programme dû aux risques de légionellose liés à l'interruption des chauffe-eau. Le Distributeur a étudié différentes pistes de solutions, mais aucune ne semble satisfaisante à ce stade-ci.¹⁹ Par conséquent, la probabilité que le programme soit mis en œuvre en 2018-2019 paraît au mieux extrêmement faible et ne justifie pas, selon la FCEI d'inclure les sommes prévues à cet effet au budget.

Par conséquent, la FCEI demande que les budgets aux charges (4 M\$) et aux investissements liés au programme de *charges interruptibles résidentielles - chauffe-eau* soient retirées du revenu requis. Elle évalue sommairement à 3 M\$ l'impact de la réduction de la base de tarification liée à ce programme sur le revenu requis sur la base d'une capitalisation uniforme sur l'année de 20 M\$ d'actifs amortis sur 5 ans.

4. Frais d'administration

Depuis 2015, les frais d'administration ont connus une baisse de 21,5 M\$ passant de 58,8 M\$ au réel 2015 à 37,3 M\$ pour l'année témoin 2018. Deux facteurs expliquent cette baisse.

¹⁹ R-3986-2016, B-0081, p. 12.

D'un part, les modifications demandées par la Régie aux règles d'applications des frais d'administration ont entraîné une diminution de l'ordre de 9 M\$ entre 2016 et 2017²⁰ et de 3 M\$ additionnels entre 2017 et 2018²¹ pour un total de 12 M\$.

D'autre part, le niveau des comptes à recevoir a diminué de manière importante sur cette période. Cela est dû notamment au fait que les hivers 2013-2014 et 2014-2015 ont été plus froids que la normale et que les hivers 2015-2016 et 2016-2017 ont été plus doux que la normale. Le Distributeur mentionne à cet égard au rapport annuel 2016 que « *la baisse de 4,3 M\$ des revenus liés aux frais d'administration est attribuable à un niveau de comptes à recevoir sur lesquels s'appliquent les frais d'administration plus bas qu'anticipé, en raison des températures douces de l'hiver 2015-2016.* »²² Il identifie également au présent dossier une baisse de même nature de 8 M\$ des frais d'administration entre le montant reconnu pour 2017 et celui de l'année de base 2017.²³ Il attribue cette baisse du niveau d'inventaire aux températures douces des hivers 2015-2016 et 2016-2017. Au total donc, un historique de deux hivers froids remplacés par un historique de deux hivers doux a conduit à une baisse de 12 M\$ des frais d'administration.

Étant donnés ces deux derniers hivers doux, la FCEI ce serait attendue à ce que la prévision des frais d'administration pour 2018 inclut un ajustement pour tenir compte d'une température normale (et donc plus froide) à l'hiver 2017-2018. Cependant, elle déduit des réponses du Distributeur qu'aucun ajustement climatique n'est appliqué. En effet, l'écart entre les frais d'administration de l'année de base 2017 (40,4 M\$) et de l'année témoin 2018 (37,3 M\$) correspond à l'impact de la modification aux conditions de services. De plus, en réponse à une question, le Distributeur indique qu'il « *ne fait pas de prévision sur le solde des comptes à recevoir, donc aucune donnée n'est disponible tant pour le 31 décembre 2017 que pour 2018.* »²⁴

La FCEI estime qu'un ajustement climatique doit être appliqué à la prévision. Considérant que le passage d'un historique de deux hivers froids à un historique de deux hivers doux a eu un impact total de 12 M\$ sur les frais d'administration, la elle évalue à 3 M\$ l'impact du passage d'un hiver doux à un hiver normal. La FCEI recommande donc à la Régie de rehausser les revenus en frais d'administration de 3 M\$ pour les porter à 40,3 M\$.

²⁰ R-3980-2016, B-0044, p.3

²¹ B-0087, p. 58

²² Rapport annuel 2016, HQD-2, document 3, p. 17

²³ B-0087, p. 58

²⁴ B-0087, p. 59

5. Tarif de relance industrielle

Le Distributeur propose d'introduire un tarif de relance industrielle (TRI). Ce tarif est destiné aux grands clients qui n'utilisent pas à pleine capacité leurs installations de production et à ceux qui souhaitent convertir à l'électricité un procédé industriel. Par l'introduction de ce tarif, le Distributeur vise à contribuer à une meilleure compétitivité des entreprises industrielles du Québec.

