

**Argumentation finale de
l'ACEF de Québec
concernant
la proposition d'H.Q.
de tarifs et conditions de transport
d'électricité
(R-3401-98, 15/08/00)**

6 septembre 2001

Plan du mémoire d'argumentation

Introduction	3
I) Dépenses de TransÉnergie pour le service de transport d'électricité :	4
II) Taux de rendement sur avoir propre et taux de capitalisation présumée.....	11
III) Revenu requis de TransÉnergie (TÉ) :.....	15
IV) Allocation du revenu requis entre les clients québécois et l'exportation.....	19
V) Modifications au règlement sur les tarifs et conditions de transport :.....	24
VI) Commentaires critiques sur la preuve et l'argumentation d'H.Q	26
VII) Commentaires sur les propositions et preuves d'autres intervenants :.....	43
VIII) Positions sur les divers éléments de la requête :.....	45
A) Le coût du service, le taux de rendement et le revenu requis	45
B) L'allocation du revenu requis et les tarifs de transport d'électricité :.....	46
C) méthodes comptables. fermeture réglementaire et la réglementation incitative.....	47
D) Le règlement "Tarifs et conditions de transport d'électricité"	47
- Conclusion et synthèse des propositions :.....	49

Introduction

Nous voici au terme d'un long et exigeant processus qui aboutira à la détermination par la Régie de l'énergie des tarifs de transport d'électricité pour H.Q. et du règlement sur les "Tarifs et conditions de transport".

L'ACEF de Québec a insisté et insiste par la présente pour que :

- 1) les tarifs de transport soient justes et équitables afin que les services non réglementés ne soient pas subventionnés aux dépens de la charge locale;
- 2) le réseau de transport soit réservé en priorité, actuellement et dans le futur, pour le service de la charge locale, qui a droit à une qualité et une fiabilité optimales de son réseau électrique, sans que les services non réglementés ne viennent mettre en péril l'accessibilité et la fiabilité du service pour la charge locale.

Cette première cause tarifaire constitue un test important pour la Régie : ses décisions nous indiqueront clairement si elle priorise vraiment le service offert à la charge locale et si elle établit de manière juste et équitable les tarifs de manière à éviter les subsides croisés des services non réglementés, nommément les exportations, au détriment de la charge locale.

Nous passons en revue dans notre argumentation finale, divers éléments de la demande et de la preuve d'H.Q. en revenant et synthétisant notre preuve et nos arguments sur les éléments que nous jugeons importants dans la présente cause.

Nous analyserons en détail l'argumentation d'H.Q. soumise en août 2001 et ferons quelques commentaires sur des éléments de preuve de quelques intervenants, pour enfin revenir sur nos principales recommandations, puis conclure.

I) Dépenses de TransÉnergie pour le service de transport d'électricité :

Surévaluation des coûts de TÉ :

a) Études de Merrill Lynch et de Drazen (annexe 1 de notre preuve écrite du 7 février 2001) indiquent une décroissance des coûts de transport et non une hausse

L'étude Drazen (basée sur les données du plan de développement d'H.Q. de 1998-2002, plan soumis avant la crise du verglas de 1998) prévoyait une baisse des coûts de transport de 0,8% (-17 M\$) entre 1997 et 2001, alors que la preuve soumise par H.Q. dans R-3401-98 indique une hausse des coûts de transport de 6,3% (+132 M\$ soit de 2 093 M\$ à 2 225 M\$) (notre preuve du 7/02/01, p. 14). Drazen estimait que le coût moyen de transport baisserait de 9% entre 97 et 2001, alors que la preuve d'H.Q. propose une hausse de 0,9% à ce chapitre.

L'étude de Merrill Lynch (basée sur les données du plan de développement d'H.Q. 2000-2004) prévoyait une baisse des coûts de transport de 1,3% (-30 M\$) entre 2000 et 2001 alors que la preuve d'H.Q. indique une hausse de l'ordre de 3,7% (+80.2 M\$, soit de 2 144,8 M\$ à 2 225 M\$).

Il y a donc des écarts significatifs dans l'évolution des coûts entre les deux études citées et la preuve d'H.Q., nous pensons alors que la hausse proposée par H.Q. n'est pas justifiée.

b) Hausse des charges directes de TÉ :

Une fois redressées (du fait qu'avant 2000 les coûts directs imputés aux investissements étaient inclus dans les charges directes brutes, soit pour 76,5 M\$) les charges directes brutes de TÉ présentent une hausse importante de 11,7% entre 99 et 2001 (de 310,8 M\$ à 347,2 M\$).

Les salaires : de 1999 à 2001 les dépenses de main d'oeuvre augmentent de 9,2% (de 222,9 M\$ à 243,3 M\$). Nous questionnons cette comptabilisation à la hausse des dépenses salariales.

Dans son plan stratégique 2000-2004 H.Q. prévoit réduire le nombre d'employés affectés à l'exploitation de 21 800 à 21 100 (baisse de 3,2%) alors que TÉ prévoit une stabilisation de son nombre d'employés à 3 185, après une hausse de 40 employés par rapport à 1999.

Nous remettons en question à ce chapitre un certain nombre d'éléments, dans les prévisions de dépenses faites par H.Q. :

- la hausse des frais de main d'oeuvre n'était que de 3,2% entre 99 et 2000 versus 5,6% entre 2000 et 2001;
- Nous considérons que la prime au rendement prévue aux conventions collectives devrait être assumée à même les profits de TÉ, alors qu'actuellement TÉ ajoute à ses frais, pour 2001, 2% des frais salariaux pour couvrir cette prime, ce qui est inacceptable.
- Les hausses de 2 à 3 M\$ de coûts main d'oeuvre pour le CCR (Centre de contrôle du réseau) et les directions régionales nous apparaissent exagérées.
- La hausse des primes et revenus divers, de 0,1 M\$ en 99 à 4 M\$ en 2000, au bureau du président, ainsi que les primes et revenus divers totalisant 14,9 M\$ en 2000 (8,9% des salaires de base), nous apparaît toujours injustifiée et devraient faire l'objet d'un encadrement réglementaire quant à nous.
- Le marché de comparaison (entreprises de grande taille au Canada) d'H.Q. devrait tenir compte du fait que les revenus de travail au Québec sont inférieurs à la moyenne canadienne (par 6,6%) et à l'Ontario (par 13,4%) (données de janvier 2001 de Statistiques Canada (#72-002 XPB). Ainsi alors que le revenu moyen hebdomadaire au Québec en janvier 2001 est de 618,87\$ celui de TÉ sera de 1 122,5\$ en 2001 ($(179,1 \text{ M\$} * (1+3,8\%)) / 52 \text{ sem.} / 3 \text{ 185 employés}$). L'écart devrait être justifié en terme de compétences requises et de productivité.
- En effet il faudrait aussi comparer, outre les salaires, la productivité du travail. Statistiques Canada évalue un gain de productivité du travail au Canada de 1,7%/an entre 1997 et 2000 permettant de limiter la hausse du coût unitaire du travail net des gains de productivité à 1,9%/an (vs 3,6%/an avant gain de productivité).
- La réduction du personnel chez H.Q. entre 95 et 99 ne semble pas bénéficier à la clientèle: le programme de mise à la retraite implanté à partir de 1997 a permis de réduire le personnel de TÉ de 475 employés : les indemnités de 37 M\$, amortis sur 5 ans, sont compensées par des économies annuelles de 33 M\$, pourtant cela n'a pas empêché les charges brutes directes de TÉ de croître de 1997 (272 M\$) à 1999 (310,8 M\$, +14,2%) à 2000 (321,7 M\$, +18,2%), soit à un niveau de beaucoup supérieur à l'inflation (l'IPC croissant respectivement de 2,9% et 5,4%).

Les autres charges directes : hausse de 18,2% de 1999 à 2001 (87,9M\$ à 103,9M\$), soit hausse de 3,8% (+3,3 M\$) de 1999 à 2000 et de 13,9% (+12,7 M\$) de 2000 à 2001: n'ayant pas les détails pour 2001 on ne sait pas exactement ce qui entraîne la hausse importante des charges directes entre 2000 et 2001, de même l'on ne sait pas si H.Q a effectivement enlevé de ces charges en 2001 la récupération de coût (12,1 M\$ en 1999, 2,6 M\$ en 2000).

H.Q. a justifié à la Régie (HQT-13 doc. 1 p. 53) cette hausse importante de 2000 à 2001 par un ajustement budgétaire de 9,2 M\$ pour 2000 relatif au taux de prestation de travail, en sorte que le montant redressé de 2000 serait 100,4 M\$ au lieu de 91,2 M\$ (selon HQT-5 doc. 3), auquel s'ajoute 3,5 M\$ pour 2001 pour couvrir la croissance des activités et l'inflation. En fait cet ajustement ne ferait qu'accroître la hausse des frais entre 99 et 2000 laissant inchangé le taux de croissance entre 1999 et 2001. Aussi si le taux de prestation du travail (qui s'applique normalement pour les immobilisations en cours) est ajusté à la hausse, il faudrait que les coûts capitalisés reportés soient haussés aussi.

M. Leduc a plutôt indiqué (transcriptions du 3/5/01 p. 67 et 68) que l'ajustement budgétaire de 9,2 M\$ visait les services offerts par les ateliers. Si tel est le cas ces services devraient normalement être facturés au coût complet et non selon un taux de prestation, de plus il faudrait hausser la facturation interne émise par TÉ en 2001, alors que cet élément demeure constant en 2000 et 2001 à 28 M\$.

Il y a donc là, selon nous, une erreur à corriger.

c) Hausse des frais partagés et corporatifs et accroissement de la part assumée par TÉ au niveau de ces frais : les frais partagés assumés par TÉ ont été haussés de 274 M\$ en 99 à 318 M\$ en 2001, soit une hausse de 16,2%, alors que les frais corporatifs assumés par TÉ sont passés de 36 M\$ à 45 M\$, soit une hausse de 23,9%.

Il est difficile de séparer l'impact des hausses des frais d'exploitation de la hausse de la facture de TÉ amenée par les modifications des méthodes d'allocation et par l'accroissement de la facturation interne. Ainsi la hausse des frais d'exploitation des unités corporatives est de 30 M\$ entre 99 et 2000 (HQT-6 doc. 7.3, p. 10), ce qui est très élevé comme hausse, mais cette hausse est difficilement perceptible parce que les unités corporatives ont augmenté leur facturation interne de 42 M\$, ce qui se retrouve dans les frais partagés aux autres unités, dont les unités de service, au sein d'H.Q.. Donc cette façon de répartir les coûts compliquent l'analyse des hausses de coûts et l'identification des causes des hausses.

De même la facturation de la DPTI (Dir. Principale Technologies de l'Information) en 2001 inclut un rendement (18,2 M\$ pour TÉ, selon HQT-6 doc. 7.5) pour un total de 194,9 M\$ en 2001 facturé directement à TÉ, mais cela exclut encore 9,2 M\$ de frais corporatifs facturés à la DPTI, mais non facturés par la DPTI à TÉ, donc ce montant se retrouve dans les frais corporatifs et frais non facturés (HQT-6 doc. 7.4).

Selon HQT-13 doc. 1.1, p. 17 (ou notre preuve du 7/2/01 p. 12) : en 1997 on avait alloué en gros un pourcentage fixe des charges des unités de service et du corporatif à TÉ (26% des

charges des unités de service correspondant en gros à la proportion des charges directes de transport) : on nous indique que le changement dans la méthode d'allocation explique une hausse de 44 M\$ de la facture de la DPTI allant à TÉ entre 1997 et 2001, alors que la croissance des charges de la DPTI expliquerait 73 M\$ de hausse, et le rendement accordé à la DPTI 18 M\$, pour une hausse totale de 135 M\$, donnant une facture totale venant de la DPTI à TÉ de 195 M\$ en 2001, versus 60 M\$ en 1997.

Ainsi en 2001 TÉ assume 35% des charges totales de la DPTI soit 195 M\$ (204 M\$ avec les frais corporatifs à la DPTI) sur 545 M\$ (561,8 M\$).

Une partie de la hausse des charges de la DPTI provient de la facturation des frais corporatifs à cette unité, mais en retour les frais corporatifs directement imputés à TÉ devraient diminuer d'un montant comparable, alors on ne s'explique pas la hausse des charges de la DPTI, qui nous apparaît toujours exagérée.

Les autres unités d'H.Q. et le corporatif auraient entraînés une hausse des dépenses de TÉ de 97 à 2001 que de 2 M\$ (la croissance des charges de 24 M\$ et le rendement accordé de 3 M\$ ont été compensés par une réduction de 25 M\$ due au changement de la méthode d'allocation).

En 2001 TÉ assume 22% de ces charges soit 168 M\$ sur un total de 764 M\$.

La hausse totale des frais partagés et des frais corporatifs pour TÉ entre 97 et 2001 est de 137 M\$ (19 M\$ du aux changements des méthodes d'allocation, 97 M\$ pour la hausse des charges et 21 M\$ pour le rendement accordé).

Encore une fois la croissance de charges importantes n'est pas sérieusement justifiée.

En HQT-6 doc. 7.3 on nous indique que des charges d'amortissement supplémentaires ont été facturés par la DPTI à partir de 1999 (66 M\$ en 1999) en raison de la révision des durées de vie. On peut supposer qu'une part significative de ces coûts supplémentaires sont entraînés par la vente d'actifs à Connexim. De même 25 M\$ (net de la réduction des frais d'amortissement pour les actifs transférés) de charge d'exploitation supplémentaire de la DPTI, à partir de 1999, est due à l'impartition du réseau de service.

