

C A N A D A

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

**PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL**

No : R-3401-98

HYDRO-QUÉBEC

requérante

et

**L'ASSOCIATION QUÉBÉCOISE
DES CONSOMMATEURS
INDUSTRIELS D'ÉLECTRICITÉ**

**L'ASSOCIATION DES
INDUSTRIES FORESTIÈRES DU
QUÉBEC**

**L'ASSOCIATION QUÉBÉCOISE
DE PRODUCTION D'ÉNERGIE
RENOUVELABLE (AQPER)**

et al

**(CI-APRÈS LA « COALITION
INDUSTRIELLE »)**

intervenantes

ARGUMENTATION DE LA COALITION INDUSTRIELLE

I. INTRODUCTION :

À titre d'entrée en matière de notre argumentation au nom de la Coalition industrielle, nous croyons important de rappeler que les trois (3) associations qui composent celle-ci représentent non seulement les intérêts des grandes industries consommatrices d'électricité mais également ceux d'un grand nombre de producteurs privés d'électricité du Québec.

Comme indiqué aux paragraphes 1 et 2 de la demande d'intervention de la Coalition industrielle produite en date du 9 décembre 1999, l'AQCIE représente les intérêts de plus de trente (30) importants consommateurs d'électricité établis au Québec qui, collectivement, consommaient alors 40 TWh d'énergie électrique par année correspondant à une valeur de plus d'un (1) milliard de dollars. La consommation des membres de l'AQCIE, qui oeuvrent dans la quasi-totalité des secteurs d'activité industrielle du Québec, représentait alors près de 25% de la consommation totale d'électricité facturée au Québec et plus de 65% de la consommation de la grande industrie.

L'AIFQ, pour sa part, regroupe une trentaine d'entreprises manufacturières représentant plus de 97% de la production de pâtes et papiers et plus de la moitié de la production de bois de sciage au Québec qui, collectivement, achètent environ 12% de la production d'Hydro-Québec. Tout comme c'est le cas pour l'AQCIE, l'électricité représente une part importante des coûts de production de la plupart des membres de l'AIFQ et comme tel, influence leur capacité de demeurer compétitifs avec les industries papetières localisées ailleurs au Canada ou aux États-Unis. En plus d'être de grands consommateurs d'électricité, plusieurs des membres de l'AIFQ détiennent des moyens de production d'électricité.

L'AQPER, pour sa part, représente les intérêts de treize (13) producteurs privés d'électricité établis au Québec qui, collectivement produisent plus de 80% de l'énergie hydroélectrique privée vendue à Hydro-Québec. Les membres de l'AQPER représentent également l'ensemble de la production indépendante d'énergie renouvelable, incluant l'énergie éolienne, de biomasse ou d'utilisation des déchets.

De par la nature même des intérêts variés qu'elles représentent, les associations membres de la Coalition industrielle, collectivement, constituent sans doute le seul intervenant au présent dossier qui représente à la fois les intérêts des grands consommateurs de la charge locale et ceux des utilisateurs du service de transport de transit (service point à point) dispensé par TransÉnergie. La Coalition industrielle soumet respectueusement que cette dualité d'intérêts constitue pour elle un incitatif naturel à l'effet de promouvoir des positions qui, lorsque considérées dans leur ensemble, procurent un juste équilibre entre les intérêts des usagers de la charge locale, d'une part, et ceux du service point à point, d'autre part.

Bien évidemment, la position fondamentale des membres de la Coalition industrielle est de préconiser la décision tarifaire qui sera la plus susceptible de produire les plus bas tarifs de transport possibles dans les circonstances.

Les trois (3) associations membres de la Coalition industrielle préconisent en outre que les tarifs de transports d'électricité à être approuvés par la Régie doivent constituer le reflet fidèle des coûts réels encourus par Hydro-Québec pour fournir les services de transport aux deux (2) grandes catégories d'usagers du réseau, soit la charge locale, d'une part, et les services de transport point à point (long terme et court terme), d'autre part. Il s'ensuit donc que les tarifs de transport doivent être

établis en fonction du coût de service encouru par Hydro-Québec pour dispenser ces deux (2) grandes catégories de service et qu'il ne devrait pas y avoir d'interfinancement en faveur d'une catégorie d'utilisateurs au détriment de l'autre. La position mise de l'avant par la Coalition industrielle à ce chapitre repose donc essentiellement sur le grand principe de l'utilisateur payeur.

Au-delà de leurs préoccupations de base quant au caractère juste et raisonnable des tarifs de transport offerts par TransÉnergie, les membres de la Coalition industrielle sont particulièrement intéressés à tous les enjeux relatifs à la qualité du service dont, notamment, ceux liés à la continuité du service et à la qualité de l'onde. Il ne faut pas perdre de vue en effet que, pour les grandes industries, un simple creux de tension qui se mesure en millisecondes peut provoquer des arrêts de production de plusieurs heures qui peuvent être fort coûteux pour les industries concernées.

Enfin, il est important de rappeler que le service de transport de transit (point à point) qui est offert par TransÉnergie depuis le 1^{er} mai 1997 et dont les conditions sont présentées pour approbation par la Régie a été créé essentiellement pour satisfaire aux exigences de réciprocité ainsi qu'aux impératifs de séparation fonctionnelle émis par la Federal Energy Regulatory Commission (FERC) des États-Unis comme condition de l'octroi à Hydro-Québec (via sa filiale HQ Energy Services US Inc.) d'un permis l'autorisant à vendre son électricité sur les marchés de gros aux États-Unis. Il s'ensuit donc que les conditions du service de transport point à point à être approuvées par la Régie dans le cadre du présent dossier devront procurer un véritable accès ouvert et non discriminatoire au service de transport de TransÉnergie. Il est donc nécessaire que les tarifs et autres conditions du service de transport point à point traitent tous les usagers du réseau sur un pied

d'égalité (*level playing field*) et qu'ils ne procurent à l'un quelconque d'entre eux, notamment Hydro-Québec production, un avantage indû par rapport aux autres.

Comme on le sait, la Coalition a, le 7 février 2001, produit un mémoire en bonne et due forme (**pièce Coalition 1, doc. 1**) énonçant l'essentiel de sa position relativement aux enjeux qui la préoccupent relativement au présent dossier. À ce mémoire, sont venues s'ajouter les expertises et pièces suivantes (telles que complétées par les témoignages oraux rendus à l'audience) qui constituent l'essentiel de la preuve de la Coalition :

- **Pièce Coalition 1, doc. 2** : Réponses de la Coalition industrielle aux questions portant sur son mémoire;
- **Pièce Coalition 1, doc. 3** : Présentation de Monsieur Luc Boulanger quant aux impacts tarifaires de la proposition de la Coalition sur le taux de rendement;
- **Pièce Coalition 1, doc. 4** : Présentation de Monsieur Paul Jutras sur la commercialisation du transport;
- **Pièce Coalition 2, doc. 1**: Expertise des docteurs Laurence D. Booth et Michael K. Berkowitz intitulée «*Fair Return and Capital Structure for TransÉnergie*»;
- **Pièce Coalition 2, doc. 2**: Réponses des experts Booth et Berkowitz aux demandes de renseignements écrites qui leur ont été adressées;
- **Pièce Coalition 2, doc. 3** : Présentation des experts Booth et Berkowitz en cours d'audience;

- **Pièce Coalition 2, doc. 4** : Réponses des experts Booth et.Berkowitz à l'engagement numéro 3 souscrit par la Coalition lors de l'audience du 25 avril 2001;
- **Pièce Coalition 2, doc. 5** : Article du quotidien La Presse du 1^{er} mai 2001 intitulé «*Moody's pourrait hausser la cote du Québec*»;
- **Pièce Coalition 3, doc. 1** : Expertise de Monsieur André Mercier du Groupe CIAE sur la qualité du service et la mesure de la performance;
- **Pièce Coalition 3, doc. 2** : Réponses de la Coalition industrielle aux questions portant sur l'expertise de Monsieur Mercier;
- **Pièce Coalition 3, doc. 3** : Formulaire type du programme de partenariat qualité 2000 d'Hydro-Québec;
- **Pièce Coalition 3, doc. 4** : Compte-rendu de la rencontre annuelle de 1993 avec les présidents de la clientèle VGE;
- **Pièce Coalition 3, doc. 5** : Réponse à l'engagement numéro 1 souscrit par Monsieur Mercier lors de l'audience du 18 avril 2001 (rapport d'événement grandes entreprises);
- ***Pièce Coalition 4, doc. 1** : Expertise du Dr. Zak El-Ramly intitulée «*Business Risk Analysis*»;
- ***Pièce Coalition 4, doc. 2** : Réponses du Dr. Zak El-Ramly sur les demandes de renseignements écrites présentées à l'égard de son expertise sur le «*Business Risk Analysis*»;

- ***Pièce Coalition 4, doc. 2.1** : Réponse complémentaires du Dr. Zak El-Ramly sur son expertise sur le «*Business Risk Analysis*»;
 - ***Pièce Coalition 4, doc. 3** : Réponses du Dr. Zak El-Ramly aux demandes d'informations supplémentaires d'Hydro-Québec sur son expertise «*Business Risk Analysis*»;
 - ***Pièce Coalition 4, doc. 4** : Projet de présentation du Dr. Zak El-Ramly intitulé «*The absence of material business risk*»;
- * N.B. : Toutes les pièces de la série Coalition 4 portant sur l'expertise du Dr. Zak El-Ramly sur le risque d'affaires de TransÉnergie ont été retirées de consentement le 25 avril 2001 en considération de la fourniture par TransÉnergie d'une admission dont il sera question dans la section de la présente argumentation consacrée au taux de rendement.
- **Pièce Coalition 5, doc. 1** : Expertise du Dr. Zak El-Ramly intitulée «*Rate Design Analysis*»;
 - **Pièce Coalition 5, doc. 2** : Réponses du Dr. Zak El-Ramly aux demandes de renseignements écrites sur son expertise «*Rate Design Analysis*»;
 - **Pièce Coalition 5, doc. 2.1** : Réponses complémentaires du Dr. Zak El-Ramly aux demandes de renseignements de la Régie;
 - **Pièce Coalition 5, doc. 3** : Réponses du Dr. Zak El-Ramly aux demandes de renseignements supplémentaires d'Hydro-Québec à l'égard de son expertise «*Rate Design Analysis*»;

- **Pièce Coalition 5, doc. 4** : Présentation du Dr. Zak El-Ramly intitulée «*Rate Design Analysis*».

Eu égard à l'envergure et à la complexité de la preuve qui a été présentée de part et d'autre, la Coalition n'entend pas revenir, dans le cadre de la présente argumentation, sur tous et chacun des points dont il a été traité dans cette preuve. Aussi, par souci de concision et de clarté, la Coalition entend présenter son argumentation dans le même ordre et selon les mêmes thèmes que ceux relatés dans son mémoire produit comme pièce **Coalition 1, doc. 1**.

II L'ÉVOLUTION HISTORIQUE DU COÛT DE SERVICE ET LES REVENUS ADDITIONNELS REQUIS :

2.1 L'augmentation du coût de service entre 1997 et 2001 :

Comme on le sait, la présente cause tarifaire est la première dont la Régie est saisie, pour décision en matière d'électricité, depuis sa création en juin 1997. Auparavant, les tarifs d'Hydro-Québec étaient fixés par le gouvernement, habituellement après la tenue d'une Commission parlementaire.

La présente cause constitue donc la première occasion à laquelle les tarifs de transport d'électricité d'Hydro-Québec pourront être fixés par un organisme quasi-judiciaire indépendant dont les délibérations pourront bénéficier non seulement de l'éclairage de ses propres ressources internes mais également de celui généré par la participation des nombreux intervenants au présent dossier.

Or, cette première cause tarifaire concernant TransÉnergie présente certaines particularités qui, de l'avis de la Coalition, devraient inciter la Régie à une extrême prudence.

En effet, parmi les premières étapes de l'analyse d'un dossier tarifaire, il est d'usage pour la Régie de déterminer les revenus qui seraient générés par les volumes de ventes prévus pour l'année témoin projetée si l'on devait maintenir les tarifs actuels en vigueur. Or, compte tenu que les tarifs actuels d'Hydro-Québec (en vigueur depuis le 1^{er} mai 1997) sont intégrés, il est difficile de déterminer, sur la base des volumes de ventes projetés pour l'année témoin 2001, les revenus qui seraient générés par la seule composante transport des tarifs actuels.

Il est bien vrai que l'Appendice H du *Règlement numéro 659* sur les conditions et les tarifs du service de transport approuvé par le Décret 276-97 (en vigueur le 1^{er} mai 1997) précise que les revenus annuels requis aux fins du service de transport en réseau intégré étaient alors de 2,260 milliards \$ et que c'est ce montant (après déduction des revenus de 42 millions \$ associés aux contrats avec Ontario Hydro et CRT) qui a été utilisé comme point de départ du calcul des revenus additionnels requis pour l'année 2001. Voir le témoignage de Monsieur Chéhadé produit comme pièce HQT-10, document 1, page 22.

Or, le Décret qui a approuvé le *Règlement 659* ne comporte aucune explication quant à l'origine ou au calcul de ce chiffre de 2,260 milliards \$ et nous ignorons les méthodes qui ont été utilisées à l'époque par Hydro-Québec pour ségréguer celui-ci des revenus générés par ses autres activités comme, par exemple, la production et la distribution.

Lors de leur contre-interrogatoire par le procureur de la Coalition à l'audience du 1^{er} mai 2001, les témoins d'Hydro-Québec ont reconnu comme suit qu'aucune ventilation ou information précise n'a été transmise par Hydro-Québec au gouvernement aux fins de l'approbation du revenu requis de 2,260 milliards \$ attribué à TransÉnergie (T.S., vol. 16, pages 86-87) :

«95 Q. *Mais le deux milliards deux cent soixante millions (2 260 000 000) que l'on retrouve à l'Appendice H du Règlement 659, le gouvernement ne l'a quand même pas sorti d'un chapeau. J'imagine qu'il y a des informations qui ont été transmises par Hydro-Québec au gouvernement pour identifier le revenu requis transport*

M. MICHEL BASTIEN :

R. À ma connaissance, il n'y a pas eu d'autres informations que celles que l'on retrouve dans le Décret.

96 Q. *C'est-à-dire que, selon votre témoignage, Monsieur Bastien, tout ce que Hydro-Québec aurait fourni au gouvernement pour les fins d'approbation du Règlement 659, c'est un chiffre avec aucune justification?*

R. C'est l'information que j'ai, oui.»

Nous avons également appris au cours des mêmes audiences que ce n'est qu'à compter de l'ouverture du réseau le 1^{er} mai 1997 qu'une comptabilité séparée a commencé à être tenue pour les revenus et dépenses de TransÉnergie. Notons de plus que les états financiers divisionnels non vérifiés qui ont été préparés pour TransÉnergie à compter de 1997 n'étaient que des prototypes et que ce n'est qu'à compter de 1999 que l'implantation des systèmes permettant d'isoler les données financières de TransÉnergie ont été complétées. Voir T.S., vol. 16, aux pages 84-85.

Dans ce contexte, on peut aisément affirmer qu'il n'existe aucune preuve au dossier permettant à la Régie de conclure au caractère juste et raisonnable du revenu requis de transport 1997 qui a pourtant servi de point de départ au calcul des revenus additionnels requis de l'ordre de 183 millions qui justifient l'argumentation tarifaire proposée pour l'année 2001. Voir le témoignage écrit de Monsieur Albert Chéhadé, pièce HQT-10, doc. 1, page 22.

C'est aux pages 121 et suivantes de la pièce HQT-13, doc. 1, produite en réponse aux questions 71.1 et suivantes de la Régie que l'on peut retrouver les explications d'Hydro-Québec quant au calcul relatif à la détermination du revenu requis et des tarifs de transport 1997 présentement en vigueur ainsi qu'à la détermination du revenu additionnel requis pour l'année témoins 2001. Ceci a été expressément admis par les témoins d'Hydro-Québec lors de leur contre-interrogatoire à l'audience du 1^{er} mai 2001. Voir T.S., vol. 16, pages 87-88, réponse 98.

Or, après consultation de cette pièce, force est de constater que nous sommes dans l'obscurité la plus totale quant aux méthodes précises qui ont été utilisées pour ségréguer le revenu requis de transport de 1997 par rapport à celui requis pour les autres activités d'Hydro-Québec à l'époque. À preuve, l'explication sommaire suivante à la page 122 de la pièce HQT-13, doc. 1 :

«Lors de l'établissement du revenu requis de transport de 1997, les charges, de même que les capitaux propres, étaient alloués aux fonctions Production, Transport, Distribution et Services à la clientèle sur la base de facteurs de répartition. Ces facteurs étaient généralement établis sur la base de la valeur nette des immobilisations de chacune des fonctions. Les charges générales et administratives étaient quant à elles réparties entre les fonctions au prorata des autres charges.»

Qui plus est, nous apprenons du tableau produit en réponse à la question 71.2 (page 124) de cette pièce HQT-13, doc. 1 que *«le revenu requis de 1997, tel que présenté en 71.1, n'a pas été établi sur la base des principes réglementaires qui ont servi à calculer le revenu requis de l'année témoin projetée 2001»*. Il s'ensuit que la ventilation du revenu requis de 1997 selon le modèle présenté pour l'année projetée 2001 est fort différente de celle qui existait en 1997 selon le tableau produit en réponse à la question 71.1. À titre d'exemple, la ventilation des revenus requis de 1997 selon le modèle présenté pour 2001 propose des charges d'exploitation de 498 millions par rapport à celles de 422 millions qui avaient été calculées en 1997. Même chose pour l'amortissement qui est de l'ordre de 401 millions selon le modèle 2001 par rapport au chiffre de 445 millions qui avait été calculé en 1997. Et ainsi de suite...

Encore une fois, lorsque contre-interrogé sur ce point à l'audience du 1^{er} mai 2001, les témoins d'Hydro-Québec ont concédé candidement qu'il fallait mettre de gros bémols sur les comparaisons entre 1997 et 2001 au motif que *«nos systèmes comptables n'étaient du tout appropriés et faits pour répliquer ou refaire le modèle de l'année 2001»*. Voir T.S., vol. 16, pages 88 à 90.

Pourtant, malgré les changements importants qui sont intervenus depuis 1997 quant aux pratiques comptables utilisées pour le calcul du revenu requis, le total des revenus requis 1997 proposé au tableau 71.2 selon la ventilation 2001 est exactement le même que celui de 2,509 milliards \$ proposé au tableau 71.1 selon la ventilation originale de 1997. Cet étrange résultat est non pas le fruit d'une extraordinaire coïncidence comptable mais provient plutôt d'une décision d'Hydro-Québec de *«... maintenir, pour fins de comparaison, le montant de revenus requis pour 1997 à 2,509 milliards dans le tableau ci-dessus»*. Voir HQT-

13, doc. 1, page 124. Encore une fois, cet état de fait a été expressément admis par les témoins d'Hydro-Québec lors de leur contre-interrogatoire à l'audience du 1^{er} mai 2001. Voir T.S., vol. 16, pages 92 et 93, réponse 101.