Sur le principe, la FCEI est favorable au TRI. Elle est toutefois préoccupée par deux aspects de la proposition, soit la rentabilité et l'admissibilité.

5.1. Rentabilité

Pour la FCEI, il est important que les rabais consentis par ce tarif ne le soient pas au détriment du reste de la clientèle. A priori, il ne semble pas que ce soit le cas. Il est prévu que les ventes faites sous ce tarif ne remplacent pas des ventes existantes et soient livrées à un prix supérieur ou égal au coût marginal d'approvisionnement. Dans ces conditions, la FCEI serait favorable à la mise en place de ce tarif. Cependant, elle estime que certains points restent à clarifier.

La FCEI comprend que l'intention derrière ce tarif, en plus de favoriser la compétitivité des entreprises industrielles, est d'écouler les surplus énergétiques sans augmenter le besoin en puissance. Puisque le tarif est offert sur une base non ferme, la FCEI déduit qu'il n'affecterait effectivement pas le besoin en puissance. Toutefois, bien qu'elle ait questionné le Distributeur sur ce point, elle estime ne pas en avoir obtenu la confirmation explicite.²⁵

Sur un horizon de plus long terme, la FCEI est également préoccupée par la possibilité que certains clients n'en viennent à substituer leur consommation actuelle par de la consommation sous le tarif de relance. C'est le cas notamment des adhérents à l'option d'électricité interruptible qui, au fil des fluctuations de production, pourraient faire progressivement la transition vers ce tarif, celui-ci étant sensiblement plus avantageux à l'option d'électricité interruptible associée au tarif L.

La FCEI recommande à la Régie d'exiger que le Distributeur lui fasse part d'une telle transition si elle survient.

²⁵ B-0087, p. 69, question 22.5.

5.2. Admissibilité

Le Distributeur propose de limiter l'admissibilité du TRI aux clients du tarif L pour lesquels la remise en exploitation de capacité de production inutilisée ou la conversion à l'électricité du ou des procédés industriels ajoute au moins 500 kilowatts à la puissance historique.

La FCEI estime que ces limitations empêchent de tirer profit du plein potentiel d'écoulement des surplus d'énergie hors pointe en plus d'être inéquitables envers les clients de plus petite taille.

Les surplus énergétiques représentent une opportunité d'offrir de la valeur à certains clients qui sont en mesure d'utiliser l'électricité sur une base non ferme, et ce, au bénéfice de l'ensemble de la clientèle. En réservant ces surplus pour l'usage exclusifs des grands clients industriels, le Distributeur prive les PME d'opportunités d'affaires qui pourraient s'offrir à eux. Il prive aussi le reste de la clientèle des bénéfices de la vente d'énergie inutilisée à ces clients à un prix supérieur au coût marginal.

La FCEI ne voit pas très bien pourquoi une installation complètement à l'arrêt avec une consommation de 500 kW devrait être privée de l'accès à cette énergie du simple fait qu'elle n'est pas juxtaposée à d'autres équipements consommant 5 MW ou plus.

Par conséquent, la FCEI demande que l'admissibilité au tarif de relance industrielle soit ouverte aux clients du tarif M.

De plus, la FCEI se questionne sur le niveau minimal de 500 kW d'ajout de puissance requis pour être admissible au tarif. Même en permettant l'admissibilité des clients du tarif M, ce critère limitera l'accès au TRI à une large proportion d'entre eux. Elle entend questionner le Distributeur à ce sujet en audience.