Selon HQT-6 doc. 5.4, la hausse de la facture de la DPTI assumées par TÉ, de 2000 à 2001 : s'explique par :

- la modification à la facturation des circuits dédiés (+38,2 M\$ en 2001 soit un total de 129,7 M\$ pour 60% des circuits),
- la hausse des charges financières et d'amortissement avec la mise en exploitation de nouveaux équipements numériques (+12,6 M\$);
- la réduction de la durée de vie utile des actifs de télécom (16,8 M\$ en tout dont 60% à TÉ ou 10,1 M\$); à cela il faudrait enlever le coût d'amortissement des actifs amortis à 100%;
- l'abandon de la non facturation (donc 7,5 M\$ de plus en facturation interne)

En 2001 (HQT-6 doc. 7.3, p. 4 et 6) les frais des trois principales directions desservant TÉ (soit la DPTI, DPAS (Approvisionnement et Services) et DPRD (Recherche et Développement)) incluent des frais corporatifs pour 41,9 M\$ (15,1 M\$ étant assumés par TÉ),

Selon la présentation de M. Biron d'H.Q. du 25/04/01, p. 11, la facture pour les services de télécom assumée par TÉ est passée de 127,7 M\$ (sans rendement) en 99 à 165,5 M\$ en 2001, la hausse des coûts de télécommunication comptant pour 9,3 M\$ (+6%) et la modification de la méthode d'allocation des coûts (facturation selon les circuits) comptant pour 28,5 M\$ (+22,3% relativement à une facture de 127,7 M\$ en 1999).

Nous pensons que la méthode d'allocation des coûts de télécommunication est inéquitable, faisant porter un poids trop important au service transport et insuffisant au service de production. Il nous semble que la distance des points de service n'est pas bien pris en compte (les centrales étant en bout des lignes, tout en exigeant aussi un bon débit d'information).

Encore les services de contrôle ne sont pas suffisamment facturés par TÉ au groupe production. Alors que la facture de service de télécommunication a augmenté significativement en deux ans, la facturation émise par TÉ a diminué de 1999 à 2001 de 39 à 28 M\$.

De même l'ACEF de Québec remet en question la neutralité et l'indépendance de Meta Group EIS Consulting, dont l'analyse avait pour objectif avoué d'obtenir l'approbation réglementaire du prix payé pour les services de télécommunication.

Nous pensons donc que la Régie devrait réévaluer les méthodes d'allocation proposées par H.Q. pour répartir les frais partagés et les frais corporatifs, notamment les frais de télécommunication.

Nous considérons aussi, en plus d'une perte possible lors de la vente des actifs, que les services réalisés par la filiale d'H.Q. Connexim sont possiblement surfacturés, considérant que le flux de service a pu doubler avec la venue de Bell, pour une augmentation de coût marginale ou nulle, impliquant que le coût de ces services auraient pu diminuer jusqu'à 50%, plutôt que le 30% visé par H.Q. d'ici 2002 (excluant la hausse des frais d'amortissement).

Quant au rendement sur actifs de la DPTI : 18,2 MM\$ sur 31,6 M\$ est refilé à TÉ, principalement du fait que TÉ assume 74,4% de la facture au chapitre des télécommunications et que cela vise le gros des actifs et du rendement de la DPTI (21,7 M\$ de rendement sur 31,6 M\$).

La question importante revient alors à déterminer si l'allocation du coût des services de télécommunication est juste et raisonnable, ce dont nous doutons.

Les changements aux méthodes d'allocation :

Allocation des frais corporatifs et des frais non facturés :

Selon HQT-6 doc. 7.1 la nouvelle méthode d'allocation des frais corporatifs (selon les charges primaires à l'exploitation) est celle qui alloue la part la plus importante des frais corporatifs à la distribution et au transport : les autres activités (production et activités non réglementées) d'H.Q. se voient ainsi facturer 70,9 M\$, au lieu de 76,5 M\$ à 78,4 M\$ avec les autres méthodes analysées. Nous questionnons le caractère d'équité de la méthode d'allocation retenue par H.Q..

Allocations des frais partagés

Selon HQT-6 doc. 7.6, de 1999 à 2001 : la part des coûts de la DPTI assumée par la distribution a augmenté significativement de 23,2% à 32,2% de 1999 à 2001 (soit un impact de 50 M\$ environ pour 2001), alors que la part de TÉ aurait baissé (de 38,1% à 34,4%) ainsi que la part des autres unités d'H.Q. (de 38,6% à 33,4%). Par contre la facture pour les services télécom assumés par TÉ a augmenté de 30 M\$ du fait de la facturation sur la base des circuits.

Dans le même temps la part de la facture de la DPAS a augmenté pour TÉ de 18 à 20%, alors que la part de la distribution et des autres unités diminuait.

Ces changements dans les méthodes d'allocation devraient être justifiés en terme d'équité autant pour le transport que la distribution.

d) Réduction des frais remboursés par les autres unités d'affaires à TÉ : la facturation interne émise par TÉ a été réduite de 99 à 2001 de 39 M\$ à 28 M\$.

Pourtant, selon HQT-5 doc. 3.1, la facturation interne réellement effectuée en 2000 est de 42,7 M\$, ce qui nous indique que TÉ a sous-estimé ces revenus qui viennent réduire le revenu requis. Nous pensons tel que discuté plus haut que la hausse de la facturation des services de télécommunication justifierait une hausse de la facture émise au groupe production pour les services de contrôle.

La Régie devrait réévaluer les méthodes utilisées par TÉ pour réaliser la facturation à l'interne afin d'éviter toute forme de subventionnement direct ou indirect.

e) Hausse du coût en capital :

L'ACEF de Québec maintient toujours ses craintes et son opposition à l'établissement de la base de tarification par le personnel de TÉ en absence de tout contrôle externe vraiment indépendant.

Le rendement sur la base tarifaire est resté à peu près constant entre 1997 et 2001 : la base tarifaire a baissé de 14,68 G\$ en 1997 à 14,45 G\$ en 2001, par contre le taux du coût en capital a augmenté de 9,8% en 1997 à 10,05% en 2001. Pour 2000 H.Q. l'évalue à 10,22% (HQT-5 doc. 3.1).

Nous pensons qu'H.Q. peut par une gestion financière plus serrée réduire le taux d'intérêt moyen sur la dette de manière comparable à Hydro B.C.. Même si les deux entreprises n'ont pas la même structure de dette et les mêmes échéances de refinancement nous pensons qu'il est possible de comparer la performance financière des deux entreprises d'électricité. Concernant le coût du capital on observe que les dépenses d'amortissement ont subi une hausse importante entre 1997 et 2001 : ces dépenses passent de 401 M\$ à 448 M\$ (hausse de 11,7%). Selon nous la hausse importante des dépenses d'H.Q. depuis 1990 ne peut s'expliquer par la seule méthode à intérêt composé. H.Q. dispose d'une marge de discrétion quant à la durée de vie des actifs, quant à l'amortissement des programmes commerciaux etc. et nous croyons que la Régie doit assurer un contrôle serré de ces dépenses.

f) Écart prévisionnel : si l'on se fie au document HQT-5 doc. 3.1 : le revenu requis total de TÉ pour 2000 serait de 2,672 G\$, soit 71 M\$ (+2,7%) que plus que ce que TÉ prévoyait en 2000.

La base de tarification serait de 14,41 G\$ au lieu de 14,346 G\$ initialement prévu, le taux du coût en capital est haussé de 10,05% à 10,215%, pour un rendement sur la base tarifaire de 1472 M\$ (29 M\$ de plus que prévu).

Les charges brutes (342,5 M\$) ont excédé les prévisions de 21,8 M\$, les charges partagées (291 M\$) de 6 M\$, les charges d'amortissement (450,6 M\$) de 16 M\$, les frais corporatifs (60,5 M\$) de 11,5 M\$, la facturation interne (-42,7 M\$) a dépassé les prévisions de -14,7 M\$ et les coûts capitalisés ou facturés (-71,3 M\$) ont dépassé les prévisions de -3,3 M\$.

Enfin on note qu'H.Q. a réduit ses prévisions de mise en exploitation pour 2001 (HQT-7 doc. 4.2.4) : H.Q. prévoyait des mises en opération pour 824,4 M\$ en 2001 et ce après avoir au préalable enlevé une réserve de contingence de 160,3 M\$, qui tient compte du retard possible dans les mises en opération. Après réévaluation H.Q. prévoit pour 654,7 M\$ soit 169,7 M\$ de moins qu'initialement prévu.

II) Taux de rendement sur avoir propre et taux de capitalisation présumée

a) Taux de rendement sur avoir propre

1) Le marché boursier est un référentiel inadéquat pour TÉ

i) car il réfère à des entreprises privées inscrites en bourse

D'une part H.Q. est une utilité publique qui appartient au gouvernement du Québec, mais qui a financé ses acquisitions et investissements en empruntant ou en réinvestissant ses profits depuis sa création en ce sens les consommateurs québécois sont les vrais propriétaires et détenteurs de l'équité d'H.Q.. La référence au marché boursier est inadéquate car H.Q. appartient au gouvernement du Québec et à la population : en ce sens ces derniers ne font pas face aux mêmes contraintes ni n'ont les mêmes attentes face à une société d'état comme H.Q. dont le mandat premier est de desservir la population au meilleur coût possible.

ii) il y a une prime de risque propre au marché boursier :

les profits nets d'impôt d'une entreprise privée peuvent être utilisées de trois grandes façons :

-rembourser la dette de l'entreprise;

- autofinancer les investissements en immobilisation ou en R&D au sein de l'entreprise ou à l'extérieur de l'entreprise;

- payer des dividendes aux actionnaires.

Le rendement des actions comprend donc une composante dividende, mais surtout une composante gain de capital liée au flux de profit futur et à la croissance de la valeur des actifs de l'entreprise. En ce sens il n'y a pas de lien direct entre le taux de rendement sur avoir d'une entreprise et le taux de rendement sur ses titres boursiers, secundo le marché boursier est un marché en soit qui possède sa propre dynamique, ses propres coûts de transaction et surtout une prime de risque qui lui est propre et qui diffère de la prime de risque de l'entreprise, prime de risque qui tient compte des fluctuations propres au marché boursier comme aux titres individuels. Cette réalité propre des marchés boursiers est un autre facteur qui justifie l'utilisation d'un autre référentiel pour établir un niveau acceptable de taux de rendement pour H.Q..

iii) Les professeurs Berkowitz et Booth montrent que le calcul de prime de risque de Morin est surévalué (leur preuve “Fair return for TransEnergie”):

Utilisant un taux de rendement sans risque similaire (6%), correspondant au taux d'intérêt sur les obligations long terme du Canada, les experts définissent une prime de risque (2,25% pour Berkowitz vs 4,6% pour Morin) qui diffèrent passablement selon leur appréciation du niveau de risque propre à TÉ et selon la prime de risque propre au marché de comparaison (4,5% pour Berkowitz vs 6,6% pour Morin).

Nous croyons que l'approche de Berkowitch et Booth est mieux adaptée à la situation canadienne, plus rigoureuse et scientifique que l'approche suivie par l'expert d'H.Q. M. Morin. Berkowitz et Booth indiquent que les entreprises publiques ont toujours eu un niveau de risque plus faible que les entreprises privées, que la garantie gouvernementale réduit significativement le risque d'H.Q., que la mondialisation réduit le risque quoique les marchés financiers canadiens demeurent différents des marchés étatsuniens (avec leur caractéristiques propres, dont les primes de risques, et les rendements attendus).

Toutefois nous croyons que les approches basées sur le rendement boursier ne sont pas adéquates pour un monopole d'état comme H.Q., comme nous le discutons aux deux prochains points.

2) La mesure directe de taux de rendement moyen des entreprises privées au Canada (en absence de mesure accessible pour le Québec) doit être utilisée pour établir un plafond de taux de rendement pour H.Q. :

Tel que nous l'avons proposé dans notre preuve nous considérons que le rendement moyen des entreprises au Canada constitue, pour une utilité privée, un référentiel plus adéquat que le marché boursier : comme nous l'avons indiqué au premier point le profit d'une entreprise peut servir à divers usages, les dividendes versées constituant un usage possible, de même que le marché boursier possède sa propre réalité et sa propre prime de risque qui fait que le taux de rendement d'une entreprise diffère du taux de rendement sur ses actions en bourse. Le taux de rendement moyen des entreprises au Canada est une mesure directe de la profitabilité des avoirs propres et des investissements réalisés par les entreprises alors que le rendement boursier est une mesure indirecte, moins stable et quant à nous inadéquate ou non pertinente dans le cas des entreprises publiques. On peut s'attendre aussi, avec un taux de croissance économique moindre ou comparable, que le rendement des entreprises au Québec ne dépasse pas le rendement moyen au Canada, bien que cela reste à prouver.

Nous soumettons aussi que le taux de rendement d'une utilité publique d'électricité, qui sert d'intrant à l'ensemble des entreprises sur le territoire qu'elle dessert, ne doit pas dépasser le taux de rendement moyen dans l'économie, sinon l'utilité publique drainerait trop de ressources des entreprises privées ce qui nuirait à leur croissance et leur compétitivité. Donc le taux de rendement autorisé pour les activités réglementées d'H.Q. ne doit jamais dépasser le taux de rendement moyen dans l'économie où elle opère.

3) L'approche par critères financiers historiquement utilisée pour les utilités publiques : le taux d'autofinancement

Comme l'a reconnu l'expert Morin les utilités publiques et les coopératives ont été historiquement gérées ou réglementées en suivant une approche de gestion financière prudente qui était en ligne avec leur vocation économique et sociale.

C'est, de notre compréhension, l'approche que le gouvernement du Québec a privilégié en regard des services qu'H.Q. rendait à la population du Québec, en sorte que la poursuite de cette approche respecte selon nous le pacte social de l'électricité établi par le gouvernement du Québec depuis la nationalisation de l'électricité en 1963, tout en assurant une continuité de la réglementation d'H.Q..

H.Q. proposait donc, par son plan de développement et ses propositions tarifaires, au gouvernement du Québec, l'atteinte de certains critères financiers, puis le gouvernement choisissait les tarifs et moyens qui respectaient au minimum ses propres critères financiers tout en maximisant la satisfaction de la clientèle.

En ce sens nous proposons que le niveau de profit et le rendement d'H.Q. et de TÉ, pour les activités réglementées, découle du critère de couverture d'intérêt, qui assure que les bénéfices d'exploitation peuvent couvrir les intérêts sur la dette plus un bénéfice d'opération qui vise à assurer une marge de manoeuvre face aux divers aléas possibles, et permet un certain niveau d'autofinancement des investissements assurant la croissance nécessaire des activités et le maintien et l'amélioration continue de la qualité du service; le financement par emprunt au meilleur taux possible constituant la voie première de financement des investissements requis.

En ce sens une couverture d'intérêt de 110%, rattachée aux activités réglementées, nous apparaît tout à fait acceptable, à nos yeux et aux yeux de certains experts (voir notre preuve du 7/02/01 p. 45) considérant ce qu'a connu H.Q. dans le passé (entre 1992 et 1997 le taux de couverture moyen d'H.Q. fut de 1,09 et le taux de rendement moyen de 5,7%), et du fait que la cote de crédit d'H.Q., sous la garantie gouvernementale, dépend d'abord et avant tout de la cote de crédit du gouvernement du Québec.

La profitabilité d'H.Q. pourra être accrue par le biais des activités non réglementées comme les exportations et la R&D.

De plus nous demandons surtout que les consommateurs résidentiels, qui sont les vrais actionnaires d'H.Q., ne contribuent pas aux profits d'H.Q., donc qu'un taux de rendement de 0% s'applique pour eux, ce qui constituerait un versement direct de dividende de la société d'état à leur endroit.

b) Taux de capitalisation présumée

- Le financement et taux d'emprunt communs milite en faveur d'un taux de capitalisation commun propre aux activités réglementées ou aux activités du domaine de l'électricité d'H.Q..

- Un taux de capitalisation présumée différent du taux réel, modifie le partage du profit d'H.Q..

Selon HQT-8, doc. 1.3.2, le taux de capitalisation prévue pour H.Q. en 2001 est de 26,7% versus 26,2% réalisé en 2000. On peut donc s'attendre à ce que le taux de rendement consolidé, défini en terme réglementaire, soit inférieur à 30% en 2001. Advenant le cas où le taux de capitalisation consolidé devenait supérieur à 30%, comme l'anticipe pour le futur H.Q., et que le taux présumé de TÉ et de la distribution soit de 30% cela veut dire qu'une plus grande part du profit d'H.Q. irait aux activités non réglementées, et que les activités réglementées assumeraient une part plus importante de la dette qu'H.Q. consolidé, cette situation ne nous apparaît pas équitable, dans la mesure où les activités ont contribué dans le passé à constituer le patrimoine d'H.Q..

Nous suggérons donc que les activités réglementées assument une part de la dette correspondant au taux de dette consolidé et que le profit d'H.Q. soit établi selon un taux de capitalisation pour les activités réglementées de 25%.

III) Revenu requis de TÉ :

a) Revenu requis dans la demande originale de 1998 inférieur au revenu requis évalué par H.Q. pour 1997 :

Dans la requête R-3401-98 du 1er mai 1998, H.Q. proposait une base tarifaire de 15,515 G\$ avec un taux de rendement sur la base tarifaire de 9,42% et un taux de rendement sur avoir propre de 10,75%. Le revenu requis était de 2,446 G\$ pour des dépenses de prestation de service de 984 M\$.

Étonnamment pour 97 H.Q évaluait (HQT-13 doc. 1p. 54-57) dans la présente cause un revenu requis de 2,506 G\$ (donc 60 M\$ de plus que le revenu requis de la requête originale de 98), avec des dépenses nécessaires à la prestation de service de 1 063 M\$ (79 M\$ de plus que dans la requête originale), et un taux de coût de capital de 9,8% pour une base tarifaire de 14,681 G\$.

Il appert selon nous que TransÉnergie a arrangé les chiffres ex-post pour mieux justifier ses tarifs de 1997. Ces écarts “suspects” devraient être corrigés par la Régie, notamment en ce qui a trait aux dépenses nécessaires à la prestation de service.

b) Sous-évaluation des revenus du point à point et surestimation du revenu requis de la charge locale :

Les revenus de point à point de court terme ont totalisé 17 M\$ pour les 4 premiers mois de 2001, si la tendance se maintient on pourrait s’attendre à des revenus pour le point à point court terme de l’ordre de 51 M\$ pour 2001, alors qu’H.Q. prévoyait 11,2 M\$; de même les réservations pour le service annuel ont dépassé la prévision de 3 844 MW, considérant les prix élevés aux États-Unis on pourrait s’attendre à une moyenne de réservation d’au moins 4 000 MW en 2001 : soit au moins 4% de plus que prévu; ajouté aux revenus du point à point de court terme c’est au moins 50 M\$ de plus que prévu que pourrait rapporter le point à point en 2001, cela pourrait réduire d’autant le fardeau de la charge locale.

c) Revenu requis en absence des surcoûts et avec le taux de rendement basé sur les critères financiers ou le taux de rendement moyen des entreprises au Canada :

Éléments de coût et de revenu remis en question par l’ACEF de Québec :

	<u>Proposé par TÉ</u>	<u>Réduction proposée par l’ACEF Québec</u>
Coût financier des emprunts :	986	?
Profit (1)	460	-260
Amortissement	448	?
Taxes	184	
Charges directes brutes (2)	272	-35
Partagés-corporatifs (3)	363	-36
Autres (4)	-6	-11
Revenu Requis Total	2 686 M\$	2 344 <u>(-342 M\$ ou -12,7%)</u>
Revenu du point à point (5)	300 M\$	450 M\$ <u>(+150 M\$, +50%)</u>

Revenu requis de charge locale

2 386 M\$

1 894 M\$
(-492 M\$, -20,6%)

1) L'ACEF de Québec propose un taux de couverture des intérêts de 10% (d'où 100 M\$ de profit relativement à un coût de financement de 980M\$) plus 100 M\$ de profit venant des activités non réglementées principalement les exportations (une partie donc des profits réalisés par H.Q. sur les exportations seraient ainsi retournés ou alloués à TÉ (selon le PDG d'H.Q., Le Devoir, 28/03/01, p. B1, la hausse des exportations ont accru les profits d'H.Q. de 250 M\$ en 2000), d'où des profits pour TÉ de l'ordre de 200 M\$, donc **260 M\$** de trop en profit.

2) Au titre des frais salariaux l'ACEF de Québec rejette le 2% de frais salariaux ajoutés au revenu requis pour payer les primes au rendement aux employés, ces primes doivent être puisées par principe, à même les profits de TÉ. De même la hausse des frais salariaux de 1,8% pour le temps supplémentaire devrait être considérée inadmissible.

Le marché de comparaison des salaires devrait être ajusté pour tenir compte de la réalité du Québec (les salaires au Québec étant inférieurs en moyenne de 6% aux salaires au Canada), aussi les gains de productivité du travail devraient être évalués et les économies réalisées avec les retraites anticipées devraient profiter à la clientèle.

Pour les autres charges directes la hausse de 18,2% entre 1999 et 2001 est nettement exagérée. Le 9,2 M\$ d'ajustement budgétaire devrait être rejeté ou encore faire l'objet d'un ajustement à la hausse de la récupération de coûts par la facturation interne par TÉ.

Nous considérons que les charges directes auraient dû se limiter à une hausse de 5,4% (soit la hausse de l'IPC au Québec entre 1999 et 2001) plutôt que 11,7%, donc **20 M\$** d'économie, et que les économies annuelles de 33 M\$ amenées par les programmes de mise à la retraite devraient profiter à la clientèle pour au moins **15 M\$**.

3) La hausse des frais partagés et corporatifs de 16,2% entre 1999 et 2001 nous apparaît nettement exagérée. Nous considérons aussi que l'allocation des services de télécommunication n'est pas juste et ne fait pas assez contribuer le Groupe production, de même les économies qui pourraient être réalisées avec Connexim pourraient être plus élevées de 5 à 10 M\$, ce que la Régie doit vérifier. Aussi la modification de l'allocation des frais corporatifs en 2000 a haussé les coûts de TÉ d'environ 3 M\$.

Une hausse de 5,4% aurait réduit la hausse de **36 M\$**.

4) La facturation interne devrait être accrue en 2001 de **11 M\$**, pour demeurer au niveau de 1999, de même la facturation externe devrait être réévaluée.

5) Nous avons évalué (annexe 3 de notre preuve du 7/02/2001) qu'il faudrait accroître les revenus des services point à point (exportation d'H.Q.) de 94 à 201 M\$ (selon le mode d'allocation des coûts communs retenus) pour que les coûts du point à point soient pleinement couverts, soit au minimum d'environ 150 M\$ si l'on pondère les deux modes d'allocation.

Tenant compte de tous ces facteurs le revenu requis de TÉ pour 2001 serait de 2 344 M\$ au lieu du 2686 M\$ demandé par TÉ, de plus le revenu requis de la charge locale serait de 1 894 M\$ au lieu de 2 386 M\$ (en 1997 le revenu requis de la charge locale avait été évalué à 2 218 M\$, donc il faudrait plutôt réduire le revenu requis plutôt que de le hausser comme le demande TÉ).

Enfin le taux de rendement sur avoir propre d'H.Q. ne devrait pas dépasser le taux de rendement moyen des entreprises au Canada (de 1988 à 2000 ce taux était de 7,11%, réf. : réponse à engagement no. 1 de l'ACEF de Québec, soit la pièce ACEF - 4), ce qui donnerait un profit plafond de 308,5 M\$ en 2001, au lieu de 460 M\$ demandé par TÉ, ce qui donnerait un revenu requis selon nos calculs de coûts de 2 452,4 M\$ en 2001 au lieu de 2 686 M\$, soit un écart de 233,5 M\$, et un revenu requis pour la charge locale de 2 002,5 M\$ versus 2 218 M\$ évalué en 1997(sans que cela fut l'objet d'une révision par la Régie de l'énergie pour en prouver le caractère raisonnable).

L'ACEF de Québec demande au minimum que le revenu requis et les tarifs de transport, soient gelés à leur niveau de 1997, alors que l'on pourrait plutôt être en droit d'obtenir une réduction des tarifs.

Il demeure aussi que l'ACEF de Québec considère que l'évaluation des actifs et des dépenses par le seul personnel d'H.Q. présente des risques de gonflement de coûts et d'interfinancement en faveur des activités non réglementées : en ce sens l'ACEF de Québec demande que la Régie réévalue ou fasse faire une réévaluation indépendante et rigoureuse de la valeur des actifs et des dépenses de TransÉnergie, nommément au niveau des méthodes d'allocation de coûts (frais corporatifs et frais partagés des autres unités d'H.Q., spécialement pour la partie télécommunications et services acquis de Connexim.

IV) Allocation du revenu requis entre les clients québécois et l'exportation et tarifs de transport d'électricité

a) L'exportation doit couvrir ses coûts de manière constante :

Dans notre preuve du 7/02/01 nous avons évalué à l'annexe 3 à partir de l'allocation de coût par fonction fournie par H.Q. que les exportations ne couvraient pas pleinement leurs coûts. Notre évaluation, que nous considérons honnête et conservatrice, visait à identifier les coûts spécifiques aux exportations (par ex. le surcoût amené par la technologie à courant continu) et à la charge locale (75% de la transformation THT/HT et 90% du transport et de la transformation HT/MT) et à partager les coûts en fonction de la capacité (puissance) ou de l'énergie.

Nous pensons par exemple que les interconnexions contribuent à la sécurité d'approvisionnement autant pour nous que pour le réseau voisin et que les coûts de cet avantage devraient être partagés équitablement entre la charge locale et les exportations en fonction des capacités en importation ou exportation, ou en fonction de l'énergie importée ou exportée.

Donc nos calculs nous indiquent un manque à gagner pour l'activité exportation (écart entre le coût établi sur la base des fonctions du réseau et le revenu de point à point proposé par H.Q. pour 2001 entre 100 et 200 M\$ (environ 150 M\$ si l'on alloue les coûts en fonction de la puissance et de l'énergie).

L'enjeu premier donc est de savoir si les exportations couvrent vraiment leur coût de transport, indépendamment de la compétitivité de nos exportations. Contrairement à ce que laisse entendre H.Q., on doit s'assurer que les exportations couvrent leur coûts, sinon on subventionne les exportations sur le dos de la charge locale, avant même de se questionner sur leur compétitivité. Notre lecture de la situation actuelle laisse percevoir une apparence de conflit d'intérêt dans ce sens !

La conclusion que l'on tire ici, à savoir que les exportations ne couvrent pas leur coût, avec comme corollaire que le tarif du point à point est trop bas, est corroboré par l'expert de la coalition industrielle M. Zak el Ramly, (transcriptions du 25/05/01, p. 163 et 164) : " If you go to the multi-tiered unbundled structure, the one I personally prefer, it seems to me it is the fairest from a cost perspective -- you look at the cost, you fonctionnalize according to the utilization, and you do the rate accordingly. It resembles or is similar to industry standards while complying with the Act. Because each user of a certain segment of the unbundled rate will pay the same.

It will increase in cost for the export from remote generation, because they have to pay their share of the network, but they also have to pay their share of the export-related facilities.

It will likely lower the cost for the distribution. It will more likely give a higher cost for the exports, simply because they use almost all of the system ”.

Les experts du RNCREQ dans leur preuve écrite et orale concluent aussi dans le même sens, à savoir que les exportations ne contribuent pas suffisamment aux coûts de transport.

b) Les tarifs de long terme et de court terme et les rabais sur le point à point :

1) Puissance et/ou énergie pour allouer les coûts et tarifer :

H.Q. indique que le réseau de transport est conçu en fonction de la pointe annuelle en ajoutant que les coûts de transport étant d'abord fixes que cela justifie d'allouer les revenus requis en fonction de la pointe de puissance annuelle.

Nous avons fait valoir dans notre preuve que l'équation coût fixe = coût en puissance est erronée et soutenons, comme l'expert d'ARC/FACEF/CERQ M. Co Pham qu'il faille prendre en compte la finalité des lignes THT (installées pour relier les grandes centrales hydroélectriques éloignées aux centres de consommation, les coûts des centrales étant allouées selon l'énergie (à 66%) et la puissance) ainsi que les besoins et les caractéristiques de la demande. Le prix sur un marché étant la rencontre de l'offre et de la demande.

Alors qu'H.Q. soutient qu'à court terme le coût du transport est fixe et indépendant de la puissance utilisée (coût marginal négligeable, impliquant que le coût de transport peut être réparti entre les divers usagers de multiples façons) nous avons fait valoir que la méthode 1-CP respecte la causalité des coûts si et seulement si le coût du transport est linéaire en puissance. Les deux énoncés sont donc contradictoires et ne peuvent être satisfaits en même temps. En ce sens la méthode 1-CP ne respecte pas la causalité des coûts mais constitue un mode de répartition du revenu requis.

En présence d'économies de réseau ou d'échelle le coût de transport ne peut être considéré linéaire en puissance : considérons par exemple que la puissance hors pointe représente 60% de la puissance de pointe , cela implique que le coût pour fournir la puissance hors pointe est supérieur à 60% du coût total du réseau, ou encore que le coût incrémental pour fournir la pointe est inférieur à 40% du coût total du réseau.

Une tarification équitable doit prendre en compte cette réalité économique. En ce sens la méthode 1-CP n'est pas équitable car elle ferait payer, dans l'exemple ci-haut, aux clients qui causent la pointe 40% du coût total alors que le coût incrémental pour fournir la pointe est inférieur à 40% du coût total.

Nous soutenons de la sorte qu'il est plus équitable d'utiliser une méthode comme celle d'utilisation du réseau proposée par l'expert Co Pham, pour évaluer et répartir les coûts du

réseau en fonction de l'énergie transitée (pour 2/3 environ) et de la puissance de pointe appelée.

Remarque que l'allocation des coûts est une étape préalable, mais nécessaire pour garantir l'équité tarifaire, au design tarifaire dont les composantes peuvent différer des composantes d'allocation, comme cela se voit dans le design des tarifs de distribution d'H.Q., notamment pour les clients résidentiels.

Tout comme le soutiennent les experts Co Pham pour ARC/FACEF/CERQ, Todd pour OC, Raphals pour RNCREQ, nous maintenons que la méthode 1-CP ne respecte pas le principe d'équité ni l'esprit du pacte social en vigueur au Québec, car elle implique que les consommateurs de chauffage électrique assument une plus grande part du coût de transport alors que les autorités et H.Q. ont sciemment encouragé le chauffage électrique au Québec pour des raisons d'autonomie énergétique, de développement économique et nous ajoutons que cela procure des avantages environnementaux, notamment dans les zones densément peuplées.

2) Les tarifs du point à point doivent permettre en premier lieu de récupérer les coûts du service point à point (soit les coûts spécifiques et aussi une part équitable des coûts communs du réseau de transport).

Autrement les tarifs ne sont pas équitables et généreront des subsides croisés au détriment de la charge locale. En ce sens un tarif 12-CP est plus équitable, que le tarif 1-CP que propose H.Q., du seul fait qu'il rapproche les revenus tirés des exportations, des coûts liés à l'exportation, sans toutefois assurer que les coûts soient pleinement couverts. En ce sens nous croyons plus juste et équitable de définir des tarifs pour l'exportation qui seront plus élevés que le tarif de transport propre à la charge locale et au service en réseau intégré, de manière à ce que les exportations couvrent pleinement leurs coûts.

Il serait aussi possible de définir des tarifs pour le transit interrégion, pour l'intrarégion, ou pour l'exportation à partir de sources non éloignées, qui soient différents des tarifs à l'exportation, en se basant sur les coûts des fonctions ou parties du réseau utilisées par chaque catégorie de service, dans la mesure où chaque service couvre équitablement ses coûts spécifiques tout en contribuant équitablement aux coûts communs du réseau.

Nous rappelons que pour nous l'exigence d'uniformité territoriale des tarifs n'implique en aucun cas l'unicité tarifaire, elle empêche possiblement l'application de tarifs par zone et possiblement l'application de rabais par chemin, car les rabais ne seraient pas tous accessibles uniformément sur tout le territoire du Québec, rendant les tarifs pour une même clientèle, nets des rabais, différents selon les régions du Québec.

Nous avons suggéré en réponse à une question de la Régie diverses options pour s'assurer que les revenus tirés des exportations couvrent leur coût, advenant où la considération de compétitivité primait sur le principe d'équité et bien nous suggérons que l'actionnaire d'H.Q. assume le manque à gagner entre le coût du transport et le revenu requis du point à point, de manière à ne pas pénaliser la charge locale.

Quant aux tarifs de point à point nous ne croyons pas pertinent (cela nous éloigne en fait de l'usage optimal du réseau) de les surévaluer afin d'encourager les réservations de long terme pour la simple et bonne raison que les services de court terme visent à utiliser la surcapacité du réseau alors que les réservations de long terme, utilisables autant en pointe qu'hors pointe, exercent des pressions pour accroître la capacité du réseau.

Quant aux rabais nous croyons, tout comme M. Zak el Ramly (transcriptions du 25/05/01, p. 166) qu'ils ne doivent pas être conçus en fonction de l'écart de prix entre deux marchés, de manière à améliorer la compétitivité de nos exportations, ce qui contrevient à l'esprit du traité de libre-échange et équivaut quant à nous à un subventionnement direct des exportations d'électricité.

TÉ doit pouvoir prouver que les rabais qu'elle applique accroît véritablement les revenus de transport, réduisant d'autant le fardeau de la charge locale, sinon les rabais doivent être interdits ou assumés pleinement par l'actionnaire.

En présence des réserves hydrauliques nous pensons effectivement, tout comme les experts du RNCREQ, que les rabais ne sont pas utiles et qu'ils bénéficient essentiellement au producteur d'électricité au détriment du transporteur et de la charge locale.

c) Le calcul et le contrôle des réservations et des rabais

Comme il fut montré dans la preuve du RNCREQ, l'ajout des réservations de point à point court terme aux réservations de long terme afin de répartir le revenu requis entre les services de point à point et la charge locale, est un moyen de hausser (en présence de rabais) ou de stabiliser la contribution du service point à point, ce qui équivaut à faire assumer les rabais sur le court terme ferme par l'actionnaire plutôt que par la charge locale.

De même nous croyons, comme les experts du RNCREQ, que le fait de désigner Montréal comme le point de réception unique et centralisée pour les services de point à point d'H.Q. réduit significativement la facture assumée par H.Q. pour les services point à point tout en constituant un traitement de faveur qui désavantage la charge locale et les producteurs privés.

Nous demandons que les importations d'H.Q. soient réalisées à même les réservations de point à point, et que les activités d'achat revente pures (l'énergie importée servant à retourner

l'eau dans les réservoirs) fassent l'objet, le cas échéant, d'une facturation double pour le service de transport.

Concernant les rabais nous demandons qu'ils soient interdits tant que la Régie n'aura pas évalué la politique de rabais et sa méthodologie d'établissement des rabais, et tant que la Régie n'aura pas établi de processus d'évaluation et de correction des rabais, lorsque les rabais ne permettent pas de hausser les revenus globaux, TÉ devra les assumer.

Enfin pour encourager une plus grande complémentarité entre la charge locale et le service point à point (exportation) il serait possible de concevoir un contrat de service de point à point annuel plus souple, qui limiterait le transit en période de pointe annuelle (de décembre à février par exemple) et permettrait de récupérer en période hors pointe les réservations inutilisées, assurant que le total de réservations ne dépasse pas en moyenne les réservations annuelles effectuées.

d) La fermeture des livres et la réglementation incitative pour atteindre le meilleur rapport qualité/prix possible

Aux sections I et III-b nous avons fait valoir que les revenus du point à point et de la facturation interne étaient sous-estimés; de même notre analyse des coûts nous indique que certains coûts prévus par TÉ sont surestimés.

En ce sens il est important que la Régie puisse faire un bilan annuel des revenus et dépenses de TÉ et corriger les écarts de prévision afin que la charge locale ne soit pas surfacturée.

De même nous pensons que des mécanismes d'évaluation de la performance et de la qualité de service de TÉ doivent être mis en place dès que possible, afin que TÉ offre le meilleur rapport qualité/prix à sa clientèle, comme le prévoit la LRE modifiée (A. 49 alinéas 4 et 9), la Régie de l'énergie lorsqu'elle fixe les tarifs doit "tenir compte de la qualité de prestation du service et favoriser des mesures ou mécanismes incitatifs afin d'améliorer la performance du transporteur d'électricité et la satisfaction des besoins des consommateurs".

V) Modifications au règlement sur les tarifs et conditions de transport :

nous revenons sur quelques-unes de nos préoccupations en la matière

a) Priorité à la charge locale

Nous avons dans notre preuve tenté de prouver que le règlement proposé par H.Q. faisait accroc à la priorité accordée à la charge locale, et que le règlement visait plutôt à mettre sur le même pied d'égalité la charge locale, le service en réseau intégré et le service point à point.

Le règlement sur les tarifs et conditions de transport contrevient au pacte social comme à la LRE et à la Loi sur H.Q., ce que soutiennent aussi les experts du RNCREQ (en regard de l'A. 13,6 : voir leur preuve de février 2001 et les transcriptions du 28/05/01, p. 76).

b) Contrat officiel pour desservir la charge locale

H.Q. a soutenu que le règlement Tarif et conditions n'était pas conçu pour la charge locale et qu'elle avait signé un contrat de service en réseau intégré de 97 à 2000 en pure formalité et pour se protéger en absence de supervision de la Régie. Même si tout service de transport, entre H.Q. et le transporteur, est réputé constituer un contrat de service (A. 2.8° de la LRE), cela n'est pas suffisant en terme de garantie et de protection du public en présence de séparation fonctionnelle (séparation qui peut ouvrir la porte à la privatisation partielle ou totale d'H.Q.); nous pensons qu'un contrat formel et explicite protégera mieux la clientèle régulière, en rendant le tout plus transparent et engageant, face à la Régie de l'énergie, et en établissant clairement les règles du jeu pour la charge locale en lien avec les autres clientèles du réseau.

Le RNCREQ demande également que la charge locale soit desservie sous contrat formel; nous pensons, tout comme il y a un règlement pour encadrer les droits et obligations du distributeur et de ses clients, qu'il faille aussi un règlement explicite encadrant les services de transport pour la charge locale.

c) Contribution aux immobilisations

Nous avons soumis dans notre preuve de février 2000 et dans notre présentation en audience le 31/05/01 (un document ayant été soumis le 24 mai 2001) que les règles de contribution proposées par H.Q. n'étaient pas neutres et exemptes d'interfinancement. Nous soumettons que les clients de la distribution ont déjà à contribuer aux frais de branchement et que des considérations analogues devaient s'appliquer pour le transport par équité, à moins

qu'H.Q. ne décide de modifier ses règles de contribution pour les immobilisations en distribution.

Par exemple en présence de surcapacité sur le réseau principal, permettre que les coûts de branchement pour un nouveau client de point à point ou en réseau intégré soient assumés par TÉ jusqu'à concurrence du tarif annuel de transport (ou son équivalent) implique que l'on permette que les nouveaux clients ne contribuent que partiellement ou pas du tout aux coûts communs du réseau, ce qui pour nous n'est pas équitable et surtout n'est pas neutre, car cela fera augmenter le coût moyen du branchement et le coût moyen du réseau dans son ensemble. Nous soumettons donc que les règles de contribution doivent être modifiées de la manière que nous l'avons suggérée dans notre document du 24 mai 2001.

d) Le taux de perte

Tel que nous l'avons indiqué dans notre preuve du 31 mai 2001 le taux de perte sur le point à point doit être plus élevé, soit de l'ordre de 8 à 10%, en s'appuyant de simulations réalisées sur ordinateur, contre un taux de perte inférieur à 5% pour la charge locale. Il s'agit de reconnaître ici que le transit de point à point s'ajoute au transit de la charge locale, qui doit être prioritaire, entraînant une hausse du taux de perte instantané mais aussi moyen, ce qui équivaut à une externalité négative pour laquelle la charge locale doit être compensée. Le point à point doit aussi contribuer à la perte qui ne dépend pas directement du courant qui circule sur le réseau de transport (environ le cinquième du taux de perte total et moyen de 5,2% selon H.Q.).

Même si théoriquement le transit d'exportation peut contribuer à réduire le taux moyen de perte, cela ne pourrait survenir que si le transit d'exportation est ajusté de manière strictement complémentaire au transit de la charge locale, ce autant saisonnièrement que quotidiennement. Dans les faits le transit d'exportation est plus important de jour, de même que le transit de la charge locale est plus important de jour, mais le transit de nuit de la charge locale se maintient autour de 80% du transit de jour (voir HQT-13 doc. 1 p. 141-142), alors que le transit d'exportation est relativement moins important de nuit.

Nous avons ainsi adapté notre modèle de simulation pour tenir compte des différences de transit entre le jour et la nuit, en plus de la complémentarité saisonnière, et nous arrivons toujours à la conclusion que le taux de perte sur l'exportation est significativement plus élevé que pour la charge locale en sorte que nous demandons à la Régie d'évaluer les hypothèses et la méthodologie utilisée par H.Q. pour répartir les pertes entre la charge locale et le point à point.

Nous rappelons aussi que la résistance électrique est plus importante l'été que l'hiver, où survient la pointe de la charge locale, de même que l'entretien du réseau se concentrant entre avril et octobre implique que le transit se fait en période hors pointe sur moins de lignes qu'en période d'hiver, en sorte que même si le transit d'exportation est plus important en période hors pointe, l'avantage net que cela peut procurer en terme de perte est de beaucoup réduit.

VI) Commentaires critiques sur la preuve et l'argumentation d'H.Q

- H.Q. a soumis le document HQT-6 doc. 7.2 en guise de réponse à l'engagement no. 29 : ce document d'H.Q. est daté de février 2000, pourtant dans le document en page 7 on indique que "la LRE a fixé le tarif de fourniture à 2,79¢/kWh ..." pourtant la LRE n'a été modifiée qu'en juin 2000. Nous voulons bien croire que c'est H.Q. qui a demandé les changements à la Loi, mais de là à annoncer à l'avance les changements à la loi. Cela ne fait-il que confirmer qu'H.Q. est un État dans l'État.

- Commentaires sur l'argumentation d'H.Q. du 9/08/01 :

A) Commentaires généraux :

1) H.Q. se limite à des arguments juridiques ou des opinions des quelques soi disant experts de son choix, indiquant pour plusieurs points qu'aucune preuve des intervenants n'avait été présentée pour infirmer la validité de ses demandes ou arguments, alors que c'est faux : cela peut vouloir dire qu'elle n'a pas de contre-arguments à présenter contre plusieurs arguments des intervenants mêmes et de leurs analystes ou qu'elle veut déprécier par omission leur argumentaire et position, reprenant la tactique du "diviser pour régner". Cela ne nous étonne pas d'une société d'État qui se montre à certains moments imbuë d'elle-même et seule détentrice de la vérité. Mais cette façon de procéder ne nous dérange pas car nous croyons que la Régie doit disposer en bout de ligne des arguments et preuves des intervenants et considérer que le silence d'H.Q. sur certains éléments de preuve ou certaines positions constitue un défaut de contre-arguments ou une stratégie de sa part pour discréditer certains intervenants et minimiser leur apport.

2) Ce faisant H.Q. évite de traiter de certains choix de valeur et du fondement de certaines réglementations et pratiques; il est alors du rôle de la Régie de prendre en compte ces choix de valeurs et remises en question et de les juger au mérite sans les pondérer en fonction du statut ou de l'étiquette que l'on donne aux personnes, car les experts n'ont pas encore le monopole dans le domaine des choix de valeur, heureusement.

B) Commentaires spécifiques : (en italique sont repris directement ou synthétisés des éléments de l'argumentation d'H.Q., avec les numéros de page tirées de l'argumentation d'H.Q. en format PDF)

(p. 5) Dans sa décision D-2000-102 du 2/06/00 la Régie a indiqué ne pas remettre en cause l'opportunité pour H.Q. de participer à l'ouverture des marchés dans le cadre de la présente cause ;

Commentaire : il s'agit quant à nous de s'assurer prioritairement que la charge locale ne subventionne pas cette ouverture du marché.

(p.6) La FERC dans ses ordonnances 888 A et 2000 indique que les autorités canadiennes sont souveraines et ne sont pas soumises aux ordonnances de la FERC et peuvent proposer diverses approches pour rencontrer l'exigence de réciprocité et mitiger le pouvoir de marché de transport.

Commentaire : Il doit donc y avoir pour nous reconnaissance de la primauté de la législation québécoise et de la juridiction de la Régie de l'énergie en matière d'électricité.

(p. 7) L'éloignement (au Québec), des centres de consommation au sud (et plus encore des marchés d'exportation), des grandes ressources hydrauliques a requis (p. 15) des infrastructures de transport d'électricité plus imposantes et coûteuses qu'avec des ressources rapprochées des centres de consommation (nucléaire, thermique).

(p. 18) A. 49 de la LRE modifiée détermine le processus de fixation du tarif de transport. Cela est comparable à l'A. 32 de la Loi sur la Régie du gaz, cela ne propose pas de traitement particulier pour H.Q du seul fait que c'est une société d'état ou une entreprise d'électricité.

Commentaire : il faut quant à nous tenir compte de l'historique de la réglementation d'H.Q. par le gouvernement, de la garantie gouvernementale qui réduit le risque d'affaires d'H.Q. et du fait que les vrais actionnaires d'H.Q. sont les clients résidentiels.

(p. 19) L'établissement de plus d'une base de tarification (ex. une pour le service intérieur et une autre pour l'exportation) serait non seulement inapproprié vu la nature intégrée du réseau de transport, mais serait également contraire aux dispositions de la LRE.

(p. 26) L'A. 49 11° de la LRE modifiée indique que la tarification du transport doit être uniforme territorialement (donc pour l'ensemble du Québec comme pour les tarifs finaux et aussi sur l'ensemble du réseau de transport, ce qui impose la tarification timbre-poste du transport d'électricité (donc basée sur les coûts moyens de l'ensemble du réseau de transport).

Commentaire : Uniformité territoriale ne veut pas dire unicité tarifaire comme nous l'avons déjà souligné. Pourtant par ses tarifs de distribution H.Q. propose d'allouer différemment la base tarifaire selon les catégories de clients. De même les rabais accordés aux clients du tarif L équivalent à désintégrer la base tarifaire.

Enfin il y a plusieurs critères à prendre en compte pour respecter l'A. 49 de la LRE, notamment les critères d'équité et de justice qui requièrent de tenir compte des coûts spécifiques aux activités non réglementées.

(p. 28) À l'A. 164.1 de la loi 116 il est dit que la base tarifaire (A. 49 et 52.3 de la LRE) comprend les actifs, réputés prudemment acquis et utiles pour l'exploitation du réseau de transport et distribution, inscrits aux registres comptables au 16/6/00 et ceux autorisés préalablement à la date de mise en vigueur de l'A. 73 de la LRE .

Commentaire : que les actifs soient inscrits aux registres comptables ne prouve pas que leur allocation aux différentes unités soit juste et équitable, en absence nommément de vérification externe strictement indépendante.

(p. 23) Dans sa décision D-2000-214 du 24/11/00 la Régie s'est prononcée sur la portée de l'A. 5 de la LRE modifiée : elle considère que le législateur a voulu réduire dans une certaine mesure l'importance des préoccupations économiques, sociales et environnementales dans les dossiers de la Régie et accroître le fardeau de preuve des participants en leur imposant de rattacher aux expressions "intérêt public", "protection des consommateurs", "développement durable", et "équité au plan individuel comme collectif" leurs préoccupations économiques, sociales et environnementales.

(p. 24) H.Q. indique qu'en conservant la prise en compte des préoccupations économiques, sociales et environnementales du gouvernement soumises par décret à la Régie (A. 49, 72, 73), le gouv. a voulu limiter les préoccupations à celles qu'il indique à la Régie.; en absence de tel décret la Régie devrait se conformer aux seuls autres éléments de l'A. 49 de la LRE modifiée.

Commentaire : nous considérons ce dernier élément comme une interprétation biaisée du texte de la LRE qui vient contredire la position de la Régie énoncée plus haut.

(p. 27) Considérant que la répartition du coût de transport entre les diverses catégories de consommateurs du Québec se fera dans la cause sur les tarifs de distribution, H.Q. considère que les préoccupations des représentants des petits consommateurs quant au niveau des frais de transport devraient être écartées pour l'instant et reconsidérées dans la cause sur les tarifs de distribution (p. 35).

Commentaire : pourtant M. Bastien d'H.Q. a indiqué, bien que le choix d'H.Q. ne soit pas arrêté définitivement, qu'il serait cohérent et approprié que la même méthode d'allocation soit reprise dans la cause sur les tarifs de distribution (notes sténo. du 17/05/01 p. 120).

Il est quant à nous permis de discuter du caractère équitable et juste de l'allocation proposée entre la charge locale et le point à point, et dans un deuxième temps de montrer l'impact qu'aurait cette méthode d'allocation sur les diverses clientèles régulières du distributeur, considérant qu'il serait "cohérent selon H.Q." d'utiliser la même méthode en distribution.

(p. 33) La séparation fonctionnelle du transport entériné par le C.A. d'H.Q. le 29/04/97 par la création de la division TÈ vise à séparer sur une base fonctionnelle et administrative, les activités du transporteur des activités marchandes de la division Production (soit le commerce d'énergie)

Commentaire : il faut aussi assurer la séparation fonctionnelle relativement aux autres activités marchandes afin de prévenir tout cas de discrimination possible.

(p. 40) Il reste à développer un indicateur de performance lié au contrôle des charges d'exploitation. TÈ propose à la Régie de reconnaître le niveau des charges d'exploitation et son évolution comme un indicateur de performance en soi, en ce qui concerne le contrôle des charges d'exploitations, car il est difficile de comparer le réseau de TÈ avec d'autres réseaux, considérant ses caractéristiques propres en terme d'étendue géographique, de longueur de ligne et de niveaux de tension, et du fait que chaque entreprise calcule et sépare différemment ses coûts.

Commentaire : un niveau de dépenses et son évolution n'est pas en soit un critère de performance, il faut pouvoir juger de la productivité et de l'efficacité productive des facteurs de production en terme de quantité et qualité de services produits relativement aux coûts de produire les services.

P. 44 : Pour mesurer la satisfaction de la clientèle du réseau de transport, TÉ utilise l'indice de satisfaction Grande entreprise (HQR-3 doc. 3) qui touche 107 grands clients industriels directement reliés au réseau.

(p. 45) TE ne juge pas (HQT-13 doc. 1, p. 13) nécessaire d'effectuer un sondage systématique sur la satisfaction du distributeur et des producteurs (HQ et privés).

Commentaire : nous considérons que la mesure de satisfaction des grands clients industriels ne peut être généralisée aux autres clientèles desservies par H.Q., dont il faille évaluer distinctement la satisfaction.

(p. 46) TÉ demande à la Régie de retenir l'indice de continuité (fixé au niveau de 0.65 hres/client par TÉ) comme un indicateur valable de la fiabilité du réseau. Selon TÉ p. 48 la clientèle ne veut pas payer plus pour améliorer la fiabilité .

(p. 48) TÉ demande d'accepter les indicateurs CPS1 (cible de 175% en 2001) et CPS2 (99.5%) comme étant des mesures valables quant à l'optimisation de l'exploitation du réseau de transport (HQT-2 doc. 1.1, p. 15-16 et HQT-3 doc. 3, section 2.3.1 et p. 18).

Commentaire : pour juger de l'optimalité de l'indice de continuité proposé, il faut comparer les coûts d'améliorer la fiabilité du service versus les coûts et désagréments évités pour la clientèle en réduisant les passes et coupures de service.

Il faut plutôt considérer les mesures CPS comme des indices de performance technique (définis par le NERC pour les réseaux interconnectés et les zones de contrôle), puis définir de nouveaux indices de performance économique introduisant les dimensions coûts par unité d'output et de qualité.

En matière de santé et sécurité de la personne (p. 51 de l'argumentation d'H.Q.) H.Q. devrait proposer et mesurer un (ou des) indice(s) visant la clientèle.

(p. 53) Aucun intervenant n'a contesté la validité de la prévision en énergie et puissance du distributeur.

Commentaire : nous nous sommes montré critiques relativement à ces prévisions d'H.Q. dans notre preuve, considérant qu'H.Q. gonfle la puissance en pointe par son traitement des réservations de point à point de long terme, et du fait qu'H.Q. ne différencie pas la croissance de la demande induite par ses programmes commerciaux.

(p. 58) Le réseau est conçu techniquement pour répondre à la puissance de pointe d'hiver (notes sténo vol 8, p. 59-104). TÉ n'utilise que des modèles de flux de puissance pour la conception de son réseau.

Commentaire : nous considérons que pour justifier la rentabilité économique en transport il faille considérer l'énergie qui sera transitée par le nouvel équipement. Voir aussi les autres éléments de notre preuve et de notre argumentaire sur le sujet.

(p. 64) Le RMCC (Réseau multiterminal à Courant Continu) est utilisé pour les besoins de la charge locale pour 3% du temps en 1999 (24% en janvier) et 11% en 2000 (27% en janvier). À la pointe du réseau une puissance de près de 1 500 MW est rapatriée sur le réseau québécois.

(p. 65) Il est normal que le facteur d'utilisation annuelle d'un équipement de pointe ou fine pointe comme le RMCC soit relativement faible, comme pour le stockage de gaz naturel à l'usine LSR de SCGM, dont le coût est reflété dans les tarifs par décision de la Régie de l'énergie et de la Régie du gaz. Le RMCC est utilisé de façon synchrone avec le réseau québécois depuis 1998, depuis que le réseau québécois rencontre tous les critères du NPCC.

(p. 66) Aucune preuve des intervenants n'est venue contredire le caractère utile, sinon essentiel, de l'ensemble des interconnexions pour la desserte de la charge locale.

(p. 60) Les interconnexions sont si essentiels à la fiabilité d'alimentation du Québec qu'elles ne seraient pas démentelées même si on arrêta d'exporter. Elles permettent un partage de la réserve requise avec les réseaux voisins (p. 62).

Commentaire : Il ne nous semble pas sérieux de considérer un équipement aussi important et coûteux que le RMCC comme un équipement de pointe. Dans notre preuve nous prouvons qu'en fonction de l'usage qui est fait de ce genre d'équipement afin de pouvoir exporter, que les services point à point ne supportent pas une part juste et équitable des coûts. Entre autres nous considérons que le partage du coût de la réserve n'est pas équitable, car cela profite aussi aux réseaux voisins.

Nous contestons donc plutôt le mode d'allocation des coûts des interconnexions, ne pouvant nous prononcer sur le caractère optimal (en terme de minimisation de coût) pour la charge locale de ce genre d'infrastructures.

(p. 67) Thème 3 : Structure de capital et taux de rendement

(p. 69) TÉ doit être traité sur une base comparable aux autres utilités; le "level playing field" se reflète notamment à l'A. 49 de la LRE.

Des investissements de nature et risques semblables devraient offrir les mêmes perspectives de rendement pour les investisseurs comme l'ont reconnu Morin, mais aussi Booth et Berkowitz (notes sténo vol 13. p. 155 et 219). La prise en compte du statut de société d'état et de la garantie sur la dette pour établir la structure de capital présumée et le rendement sur avoir propre violerait ce principe fondamental.

(p. 77) Selon R.A. Morin la garantie gouvernementale n'affecte pas l'analyse de risques globaux du transporteur (le risque financier du transporteur ne dépendant que de la volatilité du rendement des actions engendrées par la présence de coûts fixes liés à la dette, ou effet de levier) mais affecte seulement le coût de la dette et le risque de la dette (risque de défaut).

TÉ a démontré qu'en absence de garantie de la dette ses frais financiers auraient été supérieurs en absolu de 0,5%, d'où les frais de garantie de la dette sont justes et raisonnables.

(p. 71) TÉ demande de rejeter l'argumentation des Dr booth et Berkowitz à l'effet que TÉ pourrait s'endetter, grâce à la garantie de prêt, à 100% sans conséquences financières, et que cette garantie de prêt affecterait les risques financiers de TÉ et le rendement sur avoir propre. La structure de capital doit demeurer stable. Toute fluctuation du risque de TÉ devrait affecter le taux de rendement.

Le rapport de Merrill Lynch qualifie d'agressif tout taux de capitalisation inférieur à 40% pour les entreprises du secteur (HQT-8 doc. 2, p. 11 bas).

(p. 82) TÉ non exempt de risque d'affaires : ses revenus de pt à pt sont importants relativement à d'autres utilités électriques dans le champ de comparaison de Morin (300 M\$ sur 2,685 M\$) et fluctuent beaucoup (marge de fluctuation de 100 m\$ en 3 ans).

(p. 83) Les aléas climatiques impliquent un risque supérieur sur les coûts de TÉ, considérant que son réseau est parmi les plus étendus et complexes au monde.

(p. 87) Si la Régie offrait un taux de rendement moindre que ce que TÉ demande cela enverrait un signal aux marchés financiers à l'effet que la Régie ne souscrit pas au concept des comparables du secteur privé; (p. 88) Si la Régie acceptait un taux de 8,25% proposé par Booth et Berkowitz ce serait le plus bas en Amérique du Nord.

Commentaire : pour nous la garantie gouvernementale accordée à H.Q. en tant que société d'état constitue le déterminant principal de sa cote de crédit, le gouvernement du Québec et ses sociétés d'état formant un tout agrégé et interrelié dans les faits, ainsi que pour les bailleurs de fonds, de même que cette garantie de prêt élimine virtuellement tout risque de défaut de paiement de la part d'H.Q., donc son risque financier est quasi nul, en sorte que son risque global demeure selon nous très faible.

Donc la garantie du gouvernement est le déterminant principal de la cote de crédit d'H.Q., cela permet de réduire les coûts de la dette pour H.Q. permettant toutes choses étant égales des profits plus élevés.

Pour nous une utilité publique monopolistique, n'est pas comparable en terme de finalité, de risque et de critères de décision qu'une société privée.

Nous maintenons notre preuve et nos arguments concernant le taux de rendement d'H.Q. et considérons que le modèle de choix de portefeuille privilégié par les experts est inadéquat et surestime le rendement à accorder aux utilités publiques, de même nous privilégions l'approche de taux de couverture pour une utilité publique comme H.Q..

(p. 74) Les témoins de la coalition industrielle, seul intervenant à avoir présenté une preuve sur le sujet sont d'accord avec le taux de capitalisation de 30% proposé pour TÉ.

Commentaire : nous avons aussi discuté dans notre preuve du taux de capitalisation et proposé, arguments à l'appui, que le taux de capitalisation réglementaire soit de 25%.

(p. 76) Aucune preuve n'a remis en question l'expertise d'H.Q. en matière de gestion optimale de la dette. Le coût de la dette d'H.Q. a diminué de façon significative au cours des dernières années grâce à sa gestion financière active.

Commentaire : dans notre preuve nous nous sommes montrés critiques par rapport au modèle de gestion de portefeuille d'emprunts appliquée par H.Q.. La baisse des taux d'intérêt y est pour beaucoup dans la réduction du coût de la dette d'H.Q.; de même nous avons fait remarquer que le taux de la dette de B.C. Hydro a diminué plus encore.

(p. 84) La moyenne arithmétique pour évaluer les rendements sur les marchés financiers est le seul concept généralement accepté pour ce type d'analyse.

Commentaire : selon nous en présence de rendement composé une moyenne géométrique est plus appropriée et précise, nommément sur le long terme.

(p. 85) Les données US se justifient par la rareté des entreprises et des données propres au rendement du secteur électrique au Canada et par le fait que le marché financier US est reconnu le plus diversifié, mature et liquide au monde ainsi qu'il est de plus en plus ouvert aux investisseurs canadiens.

Commentaire : nous croyons qu'il faille apporter une pondération plus forte, préférablement se limiter, aux données canadiennes considérant les spécificités du marché canadien et du cadre réglementaire et fiscal propre au Canada.

(p. 93) Selon le Dr Morin il n'y a pas de corrélation sériale dans les données de rendement qu'il utilise pour le Canada, donc ne montrent pas de tendance systématique à la hausse ou à la baisse.

Commentaire : pourtant la relation entre le rendement boursier et le rendement des obligations long terme semble s'être modifiée considérablement depuis le début des années 70 (voir notre preuve du 7/02/01 p. 77) : une étude rigoureuse comme celle de Booth et Berkowitz mérite d'être faite à cet effet.

Thème 4 : Revenu requis

(p. 98) Revenu requis par TÉ : 2,684 6081 G\$. Soit un rendement sur la base de tarification de 1,445749 G\$ (10,05% de la base tarifaire de 14,450273 G\$) plus les dépenses nécessaires à la prestation du service (1,2388583 G\$).

L'augmentation des coûts s'explique surtout par l'amélioration de la fiabilité et de la qualité du service et par la hausse normale de la rémunération et de l'amortissement.

(p. 93) Le revenu requis est passé de 2 509 M\$ en 1997 à 2 685 M\$ en 2001 (hausse de 176 M\$ ou 7%, ce qui est inférieur à la hausse de l'IPC).

(p. 41) L'effectif total d'H.Q. est passé de 25 000 (3 737 chez TÉ) en 1995 à 19 500 (3 145) en 2000 avec des économies annuelles récurrentes de 33 M\$ chez TÉ (p. 42).

Commentaire : la grande question que l'on pose : mais où sont passées ces économies et gains de productivité, considérant que le coût global augmente de 1997 à 2001 dans le même rapport que le taux d'inflation au Québec. Les gains de productivité et la croissance des ventes entraînant un facteur d'utilisation des équipements de transport plus élevé devrait quant à nous profiter à la clientèle. De plus nous rappelons que le revenu requis pour 1997 n'a pas été autorisé ni étudié par la Régie de l'énergie, aussi nous considérons qu'il est surévalué, considérant que le revenu requis pour 1998 dans la requête originale de tarif de transport (1998) est inférieur à ce revenu requis évalué par TÉ pour 1997.

(p. 94) L'identification des actifs a été réalisé selon les règles de partage du transfert des actifs pour les états financiers par unité d'affaires au 30/09/98 (HQT-7 doc. 1.1), L'identification initiale des actifs au 31/12/99 a été validée explicitement par un rapport d'experts comptables indépendants (HQT-7 doc. 3.2).

(p. 102) Les règles d'allocation pour certaines charges ont été élaborées et appliquées afin d'attribuer aux diverses unités une juste part des coûts. La preuve de Méta Group (HQT-6 doc. 5.1) appuie cette affirmation.

Commentaire : nous avons critiqué, dans notre preuve et dans le présent argumentaire, le choix des méthodes d'allocation de coûts retenus par H.Q., de plus le dit rapport validant l'identification des actifs ne constitue en fait qu'une opinion comptable des vérificateurs usuels d'H.Q..

(p. 105) La modification de la période d'amortissement du remboursement gouvernemental suite au verglas 1998 : cela permet d'attribuer la compensation à la clientèle qui a déjà assumé les coûts relatifs à ces actifs dans un contexte où l'intention du gouvernement était de remettre les actifs dans l'état où ils se trouvaient avant le sinistre; l'impact sur le revenu requis en 2001 est de 7,2 M\$, ce qui est compensé par un effet neutre sur la période totale d'amortissement .

Commentaire : dans notre preuve nous considérons que ce changement n'est pas neutre pour la clientèle et qu'il devrait être refusé par la Régie.

Aussi nous nous opposons toujours à l'application d'un taux de rendement sur avoir propre pour les immobilisations en cours pour les raisons énoncées dans notre preuve.

(p. 102) Aucune contre preuve n'a été apportée au regard des éléments constituant la base de tarification.

Commentaire : pourtant nous avons critiqué l'absence de vérification externe complète et strictement indépendante, considérant que c'est le personnel de TÉ qui a évalué les actifs.

(p. 108) En 2001 la DPTI a introduit un nouveau mode de facturation, des services de télécommunication, selon les circuits consommés par les différents utilisateurs, ce qui est une pratique courante et plus équitable.

(p. 109) Aucun intervenant n'a contesté les résultats de l'étude de Meta Group qui juge raisonnable et justifiée la méthode d'H.Q. pour évaluer et facturer les services télécom. Le coût annualisé du réseau de 196,5 M\$ est supérieur à la valeur comparable du marché 167 M\$, mais s'explique par des besoins particuliers d'un réseau électrique (p. 110).

(p. 113) En appliquant la même méthode de facturation des services télécommunication, en 1999 et 2000, qu'en 2001 la hausse des frais télécom. pour TÉ serait de 9 M\$ au lieu de 37,8 M\$ (HQT-6 doc. 5.3, p. 11) .

Commentaire : nous considérons que les activités réglementées, notamment la production ne supporte pas leur juste part des frais de télécommunication chez H.Q. et que le changement de méthode proposée est inéquitable.

(p. 114) Les charges d'amortissement établies selon les méthodes comptables en vigueur chez H.Q. depuis 1962, personne ne les a contesté.

(p. 114) TÉ n'a pas pu calculer raisonnablement, tel que demandé par la décision D-2000-102, les périodes et taux d'amortissement relatifs aux 16 catégories de postes ou lignes de transport.

L'évolution de la charge d'amortissement est causée par la progression de la méthode à intérêts composés, par les mises en exploitation de 2000 et 2001 et par l'application du programme de changement de durée de vie, programme obligatoire depuis la nouvelle norme de 1991 de l'ICCA, visant à assurer l'équité intergénérationnelle en regard de l'usage de tous les actifs.

Commentaire : nous avons questionné dans notre preuve la hausse importante des frais d'amortissement chez H.Q. depuis le début des années 90 et considérons toujours cette hausse exagérée.

(p. 129-130) TÉ demande à la Régie de reconnaître qu'il est opportun d'instaurer un mécanisme de rendement incitatif mais qu'il est prématuré de l'instaurer tant qu'un solide historique du coût de service et de la performance ne sera établi tout comme pour Hydro one en Ontario). Il n'y a pas à date de réglementation incitative en vigueur pour le transport d'électricité.

(p. 124) Une fois définie le cadre réglementaire et les risques de TÉ un compte de nivellement pour les charges financières serait souhaitable comme pour le secteur gazier.

Commentaire : pour nous il est impératif d'évaluer la performance et la productivité des diverses activités réglementées d'H.Q. et de s'assurer que ses coûts sont justifiés et vraiment minimisés, conditions que nous considérons non satisfaites à maintenant.

Nous considérons qu'H.Q. cherche d'abord à se protéger, au détriment de la clientèle, en parlant de créer des comptes de nivellement, tout en refusant toute réglementation incitative immédiate ainsi que la fermeture des livres.

Thème 5 : Tarification du transport

(p. 125) TÉ demande le maintien d'un tarif timbre poste unique établi à partir d'un seul coût de service pour l'ensemble du réseau de transport, ce qui est en conformité avec le principe d'uniformité territoriale (A. 49 de LRE), à la pratique tarifaire en usage au Québec depuis la nationalisation de l'électricité (p. 126) et à la pratique tarifaire en Amérique du Nord tout en reflétant la nature intégrée du réseau en planification/conception et opération.

(p. 130) Les équipements de poste peuvent se substituer à un équipement de ligne et une interconnexion à un équipement de production; de même les postes élévateurs permettent de réduire les pertes sur le réseau.

(p. 131) Ceux qui demandent d'allouer les postes élévateurs à la production et les postes abaisseurs à la distribution négligent de dire qu'il y a en Amérique du Nord une diversité de traitement réglementaire de ces postes et que les coûts des postes convertisseurs pourraient être attribués aux clients spécifiques plutôt qu'assumés, comme le propose TÉ, par l'ensemble des utilisateurs.

Les rabais offerts aux clients du tarif L ne compensent que pour les dépenses que cela évite en poste de transformation pour TÉ, s'il n'y a pas de (p. 132) dépenses évitées aucun rabais ne doit être accordé.

(p. 133) La fonctionnalisation équivaut à segmenter le Québec et à exclure de façon détournée à la LRE certains actifs de la base tarifaire, au détriment de la charge locale.

(p. 135) Si on fait supporter par la production les GRTA's, il faudrait hausser le tarif de fourniture, établi dans la LRE à 2,79¢/kWh.

(p. 141) La méthode 1-CP donne un signal de prix qui permet à terme de réduire la facture des clients qui déplacent une part de leur charge hors pointe, favorisant les mesures d'efficacité énergétique. La Régie pourra décider de d'autres méthodes d'allocation des frais de transport lors de l'établissement des tarifs de distribution.

Commentaire : nous vous invitons à revoir notre preuve et notre argumentaire concernant les failles et l'inéquité de la méthode 1-CP et du tarif unique pour le point à point de long terme et la charge locale.

Le signal de prix dont parle H.Q. ne se rend pas nécessairement dans le tarif au détail, de plus 1-CP demeure inadéquat en présence d'économies d'échelle, de coûts communs importants et aussi de coûts fixes importants, car les coûts de court terme sont principalement fixes et basés sur des prévisions, tant que le réseau est en place et qu'il n'y a pas congestion, il vaudrait la peine d'encourager l'utilisation optimale du réseau par un tarif variable dans le temps, mais encore là il y a des contraintes qui empêchent les diverses clientèles de déplacer leur demande, contraintes qu'il faille tenir compte.

1-CP n'est pas adéquat non plus pour transmettre les coûts des nouvelles infrastructures car elle est basée sur les coûts historiques agrégés qui ne tiennent pas compte des économies d'échelle et des coûts futurs.

Nous disons donc que la méthode 1-CP ne respecte pas la causalité des coûts, que ce soit de court-terme ou de long terme.

(p. 132) Allouer le coût des interconnexion sur la seule base de leur taux d'utilisation aurait pour effet d'ignorer complètement les rôles d'approvisionnement et de fiabilité des interconnexions pour les besoins internes

Commentaire : mais comme ces rôles bénéficient aussi aux marchés externes, il faut partager équitablement avec les marchés externes les frais associés à ces avantages.

(p. 132) TÉ n'évalue qu'à 15% le coût additionnel de la technologie CC p/r au CA qui elle n'aurait pu satisfaire à toutes les caractéristiques demandées en terme de flexibilité et stabilité du réseau. Toute la capacité, sur cette ligne (RMCC), fortement sollicitée, est réservée et génère des revenus qui excèdent largement son coût additionnel allégeant d'autant la facture de la charge locale.

Commentaire : selon nous une ligne isolée présente le même genre d'avantages qu'elle soit en CC ou en CA; aussi H.Q. a reconnu en cours d'audiences qu'une ligne isolée était une exigence des clients américains, qu'il fallait remplir pour pouvoir continuer d'exporter. Les revenus additionnels pour H.Q. ne veut pas dire revenus additionnels pour TÉ et une facture moindre pour la charge locale. Il faut que les activités non réglementées assument leur plein coût sinon il s'agit de subventionnement au détriment de la charge locale.

L'allocation en énergie ne serait pas plus avantageuse pour la charge locale si l'énergie exportée baisse en de çà d'un certain niveau. (p. 138) "C'est en raison de sa volatilité (due à la volatilité de l'énergie)... qu'H.Q. juge qu'il n'est pas opportun de s'attarder à cette méthode

Commentaire : cela n'est pas nécessairement vrai, par ex. on peut exiger une contribution stable pour les coûts spécifiques aux exportations et une allocation des frais communs qui tienne compte de l'énergie, comme nous l'avons suggéré dans notre preuve et en réponse aux questions de la Régie.

Il faut aussi voir que si l'énergie exportée baisse les réservations en puissance risquent fortement de baisser.

nous ne sommes pas sûr que l'énergie exportée fluctue-t-elle plus que les réservations de puissance ? en effet c'est H.Q. qui nous dit (voir son argumentation p. 82) que les

réservations de capacité fluctuent beaucoup et font fluctuer grandement les revenus du point à point depuis 1997.

(p. 139) La FERC a permis l'usage de 1-CP à des utilités planifiant leur réseau sur la base de la pointe annuelle comme TÉ le fait (PJM, Central Vermont, Duke Power et Northern Indiana).

(p. 141) L'expert de SÉ-Stop a montré l'extrême robustesse des trois tests de la FERC, classant le réseau de TÉ comme étant 12-CP.

Commentaire : voir notre preuve et arguments sur les tests (qui dépendent notamment du niveau de complémentarité entre la charge locale et les exportations) et la pertinence de la méthode 1-CP, ainsi que nos commentaires d'H.Q. concernant la robustesse des tests dans la prochaine section.

(p. 149) Grille tarifaire et facturation des services de transport :

La facturation du point à point s'effectue sur la base des réservations réelles de l'année en cours et celle de la charge locale et du service en réseau intégré s'effectue sur la base des prévisions des besoins en transport utilisées pour établir le tarif annuel (TÉ assume alors les risques associé aux réservations de pt à pt et cela stabilise la facture de la charge locale (p. 146))

(p. 143) TÉ ayant l'obligation de répondre de façon fiable aux besoins de la charge locale la responsabilité ultime d'assumer le coût du service de transport appartient aux clients de la charge locale qui bénéficient de tout le réseau.

(p. 148) Avec la procédure proposée par TÉ le transporteur a l'incitatif de maximiser les ventes de point à point car il est le seul à assumer le risque associé aux écarts prévisionnels.

(p. 149) Dans les autres juridictions les revenus du pt à pt sont moins importants et la charge locale assume une part plus importante des coûts de transport.

Commentaire : nous considérons que la charge locale assume le risque d'une sous-estimation des réservations de point à point, ou d'une surestimation de la puissance de pointe de la charge locale. De plus au Québec les exportations ont aussi pris une part plus importante dans les revenus d'H.Q., en sorte qu'il est encore plus important d'éviter toute forme de subsides croisés.

(p. 149) Les autres intervenants n'ont pas évalué l'impact à LT d'une hausse des tarifs du point à point sur les réservations de point à point et sur la facture finale de la charge locale. La coalition industrielle propose un rabais de 25% sur les tarifs de pt à pt, mais reconnaît que la demande ne devrait pas croître de 25% de façon à ne pas affecter la charge locale.

Commentaire : nous disons qu'il faille d'abord éviter toute forme de subventionnement croisé des activités non réglementées. Comme nous l'indiquions en réponse aux questions de la Régie il faut satisfaire ici d'abord aux critères d'équité et de justice, si le gouvernement veut subventionner les exportations d'électricité et bien qu'il l'assume lui-même par une baisse de profits ou par des subventions gouvernementales directes, mais pas aux dépens de la charge locale.

(p. 151) Ajouts au réseau de transport

(p. 154) L'ONE a rejeté l'idée d'une tarification au coût marginal car aucun intervenant ayant prouvé que cela améliorerait l'efficacité économique, relativement à la méthode en place de rolled-in. Cette démonstration n'a pas été faite par les intervenants dans la présente audience. Même dans le pire des cas avec un coût de raccordement de 524\$/kW, H.Q. a démontré que le tarif diminue dès la 2e année (HQT-10 doc. 1.5 p. 3).

Commentaire : voir notre preuve à cet effet, notamment les exemples présentés dans notre texte du 24 mai 2001, où nous montrons que le tarif peut diminuer en desservant de nouveaux clients de point à point, tout en faisant augmenter le coût moyen du réseau. Ainsi nous demandons de modifier les règles de contribution proposées par T.É.

(p. 159) Sur les 134 principaux transporteurs sondés seulement 4% utilisent un taux de perte différencié, les autres ont un taux de perte unique.

(p. 161) En 1999 le profil annuel du service de point à point est davantage complémentaire à celui de la charge locale et du pt à pt. L'impact de l'uniformisation du taux est négligeable pour les utilisateurs.

Commentaire : il nous semble que la complémentarité plus grande en 1999 reste à prouver pour le transit réel si on se fie aux patrons de charges soumis par H.Q., tel que nous l'avons déjà soumis en preuve.

Que l'impact de l'uniformisation du taux de perte soit faible ou que la majorité des autres juridictions n'utilisent qu'un taux de perte ne sont pas des justifications de l'équité et de l'acceptabilité de la proposition. Par notre preuve nous soutenons que le taux de perte des services point à point devrait être plus élevé que le taux de perte de la charge locale.

(p. 170) Thème 6 : Commercialisation

(p. 166) Les prévisions du point à point basées sur la moyenne des données historiques, sur une période assez longue pour être représentative et tenir compte des aléas, est une approche neutre et conservatrice. La loi de la moyenne fait que les aléas de la moyenne s'annulent dans le temps.

Commentaire : le dernier argument est incorrect si la demande est en croissance constante alors il est préférable d'utiliser un terme de croissance sinon l'erreur se maintiendra ou s'amplifiera, cette croissance est fort probable considérant l'ouverture des marchés et l'implantation de nouvelles interconnexions. Il est impératif aussi de s'assurer qu'H.Q. production fasse correctement les réservations de point à point qui correspondent à l'usage qu'elle fait du réseau et ce de manière équitable pour les autres clients, sans bénéficier d'avantages indues pour exporter, sous le couvert de pouvoir desservir la charge locale avec le service de point à point.

(p. 167) Les prévisions de réservations de LT s'avèrent précises : au 1/05/01 les réservations réelles totalisaient 3 982 MW vs 3 844 MW tel que prévu. Les revenus de CT pour les 4 ers mois de l'année totalisent 16,4 M\$ p/r à des prévisions de 11 M\$, l'écart étant dû à un événement exceptionnel non récurrent (panne d'une centrale au N.B., notes sténo vol 23 p. 23 et vol 24 p. 127) et cela reste peu significatif sur l'ensemble des revenus (2 685 M\$).

Commentaire : nous faisons remarquer à H.Q. que les données réelles auxquelles elle réfère ne couvrent que 4 mois, il est donc prématuré de porter un jugement sur la précision de ces prévisions.

Aussi nous considérons subjective et partielle l'opinion à l'effet que les revenus du point à point de court terme demeurant peu significatifs qu'il ne faille pas les corriger.

(p. 169) Comme la valeur du transport entre deux marchés dépend essentiellement du différentiel de prix entre ces deux marchés, des rabais peuvent être nécessaires pour assurer la rentabilité de transactions. (p. 170) Il faut que les tarifs après rabais couvrent au moins les coûts marginaux.

(p. 203) Annexe 2 : politique de rabais :

TÉ ne prévoit pas avoir à offrir des rabais à CT et MT mais ses prévisions pourraient s'avérer fausses suite à des modifications importantes dans les paramètres énergétiques du Nord-Est de l'Amérique du Nord.

(p. 204) Modalités d'application : le transporteur peut accorder des rabais

1) s'il constate une baisse de revenus du pt à pt de CT

2) cette baisse est attribuable au fait que les tarifs des services de transport sont trop élevés eu égard aux conditions du marché de l'électricité

3) lorsqu'il souhaite commercialiser des surplus de capacité à CT

Conditions commerciales des rabais (annexes 7 et 8 des Tarifs et conditions) :

TÉ doit s'assurer en tout temps que prix du service ferme ne soit pas inférieur au non ferme. il n'y a pas de prix minimum à respecter.

Sur demande TÉ fait rapport à la Régie sur les rabais, les transactions et clients visés.

Commentaire : voir notre preuve et nos recommandations concernant les rabais.

Pour nous le transport d'électricité possède une valeur intrinsèque indépendante des prix de l'électricité sur les autres marchés.

La formule proposée par H.Q. constitue selon nous une forme de subventionnement au transport nommément pour l'exportation. Les rabais doivent être conçus sur la base des coûts véritables de transport et être limités le plus possible afin que les services de point à point contribuent le plus possible aux coûts communs du réseau. Il ne faut pas oublier entre autres que le taux de perte sur le réseau peut dépasser 10% lors de la pointe et que tout trafic accru pénalise aussi la charge locale en haussant le taux de perte sur tout le réseau.

(p. 170) Il est inopportun de fixer un prix plancher (ce qui n'est pas la pratique générale) pour les tarifs de CT considérant les coûts marginaux faibles.

(p. 171) Si la Régie fixe un prix plancher, TÉ propose qu'il soit fixé au niveau historique de 0,5\$/MWh (en Ontario et en C.B. les tarifs minima du CT non ferme sont fixés à 1\$/MWh).

Commentaire : la Régie doit d'abord obtenir la preuve que les rabais permettent véritablement de réduire le fardeau de la charge locale, ce dont nous doutons considérant que les rabais profitent d'abord à H.Q. production en tant qu'exportateur. Autrement la Régie doit interdire ou limiter les rabais le plus possible. Voir aussi notre preuve et argumentaire sur le sujet.

(p. 199) Discrétion pour offrir les rabais :

H.Q. demande la discrétion d'accorder des rabais sur le point à point de CT afin d'optimiser l'utilisation du réseau de transport à l'avantage de la clientèle régulière.

Commentaire : le problème c'est que TÉ, étant une division d'H.Q., est indirectement et rationnellement incitée, même sans contact direct du producteur H.Q., à maximiser les ventes à l'exportation de la "maison mère", dans la mesure où c'est la charge locale qui supporte en bout de ligne le subventionnement des exportations, par le biais des coûts de transport, qui demeure une activité réglementée.

enfin tout rabais équivaut à une modification du tarif, le pouvoir d'offrir des rabais doit être autorisé et contrôlé par la Régie, dans la mesure où c'est elle qui décide des tarifs.

(p. 173) Modifications du contrat de Service :

(p. 179) 6.3 : Desserte de la charge locale : TÉ demande à la Régie de reconnaître qu'il n'est pas opportun que le service de transport de la charge locale fasse l'objet d'une convention de service en réseau intégré entre le distributeur et le transporteur

(p. 182) L'obligation légale transcende tout ce qui pourrait être garanti par contrat entre le distributeur et le transporteur.

Commentaire : "Tarif et Conditions de transport" est d'abord un règlement qui précise les droits et obligations du transporteur et de ses clients, de la même façon que l'obligation de servir imposée au distributeur est complétée par un ensemble de règlements tel le 663 qui précisent les droits et obligations de chacun, sans que cela ne transcende la Loi cela constitue un ensemble de précisions et compléments à la Loi.

Sur le caractère rétroactif (p. 184) et la fermeture réglementaire (p. 186) :

Commentaire : nous nous opposons toujours à l'application rétroactive des nouveaux tarifs pour les raisons déjà soumises à la Régie, d'autant que nous considérons qu'ils ne devraient pas augmenter. Nous considérons que la Loi de la Régie actuelle confère à la Régie le pouvoir d'appliquer la fermeture réglementaire pour corriger des erreurs de prévision redevables ou non d'H.Q., considérant qu'H.Q. a un avantage en terme de connaissance de l'offre et de la demande et d'expertise prévisionnelle, il nous semble qu'un traitement asymétrique (retour des surplus à la clientèle) est tout à fait justifié et légitime, d'autant qu'H.Q. doit agir de façon imputable et reconnaître qu'elle peut faire des erreurs de prévision qui ne doivent pas pénaliser la population.

VII) Commentaires sur quelques propositions et éléments de preuve d'autres intervenants

- NB Power propose (transcriptions du 25/05/01 p. 116) d'accorder au point à point le rabais accordé en fonction du voltage aux clients industriels au tarif L : nous ne pensons pas que ce traitement soit approprié : d'une part parce que les exportations à partir des centrales éloignées utilisent pleinement le réseau à très haute tension ainsi que les interconnexions et que notre évaluation nous indique que les exportations ne couvrent pas leur coût avec le tarif et les réservations prévues par TÉ. D'autre part pour les exportations à partir de centrales

moins éloignées ou pour le transit interrégion, il faut évaluer le coût effectif des interconnexions, ce que ne prend pas pleinement en compte selon nous le tarif L.

Enfin le rabais accordé au tarif L, est établi sur une base mensuelle : le coût de la puissance selon le règlement 663 est de 10,85\$/kW/mois (auquel s'ajoute un tarif d'énergie de 2,42¢/kW versus un tarif de fourniture pour le L de 2,47¢ selon la loi 116 de juin 2000), et le rabais pour un voltage de 170 kV et plus est de 2,934\$/kW/mois (soit un rabais de 27%), NB Power propose plutôt un rabais de 34%, amenant le tarif annuel à 49,62\$/kW/an.

L'expert de la coalition industrielle proposait quant à lui un rabais uniforme de 25% sur le service point à point, mais ce rabais par équité ne s'appliquerait (transcriptions du 25/05/01, p. 242-243) qu'aux exportations d'H.Q. car elles utilisent les GRTAs.

Nous ne considérons pas équitable d'appliquer un rabais sur le transport d'électricité exportée par H.Q. et préférons, s'il faille définir des tarifs pour le transport interrégion, intrarégion et pour l'exportation à partir de centrales non éloignées, que cela soit fait à partir d'une étude de coûts par fonction bien détaillée et justifiée.

- Le témoin de Stop/SE, M. Fontaine (transcription du 28/05/01, p. 158) a proposé une méthode pour établir le tarif mensuel de transport en fonction de trois périodes dans l'année : il en conclut que le tarif de réservation de court terme devrait être supérieur au tarif annuel : le problème c'est qu'il se base sur le tarif mensuel 12-CP (8,02\$/mois) en sorte que les revenus générés surpassent les revenus requis de T_É, plutôt que sur le tarif mensuel qui découle de 1-CP ($75,18/12 = 6,265$ \$/mois), ce qui assurerait que les revenus générés égalent le revenu requis de T_É et ce qui donnerait un tarif d'été et de printemps-automne inférieur à 6,265\$/mois.

Enfin M. Fontaine (transcription du 28/05/01, p. 153) a calculé le niveau de réservation annuelle de point à point qui permettrait de faire passer les 3 tests du FERC en faveur d'un réseau 12-CP : avec des réservations annuelles constantes dans l'année, il est normal que cela exige un niveau de réservation très élevé relativement au niveau de réservations prévu en 2001 par H.Q., alors que nous avons évalué (notre preuve du 24/05/01, p. 5) qu'en faisant varier le niveau de réservation du point à point ferme dans l'année afin d'utiliser les exportations en meilleure complémentarité avec la charge locale, qu'il fallait un niveau de réservation maximale de beaucoup inférieur, donc il s'agit de deux perspectives différentes.

VIII) Positions sur les divers éléments de la requête

Nous maintenons l'ensemble de nos recommandations, formulées dans notre preuve écrite du 7/02/01 et lors de nos présentations en cours d'audience. Nous revenons ici sur quelques propositions que nous jugeons primordiales.

A) Le coût du service, le taux de rendement et le revenu requis

L'ACEF de Québec remet en question l'évaluation de la base tarifaire effectuée par le seul personnel d'H.Q., avec une simple opinion comptable des vérificateurs usuels d'H.Q., ainsi qu'un certain nombre de dépenses ayant augmentées de façon exagérée, notamment les frais partagés, dont ceux en télécommunication qui ont fait fait l'objet de hausses importantes depuis 1997, relativement à l'inflation générale et à l'indice des prix (IPC). Les charges directes ont aussi augmenté depuis 1997 de manière importante alors que les économies réalisées par les programmes de mise à la retraite auraient pu permettre des économies nettes.

L'ACEF de Québec considère qu'H.Q. n'a pas à obtenir un rendement sur avoir propre, équivalent au rendement boursier d'investisseurs privés (10,6%) : d'une part le risque (et la prime de risque en découlant) estimé pour TÉ est pour nous nettement exagéré, d'autre part H.Q. demeure une utilité publique et une société d'état dont la vocation première est de servir la population du Québec au meilleur coût possible : pour nous les consommateurs résidentiels sont les véritables actionnaires d'H.Q. et ils doivent à ce titre disposer des ressources hydroélectriques au meilleur prix possible; en ce sens, de bas tarifs au niveau résidentiel, constituent une façon acceptable, légitime et juste de remettre directement à la population la rente sur les ressources et les profits tirés de l'exploitation de nos ressources. Nous proposons que le profit de TÉ découle du critère financier "taux de couverture d'intérêt = 110%" ce qui autoriserait un rendement ne dépassant pas 200 M\$, au lieu du 460 M\$ réclamé par TÉ, taux de profit dont seraient exemptés les consommateurs résidentiels, véritables actionnaires légitimes d'H.Q..

Quant aux taux de capitalisation, nous proposons qu'il soit fixé à 25% pour les activités réglementées : l'avoir propre réglementé sera donc 25% * base tarifaire, alors que la part d'avoir financé par emprunt sera la part correspondant à celle d'H.Q. consolidée (dans ses activités électriques) soit autour de 68 à 69%.

Le revenu requis ne devrait pas être augmenté à 2 686 M\$ tel que demandé par TÉ, il pourrait même, selon nos calculs, être réduit à 2 344 M\$; nous proposons que le revenu requis demeure au niveau de 1997 (2 506 M\$ selon l'évaluation de TÉ) considérant que certaines hausses de coûts doivent être refusées (pour plus de 80 M\$) et que le profit de TÉ (sur les activités réglementées) doit être réduit, relativement à la demande d'H.Q. que l'ACEF considère basée sur des visées spéculatives et abusives.

B) L'allocation du revenu requis et les tarifs de transport d'électricité

Nous considérons que le service de point à point, notamment les exportations, ne couvrent pas leur plein coût de transport, une fois identifiés leurs coûts spécifiques : nous évaluons le manque à gagner entre 100 M\$ (allocation selon la puissance ou 1-CP) et 200 M\$ (lorsque l'on fait l'allocation selon l'énergie, ce qui s'approcherait de la méthode 12-CP, une fois les coûts spécifiques alloués); il s'en suit donc que le tarif pour la charge locale et le revenu requis pour la charge locale sont inéquitables et surévalués dans la demande d'H.Q..

Nous considérons donc que l'allocation de coût doit se faire en isolant d'abord les coûts spécifiques à la charge locale et aux services point à point, puis en allouant de manière juste et équitable les coûts communs : nous considérons que l'allocation des coûts communs doit se faire sur la base de l'énergie transitée et de la puissance appelée. En attendant la réalisation d'une étude de coût détaillée et rigoureuse nous croyons que la méthode 12-CP doit être utilisée, idéalement après avoir identifié et alloué les coûts spécifiques.

Enfin les tarifs de court terme doivent encourager l'utilisation optimale du réseau de transport, donc permettre de remplir les creux de demande en dehors de la pointe.

C) Méthodes comptables. fermeture réglementaire et la réglementation incitative

Nous réitérons de facto les propositions que nous avons formulé en regard des méthodes comptables d'H.Q. (par ex : coûts d'amortissement et de financement des immobilisations mises en exploitation qu'il faudrait introduire graduellement, en proportion du facteur d'utilisation des nouvelles immobilisations, afin d'éviter les chocs tarifaires) dont le refus de certains changements proposés par H.Q. (changement dans la méthode de calcul de l'amortissement du remboursement gouvernemental suite au verglas de 1998, application du taux de rendement sur avoir propre sur la partie autofinancée des immobilisations en cours). Enfin considérant les risques de sous-évaluation des revenus et de surévaluation des coûts nous demandons que s'applique dans le futur la fermeture réglementaire et que l'on développe le plus rapidement possible des outils d'évaluation de la performance de TÉ et d'H.Q. afin d'appliquer des incitatifs réglementaires efficaces permettant de minimiser les coûts de service du monopole de service pour une meilleure qualité possible.

D) Le règlement "Tarifs et conditions de transport d'électricité"

Nous réitérons que le règlement Tarifs et conditions de transport doit prioriser clairement la charge locale en regard du maintien du service lors de problèmes de fiabilité, de pannes ou de congestion sur le réseau, lors des réservations de services ou dans les choix d'investissement sur le réseau etc..

Les règles de contribution lors de nouvelles immobilisations doivent être modifiées significativement afin d'éviter toute forme de subventionnement et de gonflement des coûts provoqués par les nouveaux service de point à point, nommément les exportations. Le taux de perte doit être différencié entre la charge locale et le point à point (les exportations d'H.Q.), après réévaluation par la Régie, de même les rabais doivent être interdits tant qu'une nouvelle politique de rabais et une méthodologie de calculs des rabais n'aura pas été évaluée et autorisée par la Régie, avec l'exigence première que les rabais accroissent les revenus globaux de transport et ne profitent pas indûment qu'à H.Q. ou au gouvernement.

Conclusion :

Nous espérons avoir pu, par la présente, clarifier nos éléments de preuve et arguments de manière à justifier pleinement les positions retenues par l'ACEF de Québec.

Ce long processus qui tire à sa fin ne doit pas nous faire oublier les enjeux principaux de la présente cause : soit l'autorisation de revenus requis et de tarifs de transport d'électricité pour H.Q., que nous voulons d'abord juste et équitable, ainsi que l'établissement de règles claires qui garantissent la priorité d'accès au réseau de transport à la charge locale, autant actuellement que dans le futur, et qui assurent la non pénalisation de la charge locale lorsque les clients du service point à point ou du service en réseau intégré utilisent le réseau de transport ou s'y intègrent.

Nous espérons que nos arguments et nos positions seront pris au sérieux et évalués à leur juste mérite par la Régie, sans que le statut de l'ACEF de Québec et de ses représentants ne viennent amoindrir la portée de son message et de ses choix de valeur, afin que soient corrigées les failles et iniquités de la proposition d'H.Q..

Synthèse des principales recommandations de l'ACEF de Québec :

1) Nous évaluons que TransÉnergie a surestimé ses coûts et sous-estimé ses revenus (de point à point et de services rendus à d'autres unités) et exige un profit exagéré : nous demandons que le revenu requis soit gelé au niveau de 1997 (selon l'évaluation d'H.Q.).

2) Nous estimons que le service point à point, dominé par les exportations, ne couvre pas pleinement ses coûts (entre 100 et 200 M\$) et qu'il faille établir les tarifs du point à point de manière à ce que les coûts spécifiques liés aux exportations soient pleinement couverts par les services de point à point; de même l'allocation des frais communs entre la charge locale et les services de point à point doit se faire par une méthode autre que la méthode 1-CP que nous considérons inéquitable et inadéquate considérant les économies de réseaux et les caractéristiques de la demande au Québec.

La méthode 12-CP pourra être utilisée à cet effet en attendant une étude d'allocation de coûts et d'établissement tarifaire plus poussée où énergie et puissance entreraient en ligne de compte.

Si pour des raisons de compétitivité le gouvernement du Québec veut réduire le coût du transport sur les exportations d'électricité, il devra assumer seul, par une baisse de profit, l'écart entre les coûts véritables et le revenu réduit, afin de ne pas pénaliser la charge locale. Encore là nous croyons que le contribuable serait perdant d'une telle stratégie.

3) Le règlement "Tarifs et conditions de transport " doit garantir la priorité absolue accordée à la charge locale en terme d'accès au réseau, de service en cas de pannes ou de suspension de services et de priorité de réservation. Nous proposons aussi :

- l'obligation d'établir une convention de service pour la charge locale, avec établissement clair des règles devant s'appliquer à la charge locale;
- un taux de perte plus faible pour la charge locale;
- de nouvelles règles de contribution plus justes pour les clients du point à point ou du service en réseau intégré, lorsqu'il y a des investissements requis, de manière à limiter le plus possible la croissance du coût moyen de service;

- des règles plus strictes en regard des rabais pouvant être accordés sur les tarifs des services de point à point de court terme, dans la mesure où il est prouvé que ces rabais profitent vraiment à la charge locale, et que cela ne constitue pas du subventionnement, autrement le gouvernement du Québec et H.Q. doivent prendre à leur charge ces rabais.

- Enfin l'ACEF de Québec réitère, en terminant, qu'elle demandera le remboursement des dépenses encourues par sa participation à la présente audience.