Compte tenu que c'est la ventilation du revenu requis de 1997 selon le modèle 2001 qui a été utilisée comme point de départ du calcul de l'augmentation du revenu requis entre 1997 et 2001, la Coalition soumet respectueusement que la gymnastique comptable à laquelle Hydro-Québec s'est livrée (sans justification valable) a pour effet de dénuer de toute crédibilité les justifications apportées au soutien des postes de dépenses qui ont connu une augmentation entre 1997 et 2001. Encore une fois, notons que, lors de leur contre-interrogatoire à l'audience du 1^{er} mai 2001, les témoins d'Hydro-Québec n'ont pas contesté la conclusion avancée dans la pièce Coalition 1, doc. 2 réponse 1.1 selon laquelle *«en l'absence d'autre preuve dressant la comparaison entre le revenu requis de 1997 et celui de l'année projetée 2001, la Coalition industrielle soumet qu'il n'était pas déraisonnable pour elle de conclure que **c'est bel et bien la ventilation du revenu requis de 1997 selon le modèle 2001 que l'on doit considérer aux fins de comprendre le calcul de l'augmentation du revenu requis entre 1997 et 2001**»*. Voir T.S., vol. 16, pages 93-94, réponse 106.

Compte tenu que le mode de calcul du revenu additionnel requis constitue la pierre angulaire de tout dossier tarifaire, la Coalition soumet respectueusement que les difficultés réelles relatées ci-dessus et admises par les témoins d'Hydro-Québec sont telles que la Régie doit faire preuve d'une extrême prudence dans son analyse des composantes du coût de service qui, selon les chiffres d'Hydro-Québec, ont fait l'objet d'une évolution à la hausse ou à la baisse par rapport à la situation qui prévalait en 1997.

À notre avis, la preuve présentée à l'audience ne permet aucunement au procureur d'Hydro-Québec de proposer la conclusion suivante à la page 93 de son argumentation quant au caractère raisonnable de la progression du coût de service de TransÉnergie entre 1997 et 2001 :

*«Globalement, le revenu requis est passé de 2,509 millions en 1997 à 2,685 millions en 2001 représentant une hausse de 176 millions ou de 7%. **Cette croissance est inférieure à la hausse cumulée du taux d'inflation pour la même période**».*

Bien au contraire, certains éléments mis en preuve indiquent clairement que le revenu requis de 2,509 milliards \$ qui est sous-jacent aux tarifs actuels est artificiellement gonflé et que, par voie de conséquence, l'augmentation tarifaire entre 1997 et 2001 dépasse largement le taux de l'inflation :

1. Le taux de rendement sur les capitaux propres de l'ordre de 11,5% que l'on impute au revenu requis de 1997 selon les réponses 71.1 et suivantes de la pièce HQT-13, doc. 1 représente presque le double du taux de rendement de 6,2% qui est indiqué dans les rapports annuels d'Hydro-Québec pour 1997. Nous comprenons que l'attribution de ce taux de rendement très élevé au revenu requis de TransÉnergie en 1997 est le fruit d'un choix essentiellement arbitraire de la part d'Hydro-Québec. Voir T.S., vol. 16, pages 104 à 106, réponse 122.

Or, selon nos calculs, l'utilisation du taux corporatif de 6,2% aurait, pour le revenu requis de 1997, procuré un rendement de l'ordre de 225 millions plutôt que le chiffre de 417 millions découlant du taux arbitraire de 11,5% utilisé aux réponses 71.1 et suivantes de la pièce HQT-13, doc. 1. Il s'ensuit donc un écart de 192 millions qui vient gonfler artificiellement le revenu requis attribué à

TransÉnergie pour 1997. Encore une fois, ces calculs arithmétiques bien simples n'ont pas été contestés par les témoins d'Hydro-Québec lors de leur contre-interrogatoire à l'audience du 1^{er} mai 2001. Voir T.S., vol. 16, pages 106 à 111.

2. Au niveau des frais financiers, la réponse 71.1 indique un chiffre de l'ordre de 1,056 milliards représentant 34,5% des frais financiers totaux de l'ordre de 3,062 milliards rapportés au rapport annuel de 1997 pour l'ensemble d'Hydro-Québec. Cette proportion de 34,5% dépasse largement celle de 31,7% correspondant aux frais financiers de 988 millions alloués à TransÉnergie en 1999 par rapport au total de 3,119 milliards \$ pour l'ensemble d'Hydro-Québec, tel que rapporté à la pièce HQT-5, doc. 5, page 3.

On se souviendra que ce sujet en particulier a fait l'objet de longues discussions lors du contre-interrogatoire des témoins d'Hydro-Québec à l'audience du 1^{er} mai 2001. Voir T.S., vol. 16, pages 116 à 142 inclusivement.

Parmi les questions qui ont été abordées avec les témoins d'Hydro-Québec, le procureur de la Coalition a souligné qu'il était étrange de constater que la proportion des frais financiers attribués à TransÉnergie avait diminué entre 1997 et 1999 alors même que la valeur des actifs attribués à TransÉnergie par rapport à Hydro-Québec dans son ensemble avait, quant à elle, connu une augmentation pendant la même période. À première vue, ceci semble contraire au principe relaté à la page 122 de la pièce HQT-13, doc. 1 à l'effet que, lors de l'établissement du revenu requis de transport de 1997, les charges de même que les capitaux propres étaient alloués aux fonctions production, transport, distribution et service à la clientèle sur la base de la valeur nette des immobilisations de chacune des fonctions. La réponse à l'engagement numéro

37 souscrit par Hydro-Québec pour expliquer ces distorsions a été produite comme pièce HQT-5, doc. 3.2.3 en date du 14 mai 2001.

Après relecture de cette pièce ainsi que des passages de la transcription sténographique du 1^{er} mai 2001 relatés ci-dessus, la Coalition retient que ces distorsions, encore une fois, s'expliqueraient par des «... *changements méthodologiques relatifs aux actifs de la catégorie Autres*» que l'on retrouve aux rapports annuels d'Hydro-Québec. En conséquence, et dans la mesure où les témoins d'Hydro-Québec ont maintes fois affirmé que la comptabilité de TransÉnergie en 1999 était plus «*raffinée*» que celle qui existait en 1997, il ne nous paraît pas déraisonnable de suggérer que la surpondération des frais financiers attribuée aux revenus requis 1997 (selon la réponse 71.1 de HQT-13, doc. 1, page 121) procure un écart supplémentaire à la hausse de 85 millions calculé comme suit :

- Frais financiers de 1997 selon réponse 71.1 (ratio de 34,5%) : 1,056 milliards
- Frais financiers de 1997 selon ratio de 1999 (31,7%) : 971 milliards (3,062 milliards x 31,7%)

Écart à la hausse : **85 millions**

Si l'on calcule la surévaluation des revenus requis de 1997 causée par le taux de rendement excessif de 11,5% (écart de 192 millions) de même que par la surpondération des frais financiers (écart de 85 millions), on constate que ces deux (2) facteurs produisent à eux seuls un écart à la hausse de l'ordre de 277 millions. Si l'on retranche ce chiffre de 277 millions du chiffre de 2,509 milliards proposé par Hydro-Québec comme revenu requis de 1997 (selon la réponse 71.1), on en

arrive à une valeur corrigée (et plus représentative de la réalité) de l'ordre de 2,232 milliards.

Ensuite, en utilisant ce chiffre de 2,232 milliards comme point de départ de calcul des revenus additionnels requis pour 2001, on en arrive à un déficit de l'ordre de 453 millions représentant une augmentation de 20,3% entre 1997 et 2001 :

Revenu requis 2001 :	2,685 milliards
Revenu requis 1997 (corrigé) :	2,232 milliards
Revenu additionnel requis :	453 millions (20,3%)

Il y a fort à parier que, dans sa réplique à la présente argumentation, Hydro-Québec tentera de démontrer l'inexactitude des chiffres avancés ci-dessus pour calculer la surévaluation du revenu requis 1997 qui, faut-il le rappeler, est sous-jacent aux tarifs actuels dont on propose l'augmentation. À ceci, la Coalition répond immédiatement que les chiffres ci-dessus sont présentés essentiellement à titre indicatif et que, si l'on peut douter de leur exactitude, il en va probablement davantage pour ceux d'Hydro-Québec.

Il n'en demeure pas moins que ces chiffres, aussi inexacts soient-ils, procurent une bonne indication de l'ampleur de l'augmentation du revenu requis 2001 par rapport à celui de 1997. Comme indiqué ci-dessus, nous croyons que devant l'incertitude réelle qui existe quant au caractère « *juste et raisonnable* » des tarifs de 1997 qui constituent le point de départ de l'augmentation proposée, la Régie doit faire preuve d'une extrême prudence dans l'analyse des projections d'Hydro-Québec pour 2001 et se doter des outils nécessaires (comme par exemple la fermeture réglementaire des livres) pour en contrôler l'exactitude.

Par ailleurs, et comme indiqué aux pages 9 et 10 de son mémoire, la Coalition soumet que, parmi les normes objectives auxquelles on peut faire appel aux fins d'explorer les postes de dépenses auxquels des améliorations pourraient être apportées afin de réduire l'augmentation tarifaire, il y a sans doute les suivantes :

- a) L'indice des prix à la consommation (IPC) pour la période de 1997 jusqu'à 2001;
- b) L'évolution des taux d'intérêts sur les marchés internes et externes pendant la même période;
- c) L'évolution du taux de change pendant la même période;
- d) La conformité des pratiques comptables d'Hydro-Québec avec les principes comptables généralement reconnus au Canada (GAAP), notamment au niveau des méthodes d'amortissement et de l'imputation des charges entre les unités d'affaires de l'entreprise.

Parmi les postes de dépenses méritant une attention particulière, il y a, bien sûr, le taux de rendement de 10,60% qui est proposé pour 2001 qui, à lui seul, représente une augmentation de 58,2% par rapport à celui de 6,7% qui a été réalisé pour l'ensemble d'Hydro-Québec au 31 décembre 1999.

Parmi les autres postes dignes de mention, mentionnons celui des «*services partagés et corporatifs*» qui est passé de 226 millions à 363 millions entre 1997 et 2001, soit une augmentation de 137 millions (ou 60,6%) en moins de quatre (4) ans.

Tout ceci pour conclure que, contrairement à ce qui est suggéré au premier paragraphe de la page 93 de l'argumentation d'Hydro-Québec, le revenu requis

réel de TransÉnergie a progressé à un rythme largement supérieur à celui de l'inflation entre 1997 et 2001.

2.2 Le traitement comptable et réglementaire du manque à gagner de 183 millions :

On se souviendra que, dans la section 2.2 (pages 11 à 13) de son mémoire, la Coalition a formulé des préoccupations sérieuses quant au traitement comptable et réglementaire qui sera réservé au manque à gagner de 183 millions ainsi que, le cas échéant, quant au mode de récupération de celui-ci qui sera proposé à l'expiration du gel tarifaire qui, selon les dernières nouvelles, doit maintenant se prolonger jusqu'en 2004.

Plus particulièrement, la Coalition a déploré le caractère vague et ambigu des réponses fournies aux pages 51 et suivantes de la pièce HQT-13, doc. 8 qui a été produite en réponse à la question 31 de la Coalition demandant des explications supplémentaires à ce chapitre.

Cela étant dit, la Coalition se réjouit et tient à prendre acte du fait que, lors des audiences tenues en date des 9 et 10 avril 2001, les témoins d'Hydro-Québec ont enfin dissipé tous les doutes qui pouvaient planer sur cette question importante et ont clairement indiqué qu'il n'est pas dans les intentions d'Hydro-Québec de demander quelle que récupération que ce soit de tout manque à gagner à être encouru au niveau de l'intrant transport avant l'expiration de la période du gel. Sur ce point, la Coalition réfère au passage suivant du témoignage de Monsieur Michel Bastien lors de l'audience du 10 avril 2001 (T.S., vol. 6, pages 21 à 23) :

«18 Q. *Bon. En portant votre chapeau Hydro-Québec global, ma question est la suivante et c'est l'esprit des demandes écrites qu'on vous a*

adressées dans le dossier. Est-ce qu'il est dans les intentions d'Hydro-Québec de demander la récupération du manque à gagner de l'intrant transport qui aura été encouru pour l'année deux mille un (2001), possiblement pour l'année deux mille deux (2002), lorsque viendra le temps de présenter le dossier distribution?

R. Il n'est aucunement question pour Hydro-Québec de demander quelque récupération que ce soit, ni pour deux mille un (2001), ni pour deux mille deux (2002); tant et aussi longtemps qu'il y a un gel de tarif, il y a un gel de tarif, et l'écart, s'il y a lieu, est absorbé à même les bénéfices consolidés de l'entreprise.

19 *Q. Donc, c'est l'actionnaire d'Hydro-Québec qui absorbe ce manque à gagner?*

R. Tout à fait. C'est clairement écrit, je le répète, peut-être qu'on a manqué une opportunité, là, de demander un compte de frais reportés parce que vous avez l'air de lui donner une certaine valeur, là, mais nous l'avons concédé, nous assumons notre choix de geler les tarifs et tant et aussi longtemps qu'on parle de gel des tarifs, le manque à gagner présumé sera absorbé à même les bénéfices de l'entreprise.

20 *Q. C'est parfait, parce que vous vous souvenez, dans une autre vie où on s'est déjà rencontrés, il avait été question de colonnes compensatoires et de trucs comme ça, et ça avait semé une certaine confusion, pour ne pas dire un émoi au sein des intervenants!*

LE PRÉSIDENT :

21 *Q. Votre signe de tête affirmatif, Monsieur Bastien, pour les notes sténographiques...*

R. Alors, je me souviens!

Me GUY SARAULT :

C'est la devise des Québécois, n'est-ce pas.

LE PRÉSIDENT :

22 Q. *Alors, il n'y en aura pas de colonnes compensatoires?*

(9 h 45)

R. *Non, non, il n'y en aura pas de colonne compensatoire, bien, quoi que de toute façon, budgétaire, il y a une certaine forme de colonne compensatoire mais pas en termes de, on met un compilateur en marche et, éventuellement, la colonne compensatoire, elle est ajoutée à des coûts du distributeur, donc il n'y aura pas d'impact par rapport aux coûts du distributeur.*

Me GUY SARAULT :

23 Q. *Alors, essentiellement, l'intrant transport qui sera proposé dans le cadre de la cause de distribution, ce seront les derniers tarifs approuvés par la Régie pour la charge locale dans le cadre de la cause de transport?*

R. *C'est tout à fait ça.»*

Voir également les réponses de Monsieur Jacques Régis lors de son contre-interrogatoire par Me Claude Tardif lors de l'audience du 9 avril 2001, T.S., vol. 5, pages 187 à 191.

Voilà donc, nous l'espérons, une question qui peut être considérée comme réglée de façon définitive.

III. LA FERMETURE RÉGLEMENTAIRE DES LIVRES ET LE TRAITEMENT DES TROP-PERÇUS :

La Coalition a constaté que, aux items A, B et C de la section IV de son argumentation écrite, Hydro-Québec a présenté certains arguments complémentaires au chapitre de l'ordonnance provisoire/ordonnance définitive, de la facturation rétroactive et de la fermeture réglementaire.

La Coalition retient de cette argumentation supplémentaire qu'Hydro-Québec propose maintenant une facturation rétroactive pour tous les clients du service de transport d'électricité couvrant tous les services de transit rendus depuis le 1^{er} janvier 2001. En pratique, ceci signifie que des factures rétroactives seront émises à tous les clients du service point à point pour refléter les ajustements (à la hausse ou à la baisse) découlant des tarifs à être approuvés à l'issue du présent dossier par rapport aux tarifs actuels de 1997 dont le maintien a été autorisé provisoirement dans la décision D-2000-222 avec effet à compter du 1^{er} janvier 2001.

Dans le cas particulier de la charge locale, la Coalition retient que les frais assumés par le distributeur seront également ajustés, avec effet rétroactif au 1^{er} janvier 2001, pour refléter les tarifs à être approuvés à l'issue du présent dossier. La Coalition retient toutefois des témoignages de Messieurs Jacques Régis et Michel Bastien relatés ci-dessus qu'il n'est pas dans l'intention du distributeur de récupérer des usagers du Québec tout manque à gagner qu'il pourrait encourir en raison de l'augmentation de ses frais de transports qui pourrait résulter de la décision à être rendue dans le présent dossier pour la période du 1^{er} janvier au 31 décembre 2001.

Dans la mesure où cette compréhension est bien la bonne, la Coalition n'a aucune objection à ce que les clients du service point à point ainsi que le distributeur soient facturés de manière rétroactive pour refléter les tarifs à être approuvés à l'issue du présent dossier avec effet au 1^{er} janvier 2001.

La Coalition a toutefois de profondes réserves avec l'interprétation proposée par Hydro-Québec quant aux conséquences de l'approbation des tarifs dits «*définitifs*» à être effectuée par la Régie à l'issue du présent dossier. La Coalition retient en effet qu'Hydro-Québec interprète certains passages de la décision D-2000-222 du

19 décembre 2000, notamment des références à l'arrêt de la Cour Suprême dans *Bell Canada c. Canada (CRTC)*, comme signifiant que l'approbation de tarifs dits «*définitifs*» à l'issue du présent dossier auraient pour effet de dénier la Régie de tout droit de regard futur sur les excédents de rendement qui pourraient être constatés en fin d'exercice. Hydro-Québec pousse même son argumentation au point de suggérer que le débat sur sa demande d'approbation de tarifs provisoires (qui a mené à la décision D-2000-222) a implicitement mis fin au débat sur la fermeture réglementaire (aux pages 188-189) :

«Enfin, la demande d'Hydro-Québec pour que les tarifs de transport d'électricité soient déclarés provisoires à compter du 1^{er} janvier 2001 a été l'occasion d'un débat sur la fermeture réglementaire puisque la question de l'effet rétroactif des décisions tarifaires est intimement liée au traitement réglementaire d'un trop-perçu ou d'un manque à gagner.»

La Coalition s'inscrit en faux contre ce passage de l'argumentation finale d'Hydro-Québec et tient à rappeler la réserve importante suivante contenue à la page 18 de la décision D-2000-222 :

« LA FERMETURE RÉGLEMENTAIRE

Des intervenants s'inquiètent de l'impact que la présente décision pourrait avoir sur la question de la fermeture réglementaire. Hydro-Québec soutient depuis le début de cette cause que la Régie n'a pas le pouvoir d'imposer une fermeture réglementaire depuis l'adoption de la Loi qui ne reproduit pas l'article 36 de l'ancienne loi de la Régie du gaz naturel.

La Régie a annoncé, dans sa décision D-2000-102, que la question de l'opportunité de la fermeture

réglementaire des livres du transporteur était à l'ordre du jour des questions à débattre. Elle n'a pas changé d'opinion depuis.

La Régie précise que les participants ne doivent d'aucune façon interpréter la présente décision comme une prémisse à leur argumentation sur la fermeture réglementaire, ni comme un indice de la décision finale à venir sur le sujet.»

Pour sa part, la Coalition tient à réitérer l'ensemble de l'argumentation qu'elle a présentée à la Régie en date du 20 novembre 2000 sur la question de l'autorisation provisoire des tarifs de transport. Plus particulièrement, la Coalition croit nécessaire de réitérer son opinion à l'effet que la décision rendue par la Cour Suprême du Canada dans l'affaire de *CRTC c. Bell Canada et al.*, [1989], 1 R.C.S. 1722 consacre essentiellement le principe que les tribunaux administratifs ont le pouvoir (et non pas le devoir) de rendre des ordonnances provisoires et que, lorsqu'ils exercent ce pouvoir, ils ont le pouvoir d'ordonner les redressements qui s'imposent dans le cadre de leurs décisions définitives. Cette affaire, loin d'appuyer la thèse d'Hydro-Québec, confirme que lorsque le tribunal a le pouvoir de réexaminer la période pendant laquelle les taux provisoires étaient en vigueur pour déterminer s'ils sont justes et raisonnables, il a certainement le pouvoir d'ordonner un redressement s'il en vient à la conclusion que les taux provisoires n'étaient pas justes et raisonnables. Nous croyons d'ailleurs que le remboursement sous forme de crédit forfaire dont la Cour Suprême a reconnu la validité dans cette affaire se rapproche fortement du concept de remboursement de trop-perçus que nous connaissons ici au Québec depuis plusieurs années.

L'argumentation d'Hydro-Québec fait également fi du passage suivant de la décision D-99-120 rendue en date du 16 juillet 1999 dans le dossier des principes réglementaires applicables aux tarifs de transport (R-3405-98) dont l'approbation est demandée dans le présent dossier (aux pages 13 et 14) :

« La Régie estime que l'utilisation de l'année-témoin projetée soulève, de façon plus marquée que l'utilisation d'un autre type d'année-témoin, la question de la justesse des données à l'origine des tarifs puisque des projections sont à la base de ce type d'analyse. Pour des fins de contrôle et de suivi, la Régie dispose cependant de tous les outils réglementaires nécessaires, contrairement à ce qu'Hydro-Québec affirme, tel que la fermeture réglementaire des livres, afin de s'assurer du caractère juste et raisonnable des tarifs en vigueur.

Toutefois, la Régie juge prématuré le débat entourant le choix des divers outils réglementaires nécessaires, notamment l'exigence d'effectuer une fermeture réglementaire des livres, compte tenu que le présent dossier ne portait pas sur cette question. Lors de la prochaine cause tarifaire sur les tarifs de transport, la Régie pourra considérer l'opportunité de procéder à une fermeture réglementaire à la fin de la période d'application des tarifs.

En outre, l'introduction de mesures incitatives éventuelles, tel que prévu à l'article 49 de la Loi, pourrait permettre d'évaluer la pertinence de la fermeture réglementaire dans un contexte axé sur une meilleure performance du distributeur et une satisfaction accrue des consommateurs.

Compte tenu que ce passage de la décision D-99-120 concernait un principe directement applicable au présent dossier, la Coalition soumet respectueusement qu'il y a maintenant **chose jugée** sur la question et qu'Hydro-Québec ne peut, dans

son argumentation finale, demander le renversement de cette ordonnance de principe à moins de procéder par voie de demande en révision pour l'un des motifs énoncés à l'article 37 de la *Loi sur la Régie de l'énergie*.

Rappelons également que les propos tenus par la Régie dans la décision D-99-120 étaient tout à fait conformes à la décision D-98-23 que la Régie avait déjà rendue à l'égard de Gaz Métropolitain sur la même question (aux pages 5 et 6) :

«Le distributeur est assujéti à un encadrement réglementaire constitué de principes établis depuis des années, dont celui de la période témoin projetée aux fins de la fixation des tarifs. Dès 1981, la Régie de l'électricité et du gaz naturel précisait que le choix de l'emploi de cette méthode impliquait certains mécanismes destinés à rectifier les projections du distributeur. C'est ainsi que la fermeture des livres sert depuis à analyser les données réelles, à constater les trop-perçus et à en disposer.

Le fait que la Loi sur la Régie de l'énergie n'ait pas repris l'article 36 de la Loi sur la Régie du gaz naturel, ne saurait changer les principes de base ni empêcher la Régie de disposer des trop-perçus en faveur des distributeurs et des consommateurs de gaz naturel. En effet, elle doit, en vertu de sa loi constitutive, prévoir des mécanismes incitatifs lorsqu'elle fixe des tarifs. Ceux qui furent accordés à SCGM dès 1983, puis modifiés en 1993-1994, peuvent, tant qu'ils n'auront pas fait l'objet d'un réexamen, continuer à être évalués lors de l'examen des trop-perçus.

Dans cet encadrement donc, le principe de la période témoin projetée continue de s'appliquer et rend nécessaire l'analyse des livres de SCGM en fermeture réglementaire.»

La Coalition croit fermement que le recours à la fermeture réglementaire des livres est d'autant plus important à l'égard de TransÉnergie en ce qu'il s'agit de la toute première cause tarifaire impliquant le transporteur. En effet, et comme nous l'avons souvent mentionné, autant verbalement que par écrit, l'absence d'historique réglementaire, d'une part, et la non disponibilité d'une base de comparaison fiable, d'autre part, font en sorte qu'il est présentement fort difficile de juger de la raisonnable des projections présentées par TransÉnergie dans le présent dossier et ce, tant au niveau des revenus que des dépenses.

Dans un tel contexte, la fermeture réglementaire des livres constitue sans doute le mécanisme le plus fiable qui soit à notre disposition aux fins de contrôler, à posteriori, le caractère juste et raisonnable des tarifs proposés par TransÉnergie dans le cadre du présent dossier.

La Coalition réitère donc sa suggestion à l'effet que rien n'empêche la Régie d'ordonner que les tarifs à être approuvés dans le cadre du présent dossier seront sujets à réexamen lors de la fermeture réglementaire des livres de TransÉnergie en fin d'exercice aux fins de déterminer l'existence de trop-perçus de rendement dont la totalité ou une partie pouvait être remboursée aux usagers, comme cela a été la pratique dans le secteur gazier depuis de nombreuses années.

Notons par ailleurs qu'il existe de nombreux précédents de décisions de la Régie à l'effet d'ordonner le remboursement de trop-perçus sous la forme d'un **ajustement prospectif** des tarifs de l'année subséquente. Ainsi, pas plus tard que le 24 avril 2001, la Régie a, dans la décision D-2001-109 rendue dans le dossier tarifaire de Gaz Métropolitain pour l'année témoin débutant le 1^{er} octobre 2000 (R-3444-2000), spécifiquement autorisé le remboursement de trop-perçus d'une année

antérieure via un ajustement correspondant des tarifs de l'année subséquente (à la page 47) :

*«**AUTORISE** la création d'un compte de frais reportés, portant intérêt, et **PERMET** à SCGM d'y inclure le montant de 11 430 000 \$ à être ajusté selon les intérêts qui auront été imputés au solde cumulatif des trop-perçus de 3 067 000 \$ et qui sera amorti en entier dans les tarifs qui deviendront applicables à compter du 1^{er} octobre 2001 (« dossier tarifaire 2002 » de SCGM);»*

De l'avis de la Coalition, cette façon prospective de rembourser les trop-perçus dispose entièrement de l'argument d'Hydro-Québec selon lequel la question de l'effet rétroactif des décisions tarifaires est intimement lié au traitement réglementaire d'un trop-perçu ou d'un manque à gagner. En effet, il ressort de toute évidence que la décision D-2001-109 ne comporte aucun ajustement rétroactif des tarifs de l'année antérieure qui ont produit les surplus de rendement à l'origine des trop-perçus faisant l'objet du remboursement.

La Coalition soumet enfin que la position d'Hydro-Québec est contredite par son affirmation (à la page 188 de son argumentation) à l'effet qu'elle reconnaît, par ailleurs, qu'un mécanisme de réglementation incitative peut exiger une reddition de compte qui s'apparente à une fermeture réglementaire. La Coalition considère en effet qu'il est illogique pour Hydro-Québec de prétendre qu'un mécanisme qu'elle considère illégal dans le cadre d'une réglementation traditionnelle deviendrait soudainement parfaitement légal au seul motif qu'il fait partie intégrante d'un mécanisme de réglementation incitative. La *Loi sur la Régie de l'énergie* ne propose aucune telle distinction. Qui plus est, le mécanisme de réglementation incitative approuvé pour SCGM dans la décision D-2000-183 rendue en date du 5 octobre 2000 prévoit expressément un mode de partage des trop-perçus entre le

distributeur et les usagers suite à l'examen des livres du distributeur à l'occasion du dépôt de son rapport annuel (fermeture de livres). De l'avis de la Coalition, cette autre décision récente démontre clairement la volonté de la Régie de maintenir le mécanisme de fermeture réglementaire des livres des monopoles sous sa juridiction.

IV COÛT EN CAPITAL (STRUCTURE DE CAPITAL ET TAUX DE RENDEMENT) :

4.1 Les grands principes applicables :

D'entrée de jeu, il ne faut pas perdre de vue que le processus de détermination du coût en capital et du taux de rendement auquel les organismes de réglementation se livrent périodiquement à l'égard des monopoles sous leur juridiction est une pure fiction théorique ayant pour seul objectif de produire le même résultat économique que celui auquel on parviendrait si l'entreprise de TransÉnergie était assujettie aux libres forces du marché.

C'est essentiellement parce que l'entreprise de transport d'électricité de TransÉnergie est un monopole naturel et qu'il n'y a aucun concurrent pour venir mettre un frein aux tarifs qu'elle peut charger et, partant, au rendement que son actionnaire peut réaliser sur son investissement, qu'il est nécessaire pour la Régie de déterminer ce qui serait juste et raisonnable dans les circonstances. L'exercice a donc pour but de reproduire artificiellement le juste équilibre qui existe normalement entre les intérêts des actionnaires, d'une part, et ceux des usagers, d'autre part, en vertu des lois du libre marché.

Bien qu'il existe plusieurs méthodes pour déterminer le taux de rendement juste et raisonnable auquel devrait avoir droit un monopole réglementé, les experts

entendus pour le compte de TransÉnergie et de la Coalition industrielle ont concentré leur présentation sur la méthode de la prime de risque. Selon cette méthode, le taux de rendement est établi en calculant la prime de rendement que l'investisseur commande pour tenir compte du risque supplémentaire qu'il encourt en acceptant d'investir dans le capital actions du monopole réglementé par rapport au risque qu'il assumerait en se contentant de détenir un titre de créances dépourvu de tout risque comme, par exemple, une obligation du Canada à long terme sur trente (30) ans.

L'évaluation du risque d'affaires du monopole réglementé constitue le point de départ de l'analyse à laquelle on doit se livrer aux fins de déterminer l'ampleur de la prime de risque à laquelle l'investisseur devrait avoir droit. En effet, c'est à partir de son évaluation du risque d'affaires de l'entreprise que l'investisseur commandera un rendement plus ou moins élevé ou s'attendra à ce que les propriétaires injectent davantage de leurs propres fonds (équité) pour participer au risque de l'entreprise.

Dans leur témoignage écrit produit comme pièce HQT-8, doc. 1, Messieurs Daniel Leclerc et Paul Robillard passent en revue les trois (3) grandes catégories de risques qui sont traditionnellement tenues en compte par les milieux financiers pour évaluer le risque global du monopole. Voir pièce HQT-8, doc. 1, section 4.3, pages 10 à 14. Le témoignage de l'expert de TransÉnergie, le docteur Roger A. Morin, contient, lui aussi, une évaluation des trois (3) grandes catégories de risques de TransÉnergie. Voir la pièce HQT-9, doc. 1, pages 12 à 15, telle que complétée par les réponses fournies aux nombreuses demandes de renseignements de la Coalition sur la question du coût en capital que l'on retrouve à la pièce HQT-13,

doc. 8, pages 13 (question 11) à 51 (question 31) et à la pièce HQT-13, doc. 8, pages 55 à 82 (réponses aux questions des experts de la Coalition).

Bien que nous soyons d'accord, au niveau conceptuel, avec l'approche retenue par les témoins d'Hydro-Québec aux fins d'évaluer le risque de TransÉnergie, nous considérons que, globalement, ils dressent un portrait beaucoup trop sombre du risque de l'entreprise et ce, dans le but évident de convaincre la Régie d'accorder à celle-ci une prime de risque plus élevée.

Nous proposons donc, dans un premier temps, de reprendre l'analyse des trois (3) grandes catégories de risques de TransÉnergie, soit le risque d'affaires, le risque financier et le risque réglementaire.

Une fois cette analyse complétée, nous passerons en revue les éléments essentiels de la preuve présentée de part et d'autre au niveau du calcul du taux de rendement.

Enfin, nous compléterons notre argumentation en glissant quelques mots sur la structure de capital qui semble faire l'objet d'un consensus de part et d'autre.

4.2 La mesure du risque de TransÉnergie :

4.2.1. Le risque d'affaires :

De l'avis de la Coalition, le transport de l'électricité constitue, et de loin, l'activité la moins risquée d'Hydro-Québec et ce, tant du point de vue de l'approvisionnement que de la demande.

D'abord, en ce qui concerne la charge locale, les témoins d'Hydro-Québec, dans leur témoignage écrit produit comme pièce HQT-8, doc. 1 (page 11), qualifient les risques d'affaires du transport comme «... *mineurs puisqu'ils sont implicitement*

transférés au distributeur.» Parlant toujours du distributeur, ils ajoutent que «*Ce dernier, au nom de l'ensemble des consommateurs québécois, assume le coût du service du transporteur attribuable à la charge locale, qu'il intègre ensuite à son propre coût de service dans l'élaboration des tarifs d'électricité applicables à ses clients. Le coût du service de transport pour le distributeur est fixe et ne varie pas selon son utilisation du réseau de transport.»*

En clair, ceci signifie que, quelle que soit son utilisation du réseau de transport, le distributeur a l'obligation de payer au transporteur la totalité du coût de service budgétisé pour lui en fonction de la pointe annuelle de la puissance appelée sur le réseau. Il s'ensuit donc que les revenus payables par le distributeur au transporteur sont totalement garantis, purement et simplement.

Dans leur réponse à la question 12a) de la Coalition produite comme pièce HQT-13, doc. 8, page 18, les témoins d'Hydro-Québec ont confirmé que les revenus payables par le distributeur au transporteur seront de l'ordre de 2,385 milliards représentant 88,8% du revenu requis total de 2,685 milliards budgétisé pour 2001.

Lors de leur contre-interrogatoire à l'audience du 24 avril 2001, les témoins d'Hydro-Québec ont clarifié leurs réponses à la question 12b) de la Coalition aux fins de confirmer que les revenus perçus du distributeur pour la charge locale constituent effectivement des revenus garantis pour le transporteur (T.S., Vol. 12, pages 104-105) :

«164 Q. *En d'autres mots, je vous parlais des revenus à être réalisés à même la charge locale et qui représentent quatre-vingt-huit point huit pour cent (88,8 %) du revenu requis total de TransÉnergie, et la question se lisait comme suit et je cite:*

En d'autres mots, veuillez confirmer si les revenus perçus du distributeur pour la charge locale constituent des revenus garantis pour le transporteur.

Vous avez répondu avec une belle phrase qui ne dit ni oui, ni non. Est-ce qu'il est raisonnable d'interpréter votre réponse comme signifiant que, oui, ces revenus-là sont garantis?

R. Je suis d'accord. Je vais demander à Michel de préciser, là, mais...

165 *Q. C'est le docteur Morin qui a dit * je suis d'ac-cord +?*

R. Je suis d'accord avec le sens de la réponse, que c'est effectivement garanti, on envoie une facture, on reçoit le montant.»

La Coalition conclut de ceci qu'il n'y a aucun risque d'affaires (0%) d'associé aux revenus de la charge locale qui représentent 88,8% du revenu requis.

Quant au service de transport point à point, le témoignage principal produit comme pièce HQT-8, doc. 1 (page 11) précise ce qui suit :

«Quant au service de transport point à point, ces clients du transporteur sont facturés en fonction d'un montant x, établi contractuellement, quelle que soit l'énergie transitée sur le réseau, en autant que la capacité réservée ne soit pas dépassée. Ce faisant le transporteur est isolé des risques associés à l'utilisation de son réseau, en autant que ses clients demeurent solvables.

Il reste cependant le risque sur la partie des revenus provenant des ventes de transport point à point dont le renouvellement est incertain.»

C'est donc à dire que, en autant que les contrats de vente de transport point à point sont renouvelés sur une base annuelle, les revenus générés par ce service sont

totallement garantis puisqu'ils sont établis contractuellement peu importe l'énergie transitée sur le réseau.

Dans la pièce HQT-13, doc. 8, page 20 produite en réponse à la question 13d) de la Coalition l'interrogeant sur le caractère garanti des revenus du service point à point annuel, les témoins d'Hydro-Québec ont bien tenté de dresser un portrait pessimiste de la situation :

*«Notons tout d'abord que les 3 844 MW associés au service de point à point annuel ne sont que des prévisions. Actuellement et tel que décrit à la pièce HQT-4, doc. 1, page 15 de 22, seuls 500 MW se terminant en mai 2001 et 45 MW se terminant en 2019, sont assurés. De plus, la **prévision de réservation pour le service de point à point est relativement optimiste en regard des réservations des quatre années d'exploitation de TransÉnergie. On peut donc conclure qu'une très large partie des revenus de TransÉnergie sont à risques.**»*

De l'avis de la Coalition, cette réponse est inexacte lorsqu'elle suggère que les prévisions de réservation pour le service de point à point sont relativement optimistes. En effet, et comme indiqué dans le témoignage de Monsieur Albert Chéhadé produit comme pièce HQT-10, doc. 1 (pages 19-20) les prévisions des réservations annuelles de point à point pour l'année 2001 correspondent essentiellement à la moyenne des réservations sur la période de quatre (4) ans 1997-2000. Or, si on consulte le tableau produit à la page 20 de ce témoignage, on peut constater que le total des réservations n'a cessé d'augmenter depuis 1997, passant de 3 261 MW en 1997 à pas moins de 4 500 MW en 2000.

Qui plus est, si l'on se fie aux réponses qui ont été fournies par les témoins d'Hydro-Québec lors de leur contre-interrogatoire à l'audience du 24 avril 2001,

tout porte à croire que les prévisions de 2001 seront rencontrées, voire même dépassées (T.S., Vol. 12, pages 111 à 113) :

«180 Q. *J'ai bien compris, O.K., ça va. Alors, à la question d), je vous questionnais sur le caractère relativement certain de recouvrement de revenus de l'ordre de deux cent quatre-vingt-neuf millions*

(289 M \$) qui sont budgétisés pour les onze pour cent (11 %) de revenus requis représentés par le Service de transport point à point. Est-ce qu'il est exact, si je vous suggère que le trois mille huit cent quarante-quatre mégawatts (3 844 MW) qui est associé à cette prévision-là, constitue essentiellement la moyenne historique de ce qui a été réalisé effectivement pendant les années mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997) jusqu'à deux mille (2000)?

R. *C'est tout à fait exact.*

181 Q. *Et vous dites dans votre réponse 13 d), à la page 20 de HQT-13, document 8, que ce ne sont que des prévisions, qu'il n'y a rien de confirmé. Alors, évidemment, cette pièce est datée d'octobre deux mille (2000), est-ce qu'on est en mesure aujourd'hui de nous dire s'il y a des réservations supplémen-taires qui ont été acheminées à TransÉnergie, qui semblent concrétiser l'exactitude de la prévision?*

R. *Il y a eu effectivement un renouvellement d'un certain nombre de réservations là faites par Hydro-Québec Production et, de mémoire, le chiffre se rapproche du trois mille huit cent quarante-quatre mégawatts (3 844 MW). Je crois que c'est légèrement inférieur à trois mille huit cent quarante-quatre (3 844) mais c'est très près.*

182 Q. *C'est très près mais on est seulement au mois d'avril deux mille un (2001) évidemment, alors, il peut y en avoir d'autres.*

R. *Oui, mais c'est des réservations qui sont faites pour l'année là, normalement les contrats se terminaient au trente et un (31) décembre, alors on a reconduit l'essentiel de ces contrats-là, ça serait étonnant qu'il y en ait d'autres là mais...»*

À ceci, vient s'ajouter le témoignage du panel du thème 6 (commercialisation) à l'audience du 23 mai 2001 (Vol. 24, aux pages 94 à 96) :

«162 Q. O.K. Alors, pour les huit conventions de point à point long terme, vous en avez donné... vous avez donné l'exemple de une de cinq cents mégawatts (500 MW) entre Hydro-Québec Production pour livraison sur New York. Les sept autres, est-ce qu'ils sont avec Hydro-Québec Production aussi?

R. Non. Elles ne le sont pas.

163 Q. Est-ce que...

R. Vous voulez plus de détail?

164 Q. Oui.

R. Parce que j'avais répondu à la question là, c'est non. Alors, parmi les sept autres, il y en a six qui sont avec le groupe Production d'Hydro-Québec et il y en a une qui sont avec un autre client, la compagnie Énergie MacLaren.

165 Q. O.K. Pour cent mégawatts (100 MW) sur New York.

R. Exact, c'est cent mégawatts (100 MW) sur New York.

166 Q. Donc, le seul client du service à long terme autre que Hydro-Québec Production, ça serait MacLaren.

R. Oui, parce que personne d'autre n'a demandé du service disponible long terme, qui est disponible là, il y en a qui est disponible mais on n'a pas d'autres clients qui a demandé d'autres services long terme disponibles.

167 Q. C'est ça, au niveau des disponibilités, des réservations pour un service annuel, Monsieur Roberge, est-ce que j'ai bien compris hier que vous avez dit que vous étiez prêt de la limite là?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

- R. *Oui, on est assez prêt de la limite mais on n'est pas plein.*
- 168 Q. *Vous n'êtes pas plein. Et est-ce qu'il reste, par exemple, des disponibilités pour le service à long terme sur les destinations que je qualifierais d'intéressantes au moment où on se parle, c'est-à-dire New York, Nouvelle Angleterre.*
- R. *Il en reste à New York. La Nouvelle Angleterre, pour l'instant, c'est plein.*
- 169 Q. *O.K. Alors, il en reste à New York, est-ce qu'il en reste des quantités appréciables?*
- R. *Ça a été renouvelé le dernier cinq cent (500), il reste quelques centaines de mégawatts là.*
- 170 Q. *Qui sont disponibles pour réservation annuelle.*
- R. *Oui.*
- 171 Q. *Service point à point long terme.*
- R. *Oui.»*

Un peu plus loin lors de cette même audience du 23 mai 2001, nous avons appris que plusieurs des réservations annuelles consenties à Hydro-Québec Production sont couvertes par des ententes à long terme en vertu desquelles le groupe Production bénéficie d'un droit de premier refus. Voir T.S., Vol. 24, pages 96 et suivantes.

De l'avis de la Coalition, toute cette preuve démontre de façon accablante que les revenus budgétisés pour le service de point à point annuel, loin d'être optimistes, sont près de la limite physique de ce que le réseau peut offrir et qu'elles sont à

toutes fins pratiques monopolisées par le groupe Production qui utilise ce service aux fins de transactions très lucratives sur les marchés d'exportation.

À notre avis, les compléments de preuve apportés en cours d'audience démontrent que, eu égard aux conditions actuelles des marchés d'exportation (qui ne semblent pas être sur le point de changer), les risques de non renouvellement des contrats de service de point à point annuel sont pratiquement nuls. Quant au risque d'insolvabilité des clients de ce service, il suffit de rappeler que celui-ci est presque totalement utilisé par Hydro-Québec Production et que le seul autre client, pour un maigre 100 MW, est la Société Énergie Maclaren dont la solvabilité ne semble pas être remise en question.

Notons d'ailleurs que dans la pièce HQT-13, doc. 8, page 19 produite en réponse à la question 13c) de la Coalition lui demandant d'élaborer au sujet des risques d'insolvabilité des clients du service de transport point à point, Hydro-Québec a confirmé comme suit les mesures mises en place pour protéger TransÉnergie à ce chapitre :

«R13c) Les clients admissibles au service de transport de TransÉnergie font l'objet d'un processus d'accréditation suite à leur demande pour obtenir un tel service. Chacun d'eux fait l'objet d'une analyse financière afin de vérifier qu'il répond à des critères de solvabilité et doit fournir les données requises à cette fin. Ces enquêtes de solvabilité sont faites conformément aux pratiques usuelles du commerce et permettent de diminuer les risques de mauvaises créances pour Hydro-Québec. Par la suite, selon la recommandation issue de cette vérification, une garantie corporative ou une lettre de crédit établies pour un montant couvrant approximativement trois

mois de service de transport sont généralement exigées du client. Ce processus protège adéquatement TransÉnergie en ce qui concerne les clients externes du transport.»

D'une manière globale, la Coalition conclut de toute cette preuve que la totalité des revenus de TransÉnergie sont virtuellement garantis et qu'il n'existe à peu près aucun risque d'associé à la demande.

Du côté des approvisionnements, et hormis la survenance d'un désastre majeur, on conçoit mal comment Hydro-Québec Production pourrait cesser de fournir l'électricité transitée sur le réseau de TransÉnergie. Il convient de plus d'ajouter que, de par l'article 22 de sa Loi constitutive, Hydro-Québec a l'obligation légale d'approvisionner l'électricité patrimoniale :

«La Société a pour objets de fournir de l'énergie et d'oeuvrer dans le domaine de la recherche et de la promotion relative à l'énergie, de la transformation et de l'économie de l'énergie, de même que dans tous domaines connexes ou reliés à l'énergie.

La Société doit notamment assurer l'approvisionnement en électricité patrimoniale tel qu'établi par la Loi sur la Régie de l'énergie (chapitre R-6.01).

Le gouvernement fixe les caractéristiques de l'approvisionnement des marchés québécois en électricité patrimoniale pour un volume de 165 TWh. Cet approvisionnement doit inclure tous les services nécessaires et généralement reconnus pour en assurer la sécurité et la fiabilité.»

Par ailleurs, pour ce qui est des approvisionnements requis pour le service de point à point, il suffira de rappeler, encore une fois, qu'il s'agit d'Hydro-Québec

Production qui s'approvisionne elle-même pour les fins de ses transactions sur les marchés d'exportation. **La Coalition conclut de tout ceci qu'il n'y a aucun risque d'associé aux approvisionnements qui transitent sur le réseau de TransÉnergie.**

Au niveau des comparatifs, la seule compagnie à laquelle le Docteur Morin semble pouvoir comparer TransÉnergie et la société Hydro-One de l'Ontario qui est née du démantèlement de la société Ontario Hydro. Voir la pièce HQT-13, doc. 8, page 13 fournie en réponse à la question 11a) de la Coalition.

Dans sa réponse à la question 11c) de la Coalition, le Docteur Morin suggère comme suit que le risque global d'Hydro-One serait comparable à celui de TransÉnergie :

*«Hydro-One is comparable in risk to TransÉnergie. Although **comparable in terms of business and regulatory risk**, Hydro-One's much stronger capital structure consisting of 55% debt and 45% equity makes its financial risk substantially lower than Hydro-Québec's.»*

Avec tout le respect que nous devons au Docteur Morin, nous croyons que cette réponse est largement inexacte, à tout le moins en ce qui a trait au risque d'affaires. Nous reviendrons plus loin sur les comparaisons qui s'imposent au chapitre du risque financier et du risque réglementaire.

En effet, lors de son contre-interrogatoire à l'audience du 24 avril 2001, le Docteur Morin a bien dû reconnaître que, de par ses activités dans le domaine de la distribution, d'une part, et de par sa plus petite taille, d'autre part, la société Hydro-One présente un profil de risque d'affaires nécessairement plus élevé que celui de TransÉnergie (T.S., Vol. 12, pages 73-74) :

«49 Q. *Et la réponse se lit comme suit:*

Hydro One would be the closest comparable to TransÉnergie, although Hydro One covers both transmission and distribution.

Est-ce qu'il est raisonnable de conclure, Docteur Morin, que vous avez été incapable de trouver une entreprise comparable qui serait consacrée uniquement au transport de l'électricité?

A. *The answer reads: "The closest comparable", which does not mean there are no other comparables. I believe the gas pipelines are very comparable to transenergy companies like TransCanada Pipeline, so does your expert.*

50 Q. *So this is, in the electricity sector, the closest comparable that you were able to find.*

A. *That's correct, in the electricity business per se.*

51 Q. *Would you agree with me if I was to suggest that the distribution aspect of the business carried out by Hydro One is riskier than transmission alone?*

A. *I would agree that the transmission business is less risky than distribution but I believe that is offset by the fact that Hydro One has a very, very, very strong capital structure made up of forty-five percent (45%) equity.*

52 Q. *But you're ahead of me now, I'm just sticking to business risks right now.*

A. *I plan to stay ahead of you all day.*

53 Q. *That's right. Well, I tried to... I plan to bring you back to the question all day as well. But we both agree, from a business risk perspective, the fact that Hydro One carries out the business of not only transmission but also distribution makes it riskier than TransÉnergie. Yes or no?*

- A. ***The answer is yes.***
- 54 Q. *Thank you.*
- A. *But the sum total is about the same as TransÉnergie as evidenced by their similar bond rating, single A.*
- 55 Q. ***Would you also agree with me that, generally speaking, Hydro One, in terms of size, is smaller than TransÉnergie?***
- A. ***Yes, Sir.***
- 56 Q. ***And do you agree with me that size is traditionally a factor taken into account by the credit rating agencies in their overall assessment of a risk of a given company?***
- A. *Size is an important consideration in a bond market to measure the liquidity of the bonds, it is not nearly so important for the equity.*
- 57 Q. ***But it is a factor?***
- A. ***But it is a factor.»***

Par ailleurs, lors de leur contre-interrogatoire à l'audience du 24 avril 2001, les témoins d'Hydro-Québec ont aussi tenté de suggérer que, si le risque de TransÉnergie est quasi inexistant au niveau de la perception de ses revenus, il en va autrement pour ses projections de dépenses qui, elles, peuvent faire l'objet d'erreurs prévisionnelles. Voir T.S., Vol. 12, pages 105-106.

Sur ce point en particulier, la Coalition s'en remet à l'expertise des docteurs Booth & Berkowitz qui indique ce qui suit (à la page 17) :

«TransÉnergie estimates its costs and then bills Hydro-Quebec to recover those costs on a fixed basis. TransÉnergie's proposed cost structure for 2001 is as follows :

	<i>\$ mm</i>	<i>%</i>
<i>Capital cost</i>	<i>1,445,750</i>	<i>53.8</i>
<i>Depreciation & Amortisation</i>	<i>447,813</i>	<i>16.7</i>
<i>Taxes</i>	<i>184,100</i>	<i>6.9</i>
<i>Direct expenses</i>	<i>317,998</i>	<i>11.8</i>
<i>Other</i>	<i>288,947</i>	<i>10.8</i>
<i>Total</i>	<i>2,684,608</i>	

Fixed costs include the return to investors, depreciation and amortisation and taxes. In total they amount to 77.4% of the revenue requirement. Forecasting risk involved in these terms is minimal. Even for the remaining operating expenses there are minimal forecasting risks.

As discussed earlier the fixed nature of TransÉnergie costs, combined with the service nature of the commodity, make it a natural monopoly. This lowers its risks and makes cost forecasting relatively easy. TransÉnergie's forecast costs are covered by an annual payment from its parent. As a result, TransÉnergie is almost certain to recover from Hydro-Quebec the funds required to meet all of its forecasted expenditures. Consequently, TransÉnergie should earn as close to a guaranteed return on equity as it is possible to earn.»

La Coalition conclut de toute cette preuve que le risque d'affaires de TransÉnergie n'est pas seulement mineur, comme ont tenté de le qualifier les témoins d'Hydro-Québec, mais bien plutôt quasi inexistant. Dans ce contexte, il n'est guère étonnant que les procureurs de TransÉnergie ont accepté de fournir

l'admission suivante en considérant du retrait de la preuve du Docteur Zak El-Ramly sur le risque d'affaires (T.S., Vol. 13, pages 134-135) :

«Me F. JEAN MOREL :

*C'est justement ça que j'allais dire, bien humblement, ça reflète effectivement la chose jugée. Je pense que ça a été aussi, après votre décision ou * ruling + là-dessus, vous aviez, je pense, suggéré aux parties, dans la pause, de s'entendre sur, de se parler et de s'entendre sur la façon de procéder avec les présentes audiences du mieux qu'on pouvait. Et c'est à ce compromis, ou cet arrangement-là qu'on en est arrivés.*

Je confirme effectivement l'aveu ou la reconnaissance d'Hydro-Québec à l'effet que le, je ne le répéterai pas de crainte de mettre une sixième version au dossier, mais que, effectivement,

The business risk of TransÉnergie is materially below the average of that of energy utilities.»

De l'avis de la Coalition, cette admission formelle, lorsque considérée à la lumière de l'ensemble de la preuve discutée ci-dessus, est fort importante aux fins de la détermination de la prime de risque de TransÉnergie. En effet, il est intéressant de souligner que le dictionnaire Webster's (Third New International Dictionary) définit le mot «*materially*» comme signifiant «*to a significant extent or degree*». On est donc très loin de la suggestion du Docteur Morin contenue à sa réponse à la question 11c) de la Coalition (HQT-13, doc. 8, page 13) à l'effet que le risque d'affaires d'Hydro-One est «*comparable*» à celui de TransÉnergie.

4.2.2 Le risque financier :

La preuve d'Hydro-Québec au chapitre du risque financier est essentiellement à l'effet que le faible pourcentage d'avoir propre proposé pour le transporteur (30%)

fait en sorte que le risque financier de celui-ci est plus élevé que celui de la moyenne des entreprises de comparaison utilisées par le Docteur Morin. Voir la pièce HQT-8, doc. 1, page 14.

Il est toutefois intéressant de noter qu'à la page 15 de son témoignage produit comme pièce HQT-9, doc. 1, le Docteur Morin semble faire une distinction entre le risque financier des entreprises publiques dont la dette est garantie par leur actionnaire gouvernemental, d'une part, et celui des entreprises privées qui ne bénéficient pas d'une telle garantie, d'autre part :

«TransÉnergie's very high debt ratio makes it particularly vulnerable to financial risk. TransÉnergie's high level of financial leverage restricts its interest and fixed charges coverage ratios. As discussed fully in section IV of my testimony, the company's financial risks are slightly higher than those of other publicly owned electric utilities who also had a government guarantee of their debt capital, and substantially exceed those of other Canadian investor owned energy utilities.»

Lors de son contre-interrogatoire à l'audience du 24 avril 2001, le Docteur Morin a confirmé comme suit que la présence de la garantie gouvernementale constituait un facteur important contribuant à réduire le risque financier de TransÉnergie (T.S., Vol. 12, pages 76 à 78) :

«66 Q. *Can I suggest to you that there is another factor that considerably offsets the lower capital structure of Hydro-Quebec and TransÉnergie as a part of Hydro-Quebec, which is the guarantee of the government, supplied by the government of the debt of Hydro-Quebec?*

A. *I agree that that's a factor TransÉnergie benefits greatly, yes.*

67 Q. *Would you agree with me that it is a very, very important factor in the eyes of the credit rating agencies?*

A. *It is an important factor, yes, Sir.*

68 Q. *Yes. You may want to look at that together because I think... I looked at the credit rating reports, which have been filed as part of Exhibit HQT-8, document 3.1 to 3.9 inclusive, and by way of example I am referring you to the report of DBRS on Hydro-Quebec Integrated, which is Exhibit HQT-8, document 3.2.*

A. *I have it.*

69 Q. *You have it.*

A. *Yes.*

Me GUY SARAULT :

Vous l'avez, Monsieur le Président, ça va?

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me GUY SARAULT:

Très bien.

70 Q. *On the top of the page of this report, which is dated August first (1st), two thousand (2000), I read:*

The rating is based on the provincial guarantee. This report specifically analyses the utility.

And in the considerations for the rating, under the heading "Strengths", I see:

The debt is guaranteed by the Provincial Government.

And I invite you to carry on, if you will. All of the credit rating reports issued for BC Hydro, Manitoba Hydro, NB Power that we find in this exhibit, and the first strength that they will note for the publicly owned utilities is the fact that their debt is guaranteed by their governments.

A. *I totally agree with you on that, but the bottom line, the bottom line is they're all rated single A, so viewed comparable by the investment community. **Definitely, the guarantees are a major positive factor, it offsets other factors like weaker capital structures for example.***

71 Q. *But we both agree that the government guarantee is a factor that largely offsets the difference in capital structure.*

A. *That's why they're both rated single A.*

72 Q. *Good. So when we come to compare the financial risk of Hydro One to TransÉnergie, wouldn't it be exact that they become or less equal as a result of this provincial guarantee offsetting the higher capital structure of Hydro One?*

A. *It is one offsetting factor.»*

Le lien étroit entre la garantie gouvernementale et la perception du risque de l'entreprise par les agences de notation de crédit est également confirmé dans le passage suivant du témoignage de Messieurs Daniel Leclerc et Paul Robillard produit comme pièce HQT-8, doc. 1, page 17 (lignes 6 à 23) :

«Les deux premières, Moody's et S&P, sont des agences américaines dont les notations sont reconnues mondialement. Hydro-Québec est notée respectivement A2 et A+ par ces deux agences. Ces notations ont toujours été les mêmes que celles du garant d'Hydro-Québec, le gouvernement du Québec. S&P, par ailleurs, n'accorde jamais de cote de crédit supérieure à celle du souverain dont dépend une entité.

DCR est aussi une firme américaine. Elle est réputée pour la qualité de sa couverture des compagnies dites «de service publics», dans les domaines de l'électricité, du gaz naturel et de la téléphonie. Elle n'a pas suivi les autres agences en 1993, et elle a maintenu la cote AA d'Hydro-Québec. Depuis 1996, cette cote est de AA-

DBRS est l'une des deux agences canadiennes de notation. Elle a été la plus sévère des quatre, accordant une cote de A(low) à Hydro-Québec jusqu'à tout récemment. En juin 2000, à la faveur de la réévaluation à la hausse de la cote de crédit du gouvernement du Québec, la cote d'Hydro-Québec est passée à A.»

Le lendemain de l'audience du 24 avril 2001 au cours de laquelle il avait fourni les réponses mentionnées ci-dessus lors de son contre-interrogatoire par le procureur de la Coalition, le Docteur Morin, réalisant sans doute l'impact de sa réponse sur la perception du risque global de TransÉnergie (surtout compte-tenu de ses propres admissions au niveau du risque d'affaires), semble avoir changé son fusil d'épaule et a proposé une nuance ayant pour objectif évident d'amoindrir la portée de son témoignage de la veille. Ainsi, répondant à une question on ne peut plus suggestive du procureur d'Hydro-Québec, le Docteur Morin a rajusté le tir comme suit (T.S., Vol. 13, pages 83-84) :

«117 Q. *Lors du contre-interrogatoire par le procureur de la Coalition, il a été grandement étât de la garantie du gouvernement du Québec, et ce, en relation avec les discussions ou la preuve sur le risque financier de TransÉnergie. Pouvez-vous préciser quel est l'impact ou le lien dans ces notions, s'il vous plaît?*

Dr. ROGER A. MORIN :

R. *Je pense qu'hier on a eu de longues discussions avec maître Sarault sur la dette, l'impact de la garantie sur le coût de la dette et le risque*

de l'entreprise et sur le risque financier, et cetera. Je voudrais que ce soit excessivement clair là dans l'esprit de la Régie que la garantie gouvernementale affecte le coût de la dette et le risque de la dette, ce qu'on appelle le "risk of default", la qualité de crédit du titre obligataire.

Par contre, ça n'a aucun impact sur le risque financier. Le risque financier, lui, il est dû à la volatilité du rendement des actions qui est engendrée par la présence de coûts fixes reliés à la dette.»

Avec tout le respect que nous devons au Docteur Morin, nous soumettons respectueusement que les nuances qu'il a apportées lors de l'audience du 25 avril 2001 à la suggestion du procureur d'Hydro-Québec contredisent non seulement son témoignage de la veille mais également son témoignage écrit ainsi que celui des témoins d'Hydro-Québec (tels que corroborés par le texte même des rapports des agences de notation de crédit).

Le lien étroit entre la garantie gouvernementale et le risque financier de TransÉnergie a également été confirmé par les témoins experts de la Coalition qui ont été entendus lors de l'audience du 25 avril 2001 (T.S., Vol. 13, page 196) :

182 Q. *First of all, you have heard the cross-examination of Dr. Morin and his evidence in chief yesterday and again, the rebuttal evidence presented this morning by my colleague on the question of the government guarantee and its effect on financial risk. Do you have any comments to make in this respect?*

Dr. MICHAEL K. BERKOWITZ:

A. *Well, yesterday, Dr. Morin seemed to suggest that the guarantee and the capital structure were offsetting. Today, it seems to suggest that the guarantee only affected the financial cost. **I think it is reasonable that investors would indeed see that the overall risk of the company was reduced with that guarantee.***

183 Q. *So, what would be your conclusion as to which approach you would take, yesterday's approach or today's approach?*

A. *I would be more inclined to what he said yesterday in terms of the risk, overall risk an investor looking at a stock and comparing a stock, the same stock, with and without that guarantee, would see the stock with that guarantee as being less risky.»*

Voir également la transcription du même jour aux pages 250 et 251 ainsi qu'à la page 273.

Plus récemment encore, le lien étroit entre la garantie gouvernementale et la notation de crédit d'Hydro-Québec a une fois de plus été confirmé par l'article du quotidien La Presse du 1^{er} mai 2001 (pièce Coalition 2, doc. 5) confirmant que la hausse de la cote du Québec par Moody's provoquerait «... également une révision de la cote de solvabilité d'Hydro-Québec et de Financement Québec».

Il importe aussi de souligner que la structure de capital avec 30% d'avoir propre qui est proposée pour TransÉnergie est identique à celle de TransCanada Pipelines (dont la dette n'est pas garantie par un gouvernement) et qu'elle est largement plus élevée que celle de d'autres utilités publiques de propriété gouvernementale comparables à Hydro-Québec comme, par exemple, BC Hydro et Manitoba Hydro. Voir l'exhibit RAM-9 du témoignage écrit du Docteur Morin.

La Coalition conclut de tout ceci qu'il est erroné pour les témoins d'Hydro-Québec de suggérer que le risque financier de TransÉnergie est supérieur à celui de la moyenne de l'industrie. Ce n'est d'ailleurs pas sans un certain sourire que l'on constatera que le témoignage écrit du Docteur Morin, pièce HQT-9, doc. 1, est nettement moins catégorique que le témoignage oral qu'il a bien voulu rendre à

l'audience lorsqu'il s'agit de décrire le risque financier de TransÉnergie (à la page 12) :

*«Relative to other Canadian Energy utilities, TransÉnergie possesses below average business risks, above average regulatory risk and **slightly above average financial risks.**»*

La Coalition conclut de tout ceci qu'une proportion d'avoir propre de l'ordre de 30%, lorsque combinée à la garantie du gouvernement du Québec, procure à TransÉnergie un risque financier qui est, selon le pire scénario, comparable, voire même moins élevé, que celui de l'industrie en général. En tout état de cause, le risque financier de TransÉnergie devrait logiquement être perçu comme inférieur à celui qu'Hydro-Québec, comme entreprise intégrée, a connu jusqu'à aujourd'hui puisque la proportion d'avoir propre de 30% proposée pour TransÉnergie est supérieure à celle de 25% qui a historiquement caractérisé la structure de capital d'Hydro-Québec.

4.2.3. Le risque réglementaire :

Dans leur témoignage écrit produit comme pièce HQT-8, doc. 1 (à la page 13), les témoins d'Hydro-Québec prétendent que le risque réglementaire de TransÉnergie est plus élevé que celui de la moyenne des entreprises réglementées pour deux (2) motifs principaux :

1. Le caractère récent du cadre réglementaire appliqué à l'électricité au Québec;
2. La complexité des dossiers présentés à la Régie de l'Énergie découlant non seulement de nouveaux sujets mais aussi du nombre accru d'intervenants.

De l'avis de la Coalition, ces deux (2) motifs sont carrément mal fondés en ce que l'encadrement réglementaire de TransÉnergie est rigoureusement identique à celui qu'ont connu les distributeurs gaziers jusqu'à ce jour et ce, autant au niveau de la législation applicable, de l'organisme de réglementation responsable qui est identique pour tous, que de la complexité des dossiers ou du nombre d'intervenants impliqués. Or, à chaque fois qu'il a témoigné dans les nombreuses causes tarifaires de SCGM dont la Régie a été saisie, le Docteur Morin a toujours émis l'opinion que l'encadrement réglementaire dont bénéficie SCGM est généralement plus favorable (ou à tout le moins dans la moyenne) des autres entreprises d'utilités publiques du Canada. Pourquoi devrait-il en aller autrement pour TransÉnergie?

On se souviendra que le sujet de risque réglementaire a fait l'objet de nombreuses discussions lors du contre-interrogatoire des témoins d'Hydro-Québec à l'audience du 24 avril 2001. Voir T.S., Vol. 12, pages 128 à 155 inclusivement. La Coalition invite la Régie à relire ces passages de la transcription sténographique aux fins de déterminer si, effectivement, TransÉnergie a été en mesure d'avancer un seul argument sérieux démontrant que l'encadrement réglementaire auquel Hydro-Québec est assujéti depuis 1997 est moins favorable que celui dont ont joui les distributeurs gaziers depuis fort longtemps.

Dans la mesure où, comme la Coalition, la Régie en viendrait à la conclusion qu'il n'existe aucune distinction sérieuse entre l'encadrement réglementaire de TransÉnergie et celui des distributeurs gaziers du Québec, il n'y a aucune raison pour Hydro-Québec de suggérer que le risque réglementaire du transporteur est supérieur à celui de la moyenne de l'industrie.

Pour conclure sur ce sujet, la Coalition tient à reprendre à son compte l'affirmation suivante contenue dans la pièce HQT-13, doc. 8, page 28 fournie en réponse à la

question 18b) de la Coalition demandant à TransÉnergie de préciser tout motif objectif et raisonnable à sa connaissance pouvant permettre de croire que la Régie de l'énergie pourrait, à l'avenir, rendre des décisions préjudiciables à l'égard de la situation financière, tarifaire ou réglementaire d'Hydro-Québec :

«Hydro-Québec n'a aucun motif de croire que la Régie de l'énergie pourrait rendre des décisions préjudiciables à l'égard de sa situation financière, tarifaire ou réglementaire. Nous osons espérer que la première décision de la Régie en matière de tarification de transport rassurera tous les intéressés.»

Enfin, on ne saurait passer sous silence le fait que l'actionnaire d'Hydro-Québec, en sa qualité de gestionnaire de l'intérêt public, a le pouvoir d'amender à sa guise la *Loi sur la Régie de l'énergie* (ce qu'il a d'ailleurs déjà fait avec le projet de Loi 116) et d'émettre des directives à la Régie, ce dont il s'est également prévalu. Ainsi, selon le scénario improbable en vertu duquel TransÉnergie serait insatisfaite d'une décision quelconque rendue à son égard, il ne faut pas oublier que rien n'empêche Hydro-Québec de faire appel à son actionnaire pour bonifier la situation selon ses attentes. De l'avis de la Coalition, il s'agit là d'une réalité incontournable dont il faut nécessairement tenir compte dans l'évaluation du risque réglementaire.

4.2.4 Conclusion globale sur le risque de TransÉnergie :

Lorsque l'on combine les résultats de l'analyse ci-dessus sur le risque d'affaires, le risque financier et le risque réglementaire, **on peut facilement conclure que le risque global de TransÉnergie se classe largement en-dessous de celui de la moyenne des entreprises d'utilités publiques au Canada et ce, tant dans le secteur de l'électricité que dans le secteur gazier.** En effet, quelles que soient

les réserves que TransÉnergie voudra bien avancer au niveau de son risque financier ou de son risque réglementaire, **l'absence totale de risque d'affaires** constitue selon nous un facteur déterminant ayant pour effet de positionner son risque global largement en-dessous de la moyenne.

Par ailleurs, il ne faut pas perdre de vue que l'entreprise essentielle de TransÉnergie, soit le transport d'électricité, constitue l'activité la moins risquée d'Hydro-Québec et que, par ailleurs, la structure de capital de 30% proposée pour le transporteur est plus généreuse que celle de 25% qui a caractérisé Hydro-Québec jusqu'à aujourd'hui. Toutes choses étant égales par ailleurs, ces deux (2) différences devraient, à elles seules, permettre de conclure que le risque global de TransÉnergie devrait, en principe, être moindre que celui d'Hydro-Québec en tant qu'entreprise intégrée.

La Coalition retient de ceci que les notations de crédit qui ont été accordées jusqu'à ce jour à Hydro-Québec (et qui continuent de s'améliorer) par rapport aux autres utilités canadiennes devraient être perçues comme le strict minimum de ce que TransÉnergie pourrait commander si elle devait être évaluée sur une base indépendante d'Hydro-Québec (*on a stand alone basis*).

À notre avis, ceci permet de conclure que le profil de risque de TransÉnergie devrait être perçu comme plus favorable que celui de toutes les entreprises d'utilités publiques dont la cote de crédit est comparable à celle d'Hydro-Québec.

4.3 Calcul du taux de rendement :

4.3.1 Résumé des recommandations des experts entendus de part et d'autre :

Afin d'éviter toute confusion quant aux recommandations des experts entendus de part et d'autre, nous croyons opportun de résumer ci-après les points de convergence et de divergence de chaque côté :

- A. Nous partageons et faisons nôtre l'énoncé des points d'entente entre les experts qui est relaté à la page 80 de l'argumentation écrite d'Hydro-Québec.
- B. Quant aux éléments de divergence autres que sur l'évaluation des risques dont il est largement fait état ci-dessus, notre compréhension est la suivante :
 - B.1 Désaccord sur le calcul de la prime de risque du marché que le Docteur Morin évalue à 6,6% par rapport au chiffre de 4,5% proposé par les experts Booth et Berkowitz. Ce désaccord résulte essentiellement de deux (2) facteurs :
 - 1° L'utilisation par le Docteur Morin de données statistiques historiques sans mise à jour des données ni jugement de valeur quant à leur pertinence.
 - 2° Le recours excessif du Docteur Morin aux données américaines.
 - B.2 Le désaccord au sujet de bêta que le Docteur Morin évalue à 0,65 par rapport au chiffre de 0,50 proposé par les experts Booth et Berkowitz.

Ce désaccord provient essentiellement de l'utilisation d'un bêta ajusté par le Docteur Morin.

Nous proposons de passer en revue, dans les lignes ci-après, l'essentiel des arguments qui, à notre avis, justifient la Régie d'opter pour l'approche de nos experts relativement aux points de divergence mentionnés ci-dessus. Nous proposons aussi de compléter notre analyse par un survol des décisions rendues par la Régie à l'égard de Gaz Métropolitain au cours des cinq (5) dernières années, lesquelles démontrent selon nous que la prime de risque de 4,6% proposée par le Docteur Morin pour TransÉnergie est tout à fait excessive dans les circonstances.

4.3.2 Le désaccord sur le calcul de la prime de risque de marché :

Comme indiqué aux pages 21 à 24 de son expertise produite comme pièce HQT-9, doc. 1, la prime de risque de marché de l'ordre de 6,6% auquel en arrive le Docteur Morin est essentiellement la moyenne arithmétique des résultats des cinq (5) études statistiques historiques suivantes dont il ne fait aucune mise à jour et à l'égard desquelles il ne pose aucun jugement de valeur quant à la pertinence et qui, par surcroît, sont constituées majoritairement de données américaines :

- | | |
|--|-------------|
| ➤ Historical Hatch-White (1950-1987) : | 6,9% |
| ➤ Historical Canadian Institute of Actuaries (1924-1999) : | 5,8% |
| ➤ Historical Ibbotson Associates (1926-1999) : | 7,8 % |
| ➤ Prospective Value Line Canada : | 6% |
| ➤ Prospective Value Line USA : | 6,7% |
| ➤ Moyenne : | 6,6% |

4.3.2.1 L'absence de mise à jour et de jugement de valeur à l'égard de ces données :

Le premier reproche que l'on peut formuler à l'égard des sources du Docteur Morin est l'absence de mise à jour de l'étude Hatch-White dont les données les plus récentes remontent à 1987. Dans la pièce HQT-13, doc. 8 (pages 44 et 45) produite en réponse à la question 28a) de la Coalition lui demandant de fournir les résultats auxquels on en arriverait si l'on devait ajouter à ces statistiques la période de 1988 jusqu'à aujourd'hui, le Docteur Morin a proposé un chiffre de «... *close to 5,5%*».

Suite à son contre-interrogatoire à l'audience du 24 avril 2001, il a fourni une nouvelle pièce (HQT-9, doc. 2.2) en réponse à l'engagement numéro 24 lui demandant de vérifier, à l'aide des données de l'Institut Canadien des Actuaires, le résultat de 5,5% auquel il est fait référence à la réponse 28a) mentionnée ci-dessus. Voir T.S., Vol. 12, page 203. Or, selon les résultats fournis dans cette pièce, il appert que la moyenne à laquelle on en arrive pour la période 1950-1999 est de l'ordre de 5,3%, soit 1,6% de moins que la moyenne de 1950 à 1987. De l'avis de la Coalition, cette mise à jour n'est pas négligeable puisque si on remplace les données de Hatch & White par ce chiffre de 5,3%, la moyenne arithmétique à laquelle on parvient pour le cinq (5) sources d'informations utilisées par le Docteur Morin aboutit à 6,3% par rapport au chiffre de 6,6% avancé à la page 24 de son témoignage écrit.

Notons que ce chiffre révisé de 5,3% pour les résultats de Hatch-White pour la période de 1950 à 1999 est lui-même conservateur en ce que les experts de la Coalition en arrive plutôt à un chiffre de 5,18% (Coalition 2, doc. 1, Appendix B, page 4) :

*«Putting aside his U.S. evidence for the moment, Dr. Morin relies on two Canadian data sources. The Hatch and White data covers the period from 1950-87 and produces a market risk premium over that period of 6.9%. If we update that data to 1999 using the Report on Canadian Economic Statistics 1924-99 data published by the Canadian Institute of Actuaries (CIA), Schedule B3 shows that the arithmetic mean Canadian market risk premium was .30% over the 1998-99 period and -.87% based upon the geometric mean. When these results are used to update the Hatch and White data, **the Canadian market risk premium over the 1950-99 period is within the range 5.04%-5.32%, with a point estimate of 5.18% which is well below the 5.5% estimate calculated by Dr. Morin.**»*

Il est bien vrai que le Docteur Morin a formulé des réserves quant à l'opportunité de procéder à une telle mise à jour au motif que *«...it is not a very wise practice in the academic world to take a study from one professor done in 1987 and take another study from another professor and splice them together»*. La Coalition soumet pour sa part qu'une telle mise à jour est nécessaire pour refléter les tendances réelles du marché au cours des quinze (15) dernières années. À notre humble avis, l'expert de TransÉnergie manque de rigueur lorsqu'il écarte du revers de la main une telle mise à jour qui permet d'obtenir un portrait plus fidèle de l'évolution des marchés pendant la période de 1950 jusqu'à aujourd'hui. Pour les réserves formulées par le Docteur Morin en cours d'audience, voir T.S., Vol. 12, page 204.

Un peu dans le même ordre d'idée, nos experts sont d'opinion que les résultats de la seconde source utilisée par le Docteur Morin, soit le *Historical Canadian Institute of Actuaries* dont l'étude couvre la période de 1924-99, doivent être pris avec un grain de sel pour la portion antérieure à 1956 (pièce Coalition 2, doc. 1, Appendice B, page 4) :

*«The second Canadian data series used by Dr. Morin is the CIA data over the entire 1924-99 period and using this data, he estimates the market risk at 5.8%. It is important to recognize that even though Dr. Morin uses data prior to 1956, there is no consistent equity market data in Canada for the pre-1956 period. **The TSE300 index only goes back to 1956, so that earlier data is usually obtained by splicing together series that may have very little in common.** Also, the data fixed income securities is of poor quality, because of the existence of interest rate controls and the absence of a functioning Canadian money market to price securities. It was not until the 1953-54 reforms introduced by the Bank of Canada that an active secondary market for short term Canada bonds even developed. Moreover, the introduction of the dividend tax credit in 1948 meant that equity data before this period reflected a fundamentally different tax system than that which currently exists. **It is mainly for these reasons that the period after 1956 is most useful.**»*

De l'avis de la Coalition, les commentaires formulés par les experts Booth et Berkowitz quant à la fiabilité des données antérieures à 1956 sont fort pertinents et démontrent, encore une fois, que l'expert d'Hydro-Québec manque de rigueur lorsqu'il se contente de reproduire les données brutes à sa disposition sans poser un jugement de valeur à l'égard de la pertinence de certaines d'entre elles.

Un autre reproche que l'on peut formuler à l'égard des études utilisées par le Docteur Morin concerne les deux (2) derniers résultats, soit ceux de Prospective Value Line Canada et de Prospective Value Line U.S.A. pour lesquels il avance des chiffres de 6,0% et de 6,7% respectivement.

Lors de son contre-interrogatoire à l'audience du 24 avril 2001, le Docteur Morin a dû concéder que cette analyse prospective de Value Line Canada reposait sur une prémisse de croissance annuelle de l'économie canadienne de l'ordre de 9% sur une période infinie. Voir T.S., Vol. 12, pages 224 à 226.

Lorsque contre-interrogé sur le caractère irréaliste de ce taux de croissance astronomique, le Docteur Morin a reconnu le caractère «agressif» de cette projection mais a toutefois insisté sur le danger de porter un jugement de valeur sur les sources d'information à sa disposition (T.S., Vol. 12, pages 226 à 229) :

«479 Q. *Okay. Do you think that this growth of nine percent (9%) in real returns is realistic given the growth of the Canadian economy over the last few years?*

A. *I am not going to pronounce judgment on what the analysts think **but this is what they think it's going to happen overall to the equity market. That's just the forecast.***

480 Q. *As an economist and someone with a solid background in corporate finance, do you think it's realistic to anticipate a growth rate of that magnitude?*

A. *It could be for the next five years if you're starting off from a small base, I don't have any opinion on that, **I think it's a little bit robust compared to gross national product growth that's forecast in the Canadian economy.***

481 Q. *That's right, have we ever seen growth levels of that magnitude in Canada historically?*

A. *Again, these are analysts forecasts, they're the ones that are driving the stock market and the stock prices, they're not my forecasts, **I think they're a little aggressive.** I think the surviving companies that have a history in growth forecast are typically successful companies, particularly in a high tech area, in the telecommunications area, natural resource area and they tend to have more growth than average.*

482 Q. *Well...*

A. *So there is a survivorship bias in these kinds of studies.*

483 Q. *Well, in terms of growth at the Canadian economy, I refer you to schedule 5 of the evidence of our experts. Do you have it in front of you?*

A. *No, just give me the number.*

484 Q. *Well, we have Macro Economic Data and the schedule going from nineteen eighty (1980) to nineteen ninety-nine (1999) inclusive and the growth, the highest figure I was able to find during that period was five point sixty-seven (5.67) in nineteen eighty-four (1984).*

A. *Yes...*

485 Q. *Nowhere can we find figures remotely approaching the kind of growth rate which is suggested for the purpose of this test in particular.*

A. *Yes, but then you have a big problem if you pursue your argument to its logical end. If you think the maximum growth rate of four-five percent (4-5%) Canadian economy and you add this to the dividend yield, shown in my testimony, of one point five percent (1.5%) you get an absolutely preposterous return of, you know, six and a half-seven percent (62-7%) on those stocks, which doesn't make any sense when bonds are yielding six percent (6%).*

486 Q. *Well, for what period of time did your test anticipate this growth?*

A. *This is the Value Line projections over the next five years, it's not a long, long, long term forecast but it's all we have.*

487 Q. *Well, at page... at your answer number 8 to the questions submitted by doctors Booth and Berkowitz, I am at HQ-13, document 8, page 65, at the bottom, HQ-13, document 8, page 65, answer number 8. You say and I quote:*

The standard DCF model assumes a constant infinite growth rate in dividends earnings, stock price and book values.

So there is no limit.

- A. *That's correct, the best proxy we have for the very, very long term growth required by the model is analysts long-term forecast. And analysts don't look very much beyond five years in their projection. So that's the best proxy we have.*
- 488 Q. *But theoretically, the model is like for an indefinite period.*
- A. *Theoretically that's correct but I've never known, ever, in finance or economics a long-term growth forecast that expands out to infinity, there's no such thing.*
- 489 Q. *Now, so, to sum it up, the fourth test that we find at page 23 of your testimony to assess the market risk premium, fourth test that you call "Prospective Value Line Canada", is based upon this growth rate which you qualify as bullish or aggressive, I'm not sure of the word.*
- A. *I agree with you.*
- 490 Q. *You agree with me.*
- A. *Yes.»*

Toujours au cours du même interrogatoire, le Docteur Morin a concédé qu'un taux de croissance tout aussi agressif était sous-jacent à l'analyse prospective de Value Line U.S.A. qui produit une prime de risque de marché de l'ordre de 6,7% (T.S., Vol. 12, pages 229-230) :

- «
- 491 Q. *Does the same apply to the Prospective Value Line US, I mean, is it the same basic approach?*
- A. *It is exactly the same approach for US companies. We add the dividend yield to the long-term growth forecast and we get the total return on the stock market in the US, which is approximately close to thirteen percent (13%) for the overall stock market.*
- 492 Q. *So, the growth rate for the fifth test, Prospective Value Line US, would be twelve percent (12%)?*

- A. *No, the total return would be about thirteen (13).*
- 493 Q. *I'm sorry, okay.*
- A. *Thirteen percent (13%). About three percent (3%) as dividend yield, about nine to ten (9-10%) as growth.*
- 494 Q. *Nine to ten percent (9-10%) as growth?*
- A. *Yes.*
- 495 Q. *Would you qualify that as aggressive as well?*
- A. *Yes, but it is the growth that is incorporated in stock prices.*
- 496 Q. *So, according to the analysts, for the two last tests used for your assessment of the market risk premium, this is, these are the growth figures predicted by the analysts of Value Line?*
- A. *That's right. And those are reflected into stock prices, in the buying decisions of investors.»*

Encore une fois, il va sans dire que les taux de croissance astronomiques sous-jacents aux études de Value Line ont pour effet d'en gonfler les résultats au niveau de la prime de risque du marché. Comme indiqué par les experts de la Coalition lors de leur présentation à l'audience du 25 avril 2001, on doit déplorer le défaut du Docteur Morin, qui est pourtant un expert chevronné qui détient un doctorat en finances, de poser un jugement de valeur quant à la pertinence et au réalisme des sources d'informations qu'il a utilisées dans le cadre de la préparation de son expertise. Ainsi, comme indiqué à la page 20 de la présentation (pièce Coalition 2, doc. 3) effectuée par les professeurs Booth et Berkowitz en cours d'audience, les experts de la Coalition ont posé un jugement de valeur sur les données statistiques à leur disposition avant d'en arriver à leur recommandation de l'ordre de 4,5%

pour la prime de risque de marché. Sur ce point important, la Coalition réfère la Régie aux passages suivants de la présentation du Docteur Laurence Booth lors de l'audience du 25 avril 2001 (Vol. 13, page 157 à 159) :

«The big questions that divide us and Dr. Morin are the questions of the market risk premium and the risk adjustment.

Now, just to make things clear, most of the time when we estimate market risk premiums, we are looking at the excess return of equities over bonds. This is what we call the market risk premium.

And the way which we estimate, this is simply to look at the actual returns, the realized returns over long periods of time. It has to be long periods of time because the equity returns fluctuate quite significantly from year to year. We have not updated our testimony for two thousand (2000), but in the year two thousand (2000), equity returns on the Dow, on the S&P, on the TSE300, were negative. Nobody expected that, but that is just what happened.

When we go back over long periods of time, we sort of offset these returns that were not expected because they were too low and the returns that were not expected because they were too high.

So, statistically, we have to go back over quite significantly long periods of time. The problem that it introduces is simply that as you go back over long periods of time, it is difficult to believe that the underlying risk in the economy and in financial markets between different financial instruments has in fact remained constant.

So, statistically, we went over long periods of time, but in fact, we have to assess whether or not risk has remained constant. And as I mentioned right at the beginning, a statistician can calculate these differences. It needs an expert or somebody with some understanding of the economy to understand what has driven those differences in rates of return to understand what is going to happen in the future. So, that is the basis of our testimony.»

Nous laisserons aux membres du Banc ainsi qu'au personnel technique (incluant bien sûr les économistes) de la Régie le soin de juger du bien-fondé des jugements de valeur qui ont été portés par les experts de la Coalition à l'égard des données statistiques à leur disposition aux fins d'en arriver à leur recommandation de 4,5% pour la prime de risque du marché. Pour les fins de la présente argumentation, il suffira de retenir que, contrairement au Docteur Morin qui se fie exclusivement aux données statistiques à sa disposition, pas moins de douze (12) pages de l'expertise des docteurs Booth et Berkowitz sont consacrées à l'analyse détaillée de l'économie canadienne sous tous ses angles possibles et imaginables : Outlook for Economic Growth in Canada (pages 23 à 25), Outlook for Inflation (pages 25-26), Interest Rate Projections (pages 26 à 29), Recent State of Canadian Capital Markets (pages 29 à 31), How does the state of the economy affect the corporate profits (pages 31-32), Other Return on Equity Data (pages 32-33), Where are we in the business cycle (pages 33-34).

Pour conclure sur ce point, la Coalition retient qu'il y a des lacunes évidentes dans les études et autres sources d'informations que le professeur Morin a utilisées pour en arriver à sa moyenne de 6,6% pour la prime de risque du marché et qu'il n'a procédé à aucune mise à jour ni jugement de valeur quant à la pertinence des données qu'il a utilisées. Avec tout le respect que nous avons pour le Docteur Morin, nous soumettons respectueusement que nul n'est besoin d'avoir recours aux services d'un expert si son rôle se limite à reproduire, sans jugement de valeur, les résultats de données statistiques historiques. Pour toutes ces raisons, nous croyons sincèrement que le résultat de 4,5% auquel en arrivent les experts de la Coalition est beaucoup plus crédible au motif qu'il repose sur un véritable jugement de valeur posé par deux (2) experts chevronnés en la matière.

4.3.2.2 L'usage excessif de données américaines par le Docteur Morin :

La Coalition soumet respectueusement que le Docteur Morin fait un usage excessif de données américaines au soutien de sa recommandation quant à la prime de risque à accorder à TransÉnergie qui, faut-il le rappeler, est une entreprise d'utilité publique du Canada.

D'entrée de jeu, notons que deux (2) des cinq (5) tests qu'il propose aux fins d'en arriver à sa prime de risque du marché de 6,6% sont des études américaines, soit Historical Ibbotson and Associates et Prospective Value Line U.S.A., lesquelles, soit dit en passant, procurent les deux (2) résultats les plus élevés de son échantillonnage, soit 7,8% et 6,7% respectivement. C'est donc à dire que 40% des sources utilisées par le Docteur Morin au soutien de sa recommandation pour la prime de risque du marché proviennent de sources américaines, ce qu'il a d'ailleurs admis lors de son contre-interrogatoire à l'audience du 24 avril 2001. Voir T.S., Vol. 12, page 207.

Si l'on ajoute à ceci les quatre (4) autres tests d'utilités publiques américaines que le Docteur Morin utilise à la page 28 de son témoignage pour arriver à la prime de risque de 4,6% qu'il recommande pour TransÉnergie, il appert que pas moins de 80% des sources au soutien de sa recommandation proviennent des États-Unis. Sur ce point, la Coalition réfère au calcul effectué à la page 8 de l'Appendix B du rapport de ses experts, Booth et Berkowitz, tel que complété par les réponses fournies par le Docteur Morin à l'occasion de son contre-interrogatoire le 24 avril 2001, incluant bien sûr le passage suivant (aux pages 210-211) :

«433 Q. *Subject to the caveat we have just discussed with respect to your first two tests, CAPM and ECAM, for which we show a U.S. percentage of forty percent (40%), do you at least agree with the arithmetic?*

A. *Oh yes, definitely, that is my testimony, four point six percent (4.6%) risk premium.*

434 Q. *That's right.*

A. *That is a pretty convincing one when you have seven or six numbers here.*

435 Q. *Yes, but the U.S. percentage being on the basis of this arithmetic, eighty percent (80%) versus twenty percent (20%) Canadian?*

A. *So what? What is wrong with that? Do you want to deny relevant evidence where we have a gold mine of data of comparable energy companies with lots of historical data. We don't have data in Canada. Both me and my colleagues deplore the lack of Canadian observations in pure play and it is not unusual to look to the U.S., particularly when the markets are so integrated now and investors invest in both countries. What is wrong with that?*

436 Q. *Well, you know, it is nice to talk about the degree of integration between the Canadian and the U.S. capital markets on which you insist quite a lot in your evidence, but has the integration increased to the point that we are now eighty percent (80%) integrated into the U.S. Is that your opinion, Dr. Morin?*

A. *No, that is not my opinion. I relied on six different studies. Some of it is U.S. based. It is better than no evidence at all, don't you think?»*

Avec tout le respect que nous devons au Docteur Morin, nous croyons sincèrement que l'inclusion d'un pourcentage de 80% de sources américaines au soutien de sa recommandation est tout à fait excessif compte tenu du niveau d'intégration de l'économie canadienne avec l'économie américaine. Sur ce point en particulier, la Coalition réfère la Régie à la critique de la preuve du Docteur Morin contenue à

l'Appendix B de l'expertise des docteurs Booth et Berkowitz, notamment aux pages 7 à 9 inclusivement, qui présente un argumentaire solide quant aux conséquences de l'utilisation excessive de données américaines.

Pour conclure sur ce point, la Coalition croit nécessaire de rappeler que dans son importante **décision RH-2-94** rendue au terme de l'audience générique sur le coût en capital de TransCanada Pipelines (et après avoir entendu un grand nombre d'experts dont, entre autres, les docteurs Morin, Booth et Berkowitz), l'Office National de l'Énergie en est arrivé à une évaluation de l'ordre de 4,5% à 5,0% pour la prime de risque du marché en général. On retiendra particulièrement le passage suivant de cette décision quant à la pondération à accorder aux données de sources américaines (à la page 6) :

«The Board is of the view that the equity risk premium for the market as a whole is 450 to 500 basis points. In arriving at this conclusion, the Board gives some weight to the concept of «Purchasing power risk or maturity risk» but acknowledges that specific quantification of this factor is lacking. The Board gave relatively less weight to the U.S. Equity Risk Premium Data than to the equivalent Canadian data.»

4.3.3 Les divergences au sujet du bêta :

Une fois établie la prime de risque du marché de l'équité par rapport au marché obligataire, la seconde étape de l'analyse consiste à mesurer le comportement des utilités publiques par rapport à celui du marché en général. Il est bien connu en effet que, d'une manière générale, les entreprises d'utilités publiques présentent un profil de risque inférieur à celui du marché en général et que, par voie de conséquence, leurs titres ont tendance à être moins volatiles que ceux de la

moyenne du marché. Le problème réside évidemment à quantifier précisément la mesure de cette volatilité moins élevée par rapport au marché.

Du côté du Docteur Morin, on retrouve cette analyse aux pages 16 à 21 inclusivement de la version anglaise de son témoignage (pièce HQT-9, doc. 1) sous la rubrique «*Beta Estimates*». Comme indiqué dans ce passage de son expertise, le Docteur Morin propose d'utiliser un bêta ajusté pour refléter une prétendue tendance des coefficients bêtas à se rapprocher de la moyenne du marché (1,00) avec le temps.

Cela étant dit, la Coalition réfère la Régie à la section 2.1 de l'Appendix B du témoignage écrit des docteurs Booth et Berkowitz (pièce Coalition 2, doc. 1) dans laquelle on peut retrouver les motifs précis pour lesquels les experts de la Coalition contestent cette approche et préconisent plutôt l'usage d'un bêta brut non ajusté.

Au-delà des arguments convaincants présentés par les experts de la Coalition, nous tenons à rappeler que le recours à des bêtas ajustés, tel que préconisé par le Docteur Morin, a été expressément rejeté par la Régie dans la décision **D-99-11** qu'elle rendait à l'égard de SCGM en date du 10 février 1999 (à la page 46) :

«Selon les pièces déposées au dossier, la majorité des maisons de placement reconnues, comme Value Line, Bloomberg et autres, publient dans le cadre de leurs analyses des rendements sur les marchés des bêtas ajustés.

Par contre, cette tendance des bêtas vers 1.0 n'est pas aussi évidente pour des secteurs réglementés comme la distribution du gaz naturel. La preuve de l'ACIG permet en effet de remettre en question la pertinence d'utiliser sans réserve la théorie générale des bêta ajustés pour les entreprises réglementées. À défaut de pouvoir mesurer directement le bêta de SCGM, les experts doivent recourir à des

estimations basées soit sur un échantillon de sociétés comparables, soit sur des études de portée générale.

La preuve au dossier ne permettant pas d'évaluer directement le bêta de SCGM, la Régie retient, dans le cadre de l'application de la méthode MEAF, un bêta de 0,55, correspondant à la borne maximale des estimations de l'expert de l'ACIG, pour les entités réglementées sous étude.»

4.3.4 La jurisprudence de la Régie à l'égard de SCGM :

On se souviendra que, dans les questions numéros 24 et 25 qu'elle a adressées au Docteur Morin, la Coalition a confronté ce dernier avec les cinq (5) décisions tarifaires rendues par la Régie à l'égard de SCGM entre 1995 et 1999 aux fins de comparer la prime de risque de 4,6% qu'il recommande pour TransÉnergie par rapport à celles qui ont été accordées par la Régie à SCGM dans ces cinq (5) décisions. Voir le texte des questions et réponses adressées au Docteur Morin à la pièce HQT-13, doc. 8, pages 37 à 41.

On se souviendra aussi que les réponses fournies par le Docteur Morin à ces demandes de renseignements ont fait l'objet de longs et laborieux échanges lors de son contre-interrogatoire par le procureur de la Coalition à l'occasion de l'audience du 24 avril 2001. Voir T.S., Vol. 12, pages 170 à 182 inclusivement.

D'entrée de jeu, il ne devrait faire aucun doute que le risque global de Gaz Métro est largement supérieur à celui de TransÉnergie. Au soutien de sa position à ce chapitre, la Coalition souligne l'absence totale de risque d'affaires de TransÉnergie comparativement à celui de SCGM qui a historiquement été jugé supérieur, notamment, à celui du transporteur TCPL et à celui des distributeurs gaziers de l'Ontario. Notons aussi la garantie gouvernementale de la dette d'Hydro-Québec

qui contribue largement à compenser le risque financier supérieur qui pourrait découler de sa structure de capital moins généreuse de TransÉnergie par rapport à celle de SCGM en terme d'équité.

La Coalition réfère également la Régie au préambule de sa question 24 comparant les témoignages rendus par le Docteur Morin à l'égard du risque de TransÉnergie, d'une part, par rapport à ce qu'il avait déjà opiné à l'égard de Gaz Métro, d'autre part. On retiendra essentiellement que, alors même qu'il qualifie le risque de TransÉnergie **d'équivalent** à celui de la moyenne de l'industrie, il avait qualifié celui de SCGM de **supérieur** à celui des autres compagnies canadiennes de services publics.

Or, il est intéressant de constater que, lorsqu'ajusté conformément à la formule automatique approuvée dans la décision D-99-11 en utilisant comme base la prévision du présent dossier de 6% pour les obligations du Canada à long terme, **la prime de risque accordée par la Régie dans ces cinq (5) décisions procure une moyenne de l'ordre de 3,80%**. Ceci a été admis expressément par le Docteur Morin lors de son contre-interrogatoire. Voir T.S., Vol. 12, pages 177-178.

Par conséquent, et dans la mesure où l'on reconnaît le bien-fondé de ces cinq (5) décisions de la Régie, il s'ensuit nécessairement que, eu égard à son profil de risque largement inférieur à celui de SCGM, la prime de risque qui devrait être octroyée à TransÉnergie devrait nécessairement être inférieure à la prime de risque moyenne de 3,80% qui a été accordée à SCGM dans les cinq (5) décisions énumérées au préambule de la question 25 de la Coalition. Vue sous cet angle, la prime de risque de 4,60% proposée par le Docteur Morin pour TransÉnergie

semble tout à fait excessive dans les circonstances. Pour donner une idée du caractère disproportionné de la prime de risque recommandée par le Docteur Morin pour TransÉnergie, il n'est pas inutile de rappeler les propos suivants formulés par la Régie à l'égard de la prime de risque de 4,71% qu'il avait recommandée pour Gaz Métro dans le cadre de la cause tarifaire qui a mené à la décision D-99-11 (à la page 45) :

«Dans un premier temps, la Régie observe que la prime de risque implicite de 4,71% demandée par SCGM dans la présente cause est la plus élevée qui a été soumise à la Régie par celle-ci au cours des sept (7) dernières années.»

Cela étant dit, il y a fort à parier que, dans sa réplique à notre argumentation, le procureur d'Hydro-Québec rétorquera que la prime de risque de 225 points de base recommandée par les experts de la Coalition est tout aussi déraisonnable dans le sens inverse. À ceci, nous tenons à répondre immédiatement qu'à moins que l'on ne conteste le bien-fondé de ces cinq (5) décisions ou encore le profil de risque inférieur de TransÉnergie par rapport à celui de Gaz Métro, **il n'y a qu'une seule direction logique dans laquelle on peut aller pour TransÉnergie par rapport à la prime de risque moyenne de 3,80% accordée à Gaz Métro : vers le bas, et de beaucoup!**

4.4 La structure de capital :

Comme indiqué à la page 74 de l'argumentation écrite d'Hydro-Québec, il est exact que les témoins experts de la Coalition industrielle, seule intervenante à avoir présenté une preuve sur le sujet, sont d'accord avec le taux de capitalisation de 30% proposé pour le transporteur.

La Coalition n'a donc aucune représentation particulière à formuler à ce chapitre autre que de rappeler que cette structure de capital comporte une portion d'équité supérieure à celle d'environ 25% qui a traditionnellement été incluse dans la structure de capital d'Hydro-Québec. Il s'ensuit donc logiquement que cette structure de capital plus élevée amoindrit le risque financier de TransÉnergie par rapport au risque financier historique d'Hydro-Québec et que la Régie devrait en tenir compte dans l'évaluation du risque global de TransÉnergie dans le cadre du présent dossier.

V LA QUALITÉ DU SERVICE ET LA MESURE DE LA PERFORMANCE :

Comme indiqué à la section V (pages 17-18) de leur mémoire, les membres de la Coalition sont fort préoccupés par toutes les questions relatives à la continuité du service et à la qualité de l'onde. Il ne faut pas perdre de vue en effet que, pour eux, un simple creux de tension qui se mesure en millisecondes peut provoquer des arrêts de production de plusieurs heures qui peuvent être fort coûteux pour les industries concernées.

La position de la Coalition quant aux mesures qui pourraient être mises en place pour améliorer la qualité du service et la mesure de la performance de TransÉnergie a été explicitée dans l'expertise de Monsieur André Mercier, pièce Coalition 3, doc. 1, telle que complétée par son témoignage oral à l'audience du 18 avril 2001.

Cela étant dit, la Coalition a été fort étonnée de constater que l'argumentation écrite d'Hydro-Québec (section 1.3.2) se contente de demander à la Régie de maintenir le statu quo à l'égard de l'indice de satisfaction de la clientèle grande

entreprise et qu'elle ne formule aucun commentaire de quelque nature relativement aux suggestions concrètes et constructives qui ont été présentées par Monsieur Mercier.

Monsieur Mercier est pourtant un témoin fort crédible et qualifié qui a été responsable de la planification et de la fiabilité du réseau pendant de nombreuses années et qui, en outre, a participé à l'élaboration des ententes de partenariat qualité auxquelles il a été référence pendant les audiences. Voir T.S., Vol. 10, pages 19 et 20.

La Coalition ne conteste pas les arguments contenus à la page 44 de l'argumentation écrite d'Hydro-Québec à l'effet qu'il existe des ententes de partenariat qualité avec la majorité des clients grandes entreprises et qu'il s'agit là d'un outil valable qui fonctionne de façon adéquate. Ce qu'Hydro-Québec ne semble pas vouloir comprendre est que les propositions formulées par Monsieur Mercier, sans remettre en question les ententes de partenariat qualité, viendraient plutôt s'ajouter à celles-ci aux fins d'améliorer, d'une manière globale, la mesure de la qualité du service et les communications entre Hydro-Québec et sa clientèle grande entreprise. Ceci ressort clairement du passage suivant de la déposition de Monsieur Mercier à l'audience du 18 avril 2001 (T.S., Vol. 10, pages 35 et 36) :

«16 Q. *Vous avez décrit tout à l'heure le système actuel de partenariat qualité, comme étant un outil valable. Qu'advierait-il de cet outil dans le cadre de votre recommandation pour une table de concertation?*

R. *Moi, comme je dis, je ne suggère pas d'enlever cet outil d'interrelation entre le client et le fournisseur. C'est vraiment une relation très spécifique et qui va au-delà des problèmes techniques. Et dans ce sens-là, ça devrait être maintenu parce que ça vise véritablement la relation d'affaires très directe entre le client et le*

fournisseur, dans ce cas-ci, le distributeur, mais qui est relié aussi avec le transporteur.

17 Q. *Donc si je comprends bien, votre table de concertation viendrait s'ajouter un peu à ce mécanisme qui est présentement en vigueur?*

R. *Oui, il viendrait s'ajouter et pourrait même dans le fond, dans certains cas même, leur suggérer des solutions qui pourraient être appliquées dans ces ententes de partenariat qualité.»*

Les suggestions qui ont été formulées par Monsieur Mercier sont pourtant fort simples et faciles d'application. Il s'agit essentiellement de la réintroduction (car ils ne sont pas nouveaux) des indices de rapport d'événements et de pertes de production ainsi que la mise sur pied d'une table de concertation entre Hydro-Québec et les intervenants concernés (avec participation possible de la Régie) qui s'occuperait des enjeux reliés à la qualité du service et à la mesure de la performance.

Sur le premier sujet, soit celui de la réintroduction des rapports d'événements et de pertes de production, la Coalition réfère au passage suivant de la présentation de Monsieur Mercier à l'audience (T.S., Vol. 10, pages 23 à 26) :

«9 Q. *Pourriez-vous élaborer là-dessus, vous parlez, dans votre expertise, d'indices de rapport d'événement et de perte de production notamment, pourriez-vous nous expliquer en quoi votre recommandation diffère de celle de monsieur Vaillant et en quoi, selon vous, cela serait plus pertinent aux besoins des clients?*

R. *D'une façon générale, ce qui est noté dans l'expertise de monsieur Vaillant, c'est qu'on retient l'indice de continuité de transport comme indice de performance pour les clients directement raccordés au réseau de transport. À mon avis en tout cas, il semble, ça serait plus pertinent, ce sont les pertes de production qui sont l'indice de performance le plus pertinent et le plus représentatif.*

La raison étant que les pertes de production correspondent directement à des pertes monétaires pour les clients industriels. Et ces pertes de production sont causées soit par des interruptions de service électrique ou par des perturbations sur le réseau de transport. Effectivement, un seul des éléments est mesuré par l'indice de continuité de transport alors qu'effectivement, les perturbations du réseau peuvent causer aussi, aux industries, des pertes de production.

Alors en tant que tel, pour les clients directement raccordés au réseau de transport, les clients industriels, il est effectivement vrai que ce sont les pertes de production qui est l'indice de performance le plus représentatif.

10 Q. *Et vous, vous avez été, chez Hydro-Québec de mil neuf cent quatre-vingt-dix (1990) jusqu'à quatre-vingt-dix-sept (97) entre autres, et vous avez témoigné tout à l'heure que vous étiez responsable de la qualité du service de quatre-vingt-dix (90) à quatre-vingt-quinze (95), est-ce que ça serait nouveau, jugeant de par votre expérience chez Hydro-Québec, d'avoir des indicateurs d'événements ou de pertes de production?*

R. *Bien en fait, les indicateurs de pertes de production ont été mis en place au début des années quatre-vingt-dix (90) et il est évident qu'il y avait certaines difficultés à les identifier uniquement comme pertes de production. Parce que dans certains cas, les rapports d'événements, c'était plutôt des événements qui étaient rapportés pour signifier qu'il y avait eu des perturbations qui avaient causé possiblement des problèmes chez les clients industriels.*

Alors que, effectivement, ça ne mesurait pas comme tel les pertes de production et c'est à ce moment-là qu'on a modifié l'indice de performance - perte de production, en indice de performance - rapport d'événement. Et ces rapports d'événements, dans le fond, rapportaient tous les incidents qui pouvaient affecter les clients industriels et dans ce sens, on pouvait déterminer par la suite si oui ou non on avait des pertes de production.

Mais comme l'indice, pour être plus précis, on avait retenu plutôt de considérer que c'étaient des rapports d'événements qui étaient rapportés par les clients et qui étaient par la suite analysés dépendant de la gravité de la perte de production ou de l'événement en question.

11 Q. *Alors est-ce qu'on doit comprendre que vous recommandez la réintroduction de cet indice de performance?*

R. *Oui, bien effectivement, l'indice de rapport d'événement ou de perte de production a été, pendant plusieurs années, un indice qui était très suivi par Hydro-Québec et même il était présenté à la rencontre annuelles des présidents des grandes industries et des présidents d'Hydro-Québec. Donc lors de cette rencontre, cet indice de performance était présenté et représentait véritablement la, enfin, un indice qui permettait de mesurer s'il y avait amélioration ou détérioration de la qualité du service qui était fourni aux clients industriels.*

Par la suite, il a comme été abandonné puis je sais que dans le témoignage de monsieur Régis, il semble qu'il n'était pas vraiment abandonné mais comme pas publié de la même façon qu'il l'était auparavant, et pas présenté aux industries de la même façon, dans le sens que, et puis je connais le témoignage de monsieur Régis indiquant que possiblement c'était pour des questions de représentativité, autrement dit, on s'apercevait que dans certains cas, il y avait peut-être des lacunes dans la façon de rapporter les événements.

Et ça serait une des raisons, en tout cas selon ce qu'a dit Jacques Régis, qui a fait qu'on n'a pas voulu conserver cet indicateur de performance. Moi, je maintiens que c'est vraiment l'indicateur le plus significatif pour notamment les clients qui sont directement raccordés au réseau de transport d'Hydro-Québec, ça représente vraiment l'indicateur le plus représentatif de la performance ou de la qualité de l'alimentation électrique du réseau.»

En réponse à l'engagement numéro 2 souscrit lors de l'audience du 18 avril 2001, Monsieur Mercier a produit, comme pièce Coalition 3, doc. 4, le document de présentation de la rencontre annuelle tenue en date du 29 novembre 1993 entre Hydro-Québec et les présidents des entreprises industrielles grande puissance. Comme on pourra le constater, près de la moitié de ce document d'une vingtaine de pages est consacrée à l'étude des pertes de production occasionnées par les pannes et autres perturbations sur le réseau. Comme Monsieur Pierre Vézina de l'AIFQ l'a bien expliqué en cours d'audience, ces données relatives aux événements et pertes de production sont beaucoup plus pertinentes pour les clients industriels en ce qu'elles permettent de mesurer les conséquences de perturbations qui, parfois, peuvent durer seulement quelques secondes (T.S., Vol. 10, page 38) :

«M. PIERRE VÉZINA :

- R. *Bien, moi personnellement, je pense que pour les industriels, j'aimerais témoigner de la pertinence des indicateurs qui ont déjà été proposés par monsieur Vaillant. Dans le cas de l'indice de continuité de transport, comme l'a mentionné André précédemment, une des problématiques avec cet indicateur-là, c'est qu'il ne fait pas état des effets réels d'une perte de continuité si pour Hydro-Québec la perte de continuité est de deux secondes, pour l'entreprise c'est peut-être deux heures ou trois heures. Alors, l'effet que l'industriel encoure, ce sont des pertes de production pour une nettement plus longue période. Alors, c'est en ce sens-là que je pense que l'utilisation d'un indice qui cumulerait les pertes de production apporte un élément là nettement plus révélateur des effets de la perte de continuité de service, d'un part. »*

Quant au mécanisme de concertation qui a été recommandé, la Coalition s'en remet à la présentation qui en a été faite par Monsieur Mercier en cours d'audience expliquant le fonctionnement des ententes de partenariat qualité et indiquant les distinctions qui s'imposent entre ce mécanisme et la table de concertation qu'il

propose. Voir, T.S., Vol. 10, pages 28 à 33. La Coalition s'en remet particulièrement au passage suivant qui est fort explicite quant aux distinctions qui s'imposent (aux pages 31 à 33) :

«Alors ça, ça résume un peu comment l'exercice de partenariat de qualité fonctionne. Et dans le fond, c'est un exercice de relation d'affaires entre un client et un fournisseur électrique. C'est un outil qui est extrêmement valable tant qu'à moi et ça permet de maintenir une relation très particulière entre un fournisseur et un client.

Dans la proposition que j'ai faite et qui est supportée par la Coalition dans le fond, c'est de revenir plutôt à une table de concertation. Et cette table de concertation ou un mécanisme de concertation, par opposition au partenariat qualité, ça serait plutôt une table qui regrouperait, de façon plus globale, d'abord l'ensemble des industries qui sont raccordées sur le réseau. Et permettre à ce moment-là, à l'ensemble de ces partenaires de se rassembler comme un tout et de partager d'abord leur expertise. Et dans ce sens-là, c'est que ça permet d'avoir l'expertise globale de l'ensemble des clients industriels et de le faire par leurs différentes associations. O.K. Un rôle différent à ce moment-là, parce qu'au lieu d'intervenir sur une base individuelle entre chacun des clients industriels et Hydro-Québec, ça permet à ce moment-là de regrouper l'expertise par les associations et dans le fond, d'être capable d'avoir à traiter avec l'expertise adéquate vis-à-vis le fournisseur comme tel. Ça devrait inclure aussi le distributeur, bien sûr, parce que c'est surtout dans le nouveau mode de fonctionnement, le distributeur demeure toujours le responsable de la relation commerciale. Et comme on le voyait dans l'étape, là, c'est-à-dire dans l'exercice de partenariat qualité, les deux premiers items concernent la partie technique, mais les autres parties concernent la partie commerciale et la partie administrative de la relation d'affaires.»

Notons que Monsieur Mercier a précisé que la Régie pourrait participer à cette table de concertation à titre d'observateur de même que les autres intervenants

directement concernés par les enjeux qui y seront discutés. Voir T.S., Vol. 10, pages 36 et 37.

La Coalition ne peut que déplorer qu'Hydro-Québec dans son argumentation (à la page 44) ait choisi de citer certains passages sélectifs de la déposition des témoins de la Coalition faisant état de leur satisfaction avec les ententes de partenariat qualité tout en passant sous silence l'essentiel de leur témoignage. Il ne faut pas perdre de vue en effet que les associations membres de la Coalition industrielle sont très représentatives de la clientèle grande entreprise et que, de par la nature du mandat qui leur a été confié par les clients, elles sont, beaucoup plus qu'Hydro-Québec, pleinement en mesure de faire valoir la véritable position de la clientèle d'Hydro-Québec quant à son degré de satisfaction avec la qualité du service et la mesure de la performance du transporteur.

Pour conclure sur ce sujet, la Coalition aimerait revenir sur une difficulté d'ordre juridique qui a fait l'objet de discussions en cours d'audience. En effet, il est bien vrai que la relation commerciale entre les clients grandes entreprises est essentiellement gérée par le Distributeur (via sa division VGE sous la responsabilité de Monsieur Richard Aubry) alors même que, physiquement, plusieurs des clients industriels sont raccordés directement au réseau de transport et que c'est essentiellement sur celui-ci que surviennent les pannes et autres perturbations à l'origine des incidents occasionnant des pertes de production. Voir T.S., Vol. 10, pages 74 et suivantes.

Après mûre réflexion, la Coalition considère que le fait que la Régie ait juridiction sur les tarifs et conditions de même que sur l'ensemble des opérations autant du Transporteur que du Distributeur (voir notamment les paragraphes 31.2 et 31.2.1 de la Loi) lui permet d'explorer une variété de solutions pour assurer la

participation des deux (2) entités au mécanisme de concertation que nous préconisons. Il serait regrettable en effet que la Régie décline de mettre sur pied un tel mécanisme de concertation dans le cadre du présent dossier au seul motif que la relation commerciale est avec le Distributeur et que, d'ici quelques années, elle décline encore de le faire dans la cause de distribution au motif que les problèmes techniques à être discutés relèvent de la responsabilité du Transporteur.

Par souci de simplicité, la Coalition s'en remet donc à la solution préconisée à la réponse 6.1 contenue dans la pièce Coalition 3, doc. 2 :

«R6.1 Comme expliqué à l'item 6 de notre rapport, pièce Coalition 3, doc. 1, une partie importante des facteurs affectant la qualité de l'alimentation ne proviennent pas des lignes de distribution mais plutôt du réseau de transport tel que défini par la Loi. Compte tenu que la relation commerciale avec le client revient en totalité au Distributeur, il pourrait être nécessaire d'élaborer un mécanisme garantissant la participation de TransÉnergie pour toutes les matières pertinentes au réseau de transport.

Comme expliqué dans la réponse de la Coalition industrielle à la question #1.2 de la Régie, il serait peut-être suffisant que la Régie exige qu'Hydro-Québec participe au processus de concertation en tant qu'entreprise intégrée et qu'elle y délègue, au besoin, des représentants de TransÉnergie pour toutes les matières pertinentes au réseau de transport.»

Par ailleurs, et même en l'absence du Distributeur, la Coalition ne voit pas d'obstacle juridique à ce que TransÉnergie participe à un mécanisme de concertation avec les clients industriels aux fins de discuter exclusivement de problèmes à caractère technique n'ayant aucune incidence tarifaire ou commerciale. Nous espérons en effet que la mise sur pied du mécanisme de concertation préconisé par la Coalition ne sera pas indûment retardé au seul motif qu'il faut attendre la présence du Distributeur qui n'a pas participé aux présentes

audiences. Il ne faut pas perdre de vue non plus que les propositions de Monsieur Mercier se veulent une réponse à une preuve qui a été présentée par Monsieur Daniel Vaillant comme pièce HQT-3, doc. 3 sur la question de la qualité du service et de la mesure de la performance. Qui plus est, notons que les ententes de partenariat qualité dont Hydro-Québec préconise le maintien dans le cadre du présent dossier abordent une foule de sujets dont plusieurs débordent les enjeux techniques liés au transport de l'électricité. Pour s'en convaincre, il suffit de consulter le formulaire d'évaluation intitulé «*Partenariat de qualité 2000*» qui a été produit comme pièce Coalition 3, doc. 3. Ce formulaire aborde en effet certains sujets comme, par exemple, le service à la clientèle et la facturation, qui, selon nous, relèvent de la responsabilité du Distributeur.

Somme toute, le message que la Coalition souhaite envoyer à la Régie est de ne pas faire obstacle ou indûment retarder la mise sur pied du mécanisme de concertation au seul motif des difficultés juridiques découlant de la nouvelle séparation fonctionnelle chez Hydro-Québec.

VI TARIFICATION DU TRANSPORT ET COMMERCIALISATION :

6.1 Inroduction :

D'entrée de jeu, la Coalition se réjouit de constater qu'Hydro-Québec partage l'opinion formulée aux pages 5 et 6 de son mémoire à l'effet que les frais de transport pour la charge locale constituent un intrant qui sera tenu en compte lors de la détermination du coût de service du distributeur et que c'est lors de l'établissement des tarifs de distribution que la Régie procédera à la répartition du coût de service de transport entre les diverses catégories d'utilisateurs du Québec. Voir l'argumentation écrite d'Hydro-Québec à la page 27.

Il s'ensuit donc que la seule distinction qui existe au chapitre des revenus de transport est celle entre les clients de la charge locale en réseau intégré, d'une part, et celle du service de point à point (long terme et court terme), d'autre part. Pour les clients de la charge locale, nous comprenons qu'il n'existe pas de tarif de transport comme tel et que c'est essentiellement lors de l'établissement des tarifs de distribution que la Régie sera appelée à faire les distinctions qui s'imposent pour tenir compte du profil de consommation (puissance appelée, énergie consommée, coefficient d'utilisation, taux de perte, etc.) propre à chacune des catégories d'usagers qui sont présentement en existence.

Pour les fins de sa présentation, la Coalition entend d'abord aborder la proposition d'Hydro-Québec de recourir à un tarif timbre poste uniforme par rapport à la proposition de l'expert de la Coalition, le Docteur Zak El-Ramly, d'utiliser plutôt une tarification dégroupée reflétant l'utilisation réelle des fonctions du réseau.

La Coalition entend ensuite aborder la proposition d'Hydro-Québec d'établir une tarification fondée sur la pointe annuelle (1 CP) par rapport à celle mise de l'avant par certains intervenants à l'effet d'utiliser la méthode des douze (12) pointes coïncidentes mensuelles (12 CP).

La Coalition entend ensuite aborder deux (2) sujets qu'elle considère étroitement reliés à la tarification du transport, soit la politique de rabais et la méthodologie de calcul des taux de pertes.

Nous compléterons ensuite la présentation par un bref exposé de la position de la Coalition relativement aux enjeux soulevés par la commercialisation du transport.

6.2 Tarification uniforme (timbre poste) ou dégroupement des tarifs :

Comme le sait, la tarification uniforme de type timbre poste proposée par Hydro-Québec ne fait pas appel à une allocation spécifique du coût des différentes fonctions du réseau selon les services offerts. Les tarifs sont plutôt établis à partir des revenus requis globaux pour l'ensemble des services. Hydro-Québec justifie cette approche par la nature intégrée de son réseau et par le souci d'éviter de complexifier la structure tarifaire de TransÉnergie. Voir pièce HQT-10, doc. 2, page 2, lignes 1 à 8.

Le résultat concret de l'approche préconisée par Hydro-Québec est que tous les usagers du réseau de transport, sans exception, doivent payer une quote-part de l'ensemble des actifs du réseau de transport, tel que défini à l'article 2 de la Loi, et ce, peu importe leur usage effectif des différentes fonctions du réseau. De l'avis de la Coalition, cette approche simpliste viole non seulement le principe de l'utilisateur payeur mais produit, dans le cas du service point à point, des tarifs excessivement élevés n'ayant aucune commune mesure avec l'usage des diverses fonctions du réseau par certains utilisateurs.

On se souviendra que, lors de leur contre-interrogatoire par le procureur de la Coalition à l'audience du 18 mai 2001, les témoins d'Hydro-Québec ont été appelés à expliquer les raisons pour lesquelles les tarifs de TransÉnergie sont beaucoup plus élevés par rapport à ceux des autres entreprises d'électricité qui ont fait l'objet du balisage dont les résultats ont été produits comme pièce HQT-10, doc. 1.1. Vu leur importance, il convient de reproduire intégralement les réponses qui ont été fournies par les témoins d'Hydro-Québec sur cette question (T.S., Vol. 22, pages 26 à 31) :

«30 Q. Alors, pour revenir à nos moutons, je vais commencer avec une question qui va vous paraître probablement fort simpliste et innocente. La première chose qui m'a frappée, Monsieur Chéhadé, lorsque j'ai pris connaissance de la preuve sur les tarifs de transport d'Hydro-Québec et plus particulièrement du **balisage de vos tarifs par rapport à ceux des autres entreprises d'électricité qui ont été produits comme pièce HQD-10, document 1.1, j'ai trouvé que vos tarifs étaient drôlement chers par rapport à ceux des autres entreprises.**

Est-ce que je me trompe si je vous suggère que vous, à partir de ce balisage-là, vous êtes les plus chers et de loin?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. *D'après ce balisage-là, on a l'impression que les tarifs sont plus élevés au Québec. Il y a un balisage qui a même été déposé dans le cas de Nouveau Brunswick, Nouveau Brunswick avait un balisage, son second expert, par monsieur Marshall, l'autre expert dont je ne me souviens pas le nom, soumettait un balisage puis il disait qu'à New York il payait soixante-quatre dollars (64,00 \$) le kilowatt canadien, pour passer sur le réseau à New York. Donc, soixante-quatre dollars (64,00 \$), soixante-quinze dollars et dix-huit (75,18 \$), je ne vois pas énormément de différence.*

31 Q. *Bien, regardez par exemple, on compare souvent Hydro-Québec à BC Hydro au niveau de sa structure, une grande entreprise hydroélectrique, société d'État, et cetera. Je regarde la pièce HQT-10, document 1.1, page 2, votre service de point à point ferme annuel est à soixante-quinze dollars et dix-huit (75,18 \$), selon la proposition, par rapport à cinquante et un dollars (51,00 \$) pour BC Hydro.*

C'est toute une différence ça, là. Votre service mensuel est à huit piastres (8,00 \$) contre quatre et vingt-six (4,26) pour BC Hydro; votre service à la semaine est à deux piastres (2,00 \$) contre une piastre et huit (1,08 \$) pour BC Hydro. C'est du simple au double.

Comment pouvez-vous expliquer ça, Monsieur Chéhadé, est-ce que... y a-t-il quelque chose qu'on manque en quelque part?

R. *Non, c'est simplement les coûts du réseau, les coûts du réseau, nous avons pris les coûts du réseau d'Hydro-Québec et nous les avons juste... nous avons calculé des tarifs avec et c'est ça que le réseau d'Hydro-Québec donne. BC Hydro, il y a toutes sortes de raisons, peut-être qu'ils n'ont pas construit depuis longtemps. Il y a toutes sortes... il peut y avoir toutes sortes de raisons. Mais, comme j'ai mentionné, le réseau à New York ça revient à soixante-quatre dollars (64,00 \$) canadiens le kilowatt, ça c'est ce qu'il y avait dans la preuve du Nouveau Brunswick là.*

32 Q. *Bien, oubliez la preuve du Nouveau Brunswick, là, je suis dans votre preuve à vous, là, j'ai Manitoba Hydro, vous êtes à soixante-quinze piastres (75,00 \$), eux autres sont à trente et un dollars (31,00 \$); Hydro One, par mois, vous êtes à huit piastres (8,00 \$), ils sont à deux et quatre-vingt-un (2,81). C'est pas mal des grosses, grosses, grosses différences. Je comprends que vous allez me dire que vous avez un gros réseau mais vous avez aussi beaucoup d'électricité qui circule sur les réseaux. Alors, toutes choses étant égales par ailleurs, les tarifs unitaires devraient se comparer, d'être, comme on dit, dans le même ball park.*

Comment pouvez-vous expliquer des différences aussi majeures? Gros réseau, ce n'est pas une grosse explication là, on va aller un peu plus en profondeur, si vous voulez là.

M. MICHEL BASTIEN :

R. *Avec plaisir, Maître Sarault, je vais juste compléter la réponse de monsieur Chéhadé. Il y avait quand même des éléments d'information intéressants là parce que monsieur Chéhadé disait, ça me faisait penser au Manitoba effectivement où il ne s'est pas construit de projet et de lignes depuis un bon bout de temps de sorte qu'en terme de... la valeur au livre de ces lignes-là est quand même beaucoup plus faible là que lorsqu'on ajoute continuellement des équipements sur le réseau pour en améliorer la fiabilité et la sécurité et pour répondre aux*

nouveaux besoins. Donc, c'est certainement un élément important de comparaison avec un réseau comme celui du Manitoba.

Mais je dirais que la principale raison est reliée au choix qui a été fait au Québec de privilégier la filière hydroélectrique et la localisation particulière là des ressources hydrauliques au Québec, qui sont très, très éloignées des centres de consommation, qui fait que globalement on avait une excellente décision, on a d'excellents tarifs d'électricité qui s'appliquent notamment du côté de la clientèle industrielle, tout le monde le reconnaît, je pense, qu'on a les meilleurs ou parmi les meilleurs tarifs d'électricité, tout territoire confondu, là, en Amérique du Nord et la particularité du réseau électrique du Québec c'est que dans ce tarif d'électricité très avantageux, il y a un coût de production qui est très peu cher, très, très faible et il y a une partie transport qui découle de ce choix, qui est plus importante parce que nos centrales sont très éloignées. Il y a beaucoup de volume mais il y a beaucoup de distance à couvrir.

Alors, quand on regarde par kilomètres, si on veut là, qui serait une référence, là, si vous voulez comparer des comparables, là, ramenez le coût du réseau Hydro-Québec par kilomètres et comparez le à n'importe lequel de la liste, n'importe quelle compagnie de la liste que vous avez et ça me surprendrait beaucoup que vous ayez un rapport équivalent à celui que vous constatez quand vous comparez le tarif final, là, le tarif en dollar par kilowatt.

Alors, et même, compte tenu que je suis à peu près convaincu qu'on fait bien les choses à Hydro-Québec, on serait vraiment en bas de la moyenne plutôt que très largement au-dessus de la moyenne. Donc, c'est fondamentalement la localisation géographique des sources de production et une nécessité d'amener ces sources de production au centre de consommation.»

De l'avis de la Coalition, il est certainement juste et équitable que les coûts élevés de ces longues lignes de transmission soient assumés par les usagers qui les utilisent effectivement pour avoir accès à l'électricité produite dans le nord du Québec à des coûts très compétitifs.

En pratique, ceci signifie que les usagers de la charge locale représentant 88,8% de l'utilisation du réseau de transport devraient continuer à payer leur quote-part de tous les actifs inclus dans la définition du réseau de transport (article 2 de la Loi), incluant les postes de départ et les lignes de transport de très haute tension qui sont utilisés pour leur acheminer de l'électricité à partir des centres de production dans le nord du Québec. Il en va de même pour tout le service de point à point (long terme et court terme) utilisé par Hydro-Québec elle-même (groupe Production) pour acheminer son électricité vers les marchés d'exportation. En pratique, ceci signifie que la quasi totalité du service de point à point à long terme (qui est largement monopolisé par le groupe Production) continuerait à défrayer sa quote-part de l'ensemble des actifs du réseau de transport de TransÉnergie.

Il en va toutefois tout à fait autrement pour les autres usagers comme, par exemple, les producteurs privés du Québec et les producteurs des autres provinces (comme par exemple OPG et New-Brunswick Power) qui utilisent essentiellement le réseau pour transiter vers les marchés d'exportation de l'électricité qu'ils ont eux-mêmes produite. Dans leur cas en particulier, il semble inéquitable et contraire au principe de l'utilisateur payeur de leur faire supporter, dans leurs tarifs, le coût élevé d'installations de transport découlant du choix de sites de production éloignés (GRTAs) pour la bonne et simple raison qu'ils ne les utilisent pas.

C'est donc essentiellement pour cette raison que la Coalition s'oppose à la tarification uniforme proposée par Hydro-Québec et qu'elle suggère, comme alternative, le dégroupement des tarifs de TransÉnergie selon les recommandations formulées par son expert, le Docteur Zak El-Ramly. Sur ce point, la Coalition réfère la Régie à l'expertise du Docteur Zak El-Ramly produite comme pièce

Coalition 5, doc. 1, telle que complétée par sa présentation à l'audience du 25 mai 2001 (T.S., Vol. 26) et son document de présentation, pièce Coalition 5, doc. 4.

La Coalition s'inscrit en faux contre les arguments avancés à l'item 5.1.1 (pages 125 à 135) de l'argumentation d'Hydro-Québec à l'effet que le dégroupement des tarifs de TransÉnergie par fonction serait contraire à la Loi, notamment à la définition du réseau de transport contenue à l'article 2 de la Loi et au principe d'uniformité territoriale prévu à l'alinéa 11 de l'article 49 de la Loi.

En premier lieu, et comme indiqué à la page 9 du document de présentation du Docteur Zak El-Ramly, pièce Coalition 5, doc. 4, nous sommes d'avis que le dégroupement des tarifs de TransÉnergie par fonction ne contrevient aucunement à la définition du réseau de transport contenue à l'article 2 de la Loi. En effet, il convient de distinguer entre la séparation des actifs d'Hydro-Québec entre ses trois (3) grandes unités d'affaires (Production, Transport et Distribution), d'une part, et la fonctionnalisation des actifs de TransÉnergie et leur allocation aux diverses catégories d'utilisateurs aux fins de la fixation des tarifs, d'autre part. Ainsi, en allouant les coûts de TransÉnergie par fonction aux fins de dégroupement ses tarifs selon l'utilisation effective du réseau, on ne remet aucunement en question la définition du réseau de transport prévue à l'article 2 de la Loi non plus d'ailleurs que le contenu de la base de tarification de TransÉnergie. L'exercice se limite en effet à établir des tarifs justes et raisonnables reflétant l'utilisation effective des fonctions du réseau par chaque catégorie d'utilisateurs.

Notons par ailleurs que la fonctionnalisation des actifs du réseau de transport et le dégroupement des tarifs de TransÉnergie n'auraient aucunement pour conséquence de provoquer des transferts d'actifs entre les trois (3) grandes unités d'affaires d'Hydro-Québec (Production, Transport et Distribution) ou d'autrement affecter le

contenu de la base de tarification de chacune. En ce sens, il est faux pour Hydro-Québec de prétendre à la page 20 de son argumentation que la tarification uniforme qu'elle propose constitue la seule façon d'assurer «... *l'attribution juste et raisonnable des coûts à ces deux activités réglementées d'Hydro-Québec et de la part qui pourrait éventuellement être assumée par le Producteur d'électricité. C'est ainsi qu'il a pu fixer également le prix de la fourniture de l'électricité patrimoniale et assurer un rendement au Producteur*».

De plus, l'assumption par le Producteur des coûts des actifs du réseau de transport qu'il utilise effectivement n'est certainement pas contraire à la lettre ou à l'esprit du projet de Loi 116. En effet, comment Hydro-Québec peut-elle raisonnablement suggérer à la page 20 de son argumentation que l'assumption par le Producteur de coûts qu'il occasionne lui-même par son utilisation effective du réseau de transport constitue «... *des coûts non prévus*» qui viendraient affecter négativement le rendement implicite qui lui est accordé par la Loi?

En pratique, seule une très faible proportion des usagers du service de transport point à point se verrait exemptée d'avoir à défrayer le coût des actifs dits de «*gathering*» qui sont utilisés pour acheminer l'électricité produite par Hydro-Québec des centres de production dans le nord du Québec vers les lieux de consommation. En effet, et comme indiqué ci-dessus, il ne faut pas perdre de vue que le Distributeur (88,8% de l'utilisation du réseau) de même qu'Hydro-Québec Production pour la quasi totalité du service de transport point à point à long terme (10,8% de l'utilisation du réseau) continueraient à défrayer le coût de l'ensemble des actifs de TransÉnergie. Notons que le tarif moindre que nous préconisons pour les usagers du service de transport point à point est susceptible d'accroître

l'utilisation de ce service et, par voie de conséquence, les revenus qu'il procure à TransÉnergie.

Par ailleurs, la Coalition soumet que sa proposition ne remet aucunement en cause la présomption contenue à l'article 164.1 de la Loi quant à la prudence d'acquisition et d'utilisation des actifs de transport constituant la base de tarification de TransÉnergie. En effet, le contenu de la base de tarification de TransÉnergie ne sera aucunement affecté et demeurera rigoureusement le même peu importe l'allocation des coûts de ses diverses composantes en catégories distinctes reflétant l'utilisation réelle du réseau.

Le dégroupement des tarifs de TransÉnergie ne contrevient pas non plus au principe d'uniformité territoriale prévu à l'alinéa 11 de l'article 49 de la Loi. En effet, une fois dégroupés par fonction, les tarifs de TransÉnergie seraient rigoureusement les mêmes (pour le même service) à la grandeur de son réseau, sans égard à la localisation géographique des usagers concernés.

La Coalition soumet que, loin de prohiber le dégroupement des tarifs, l'article 49 de la Loi demande expressément à la Régie, en son alinéa 6, de *«tenir compte des coûts de service et des risques différents inhérents à chaque catégorie de consommateurs»*. À notre avis, cet article consacre le principe de l'utilisateur payeur en ce qu'il demande que les tarifs chargés à chaque catégorie de consommateurs constituent le juste reflet de leur contribution au coût de service. Vue sous cet angle, c'est bien plutôt la tarification uniforme préconisée par Hydro-Québec qui contrevient à l'article 49 de la Loi.

À ceci, viennent s'ajouter l'alinéa 7 de l'article 49 demandant à la Régie de *«s'assurer que les tarifs et autres conditions applicables à la prestation du service*

sont justes et raisonnables» et le dernier paragraphe du même article à l'effet que la Régie «... peut également utiliser toute autre méthode qu'elle estime appropriée».

La Coalition a pris bonne note des analogies avec le secteur gazier qui sont avancées dans l'argumentation d'Hydro-Québec pour justifier sa proposition de tarification uniforme de type timbre poste. À la page 18 :

«Il s'agit là de préoccupations fondamentales et d'éléments de décision très courants en réglementation économique pour l'établissement des tarifs. Ces règles ne diffèrent pas beaucoup de ce que prévoyait la Loi sur la Régie du gaz naturel, à son article 32, pour la fixation ou la modification des tarifs des distributeurs de gaz naturel. Le législateur n'a pas fixé de règles particulières pour Hydro-Québec, du seul fait que ce soit une société d'état.

Le transporteur d'électricité est soumis à la même réglementation tarifaire que les distributeurs de gaz naturel qui sont des entreprises de propriété privée et il serait contraire à la loi que de fixer des tarifs de TransÉnergie sur des principes différents parce qu'elle est une division d'Hydro-Québec. Le transporteur d'électricité a toujours prévu déposé (sic) un dossier tarifaire qui soit semblable à ceux que ces distributeurs déposaient auprès de la Régie ou que les compagnies pipelinières interprovinciales déposent auprès de l'Office national de l'énergie («l'ONÉ»).»

Voir également les analogies avec le secteur gazier contenues aux pages 126 à 128, incluant la référence à la décision D-94-65 qui a éliminé la tarification par zone au profit de tarifs uniformes pour l'ensemble de la franchise de Gaz Métropolitain.

De l'avis de la Coalition, les analogies avec le secteur gazier et, notamment celle avec Gaz Métropolitain, loin de soutenir l'argumentation d'Hydro-Québec, permettent d'avancer précisément le contraire de ce qu'elle propose. En effet, Hydro-Québec semble oublier que, dans la décision **D-2001-78** rendue en date du

16 mars 2001, la Régie a autorisé la fonctionnalisation des coûts de SCGM et le dégroupement de ses tarifs selon des principes fort comparables à ceux préconisés par l'expert de la Coalition dans le présent dossier. Ainsi, selon cette décision, les tarifs de Gaz Métropolitain seront désormais subdivisés en cinq (5) grandes catégories reflétant les cinq (5) fonctions principales des services qu'elle dispense, soit le service de fourniture de gaz (composante M), le service de gaz de compression (composante C), le service de transport (composante T), le service d'équilibrage (composante E), et le service de distribution (composante D). Le but évident de ce dégroupement des tarifs est de permettre aux usagers de choisir et de ne payer que pour les seuls services qu'ils utilisent (à la page 9) :

«Le but recherché en dégroupant les tarifs est de tarifier distinctement les services offerts et de permettre aux clients d'obtenir certains services non monopolistiques chez d'autres fournisseurs. Dans l'élaboration des tarifs dégroupés, SCGM s'appuie sur les quatre principes suivants : l'utilisateur-payeur, la transparence dans la tarification, l'équité entre les clients et, finalement, garder l'entreprise indemne de toute incidence financière, opérationnelle ou autre que le dégroupement pourrait entraîner»

On notera aussi le passage introductif de l'opinion de la Régie rappelant les décisions de principe qui avaient été rendues par le passé à l'effet d'approuver le concept du dégroupement des tarifs et fournissant une indication des principes juridiques et réglementaires qui l'ont guidé dans sa démarche (aux pages 49 et 50) :

«4. OPINION DE LA RÉGIE

4.1 INTRODUCTION

La présente décision s'inscrit dans le prolongement des décisions D-96-44 et D-98-05. L'objectif du présent dossier est d'adopter la structure et les dispositions tarifaires permettant de rendre effectif le dégroupement des services déjà approuvé par la Régie dans la décision D-98-05.

Les principes de référence retenus par la Régie sont ceux déjà émis dans les décisions D-96-44 et D-98-05. La Régie n'a pas jugé pertinent de faire un nouveau débat de fond sur ces principes, compte tenu que ceux-ci n'ont pas été remis en question fondamentalement par les intervenants au présent dossier.

L'évolution du marché, des besoins de la clientèle et l'exercice d'élaboration des structures tarifaires et des tarifs des services dégroupés ont entraîné des modifications à certaines modalités approuvées par les décisions mentionnées ci-dessus. La présente décision examinera ces modifications selon leur juste mérite.

Pour les fins du présent dossier, la Régie résume les principes des décisions passées qui sous-tendent la présente décision :

- *Permettre aux utilisateurs de profiter des opportunités