6. Sommaire des recommandations

La FCEI demande à la Régie de :

- ne pas autoriser les 82 ETC pour des activités liées au réseau de distribution et les 68 ETC liés aux *autres activités* et de soustraire du revenu requis les coûts correspondants;
- demander au Distributeur de démontrer l'avantage économique net de la croissance des coûts du domaine *Approvisionnement*;
- exiger une démonstration de la rentabilité de l'initiative de développement des marchés et à défaut d'une telle démonstration refuser le budget de 6,1 M\$;

- suite au rejet du programme pour la conversion à l'électricité, réduire le revenu requis de 2,4 M\$ répartis entre l'amortissement, le rendement et les charges d'exploitation;
- retirer du revenu requis le budget de 4 M\$ en *services professionnels et autres* prévu pour le programme de charges interruptibles résidentielles – chauffe-eau de même que les dépenses d'amortissement et de rendement correspondantes (environ 3 M\$);
- rehausser les revenus en frais d'administration de 3 M\$ pour les porter à 40,3 M\$
- d'exiger que le Distributeur lui fasse de toute transition qu'il observerait entre l'option d'électricité interruptible et le tarif de relance industrielle.
- permettre l'admissibilité des clients du tarif M au tarif de relance industrielle et ajusté le seuil d'énergie ajoutée en conséquence.

ANNEXE

Tableau A-1

Année historique 2016 versus année témoin 2018									
	Salaire de base		Temps supplémentaire		Primes et revenus divers		Masse salariale excluant les avantages sociaux		
	2016	2018	2016	2018	2016	2018	2016	2018	
	Montant inscrit au revenu requis	413	459.8	49.4	38.1	26.5	26.6	488.9	
Facteurs Y	11.1	15.2	0	0.1	0	0.2	11.1	15.5	
Coûts LAD	24.2	7.8	0.8	0	0.9	0	25.9	7.8	
Missions	1.3	0	0.9	0	0.1	0	2.3	0	
Autres que missions	5.7	4.3	1.1	0.9	0.5	0.3	7.3	5.5	
Pannes majeures	2.1	0	8.6	0	0.8	0	11.5	0	
Gains additionnels LAD 2018-2016	1.3		0	0	0.4		1.7	0	
Montant ajusté	367.3	432.5	38	37.1	23.8	26.1	429.1	495.7	
Augmentation (\$)		65.2		-0.9		2.3		66.6	
Augmentation (%)		18%		-2%		10%		16%	

Sources: B-0020, p. 6; B-0087, pp. 17 à 20; RA2016, HQD-2, doc. 3.1, p. 4

Tableau A-2

Année autorisée 2017 versus année témoin 2018									
	Salaire de base		Temps supplémentaire		Primes et revenus divers		Total		
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	
	Montant inscrit au revenu requis	422.6	459.8	33.8	38.1	26.2	26.6	482.6	
Facteurs Y	12.7	15.2	0	0.1	0	0.2	12.7	15.5	
Coûts LAD	7.6	7.8	0.1	0	0.2	0	7.9	7.8	
Missions	0	0	0	0	0	0	0	0	
Autres que missions	3.6	4.3	0.7	0.9	0.4	0.3	4.7	5.5	
Montant ajusté	398.7	432.5	33	37.1	25.6	26.1	457.3	495.7	
Augmentation (\$)		33.8		4.1		0.5		38.4	
Augmentation (%)		8%		12%		2%		8%	

Sources: B-0020, p. 6; B-0087, pp. 17 à 20.

Tableau A-3

Année de base 2017 versus année témoin 2018									
	Salaire de base		Temps supplémentaire		Primes et revenus divers		Total		
	2017	2018	2017	2018	2017	2018	2017	2018	
	Montant inscrit au revenu requis	430.1	459.8	40.4	38.1	26.2	26.6	496.7	
Facteurs Y	11.6	15.2	0.1	0.1	0.1	0.2	11.8	15.5	
Coûts LAD	7.3	7.8	0	0	0.1	0	7.4	7.8	
Missions	2.6	0	1.8	0	0.3	0	4.7	0	
Autres que missions	4	4.3	0.8	0.9	0.3	0.3	5.1	5.5	
Montant ajusté	404.6	432.5	37.7	37.1	25.4	26.1	467.7	495.7	
Augmentation (\$)		27.9		-0.6		0.7		28	
Augmentation (%)		7%		-2%		3%		6%	

Sources: B-0020, p. 6; B-0087, pp. 17 à 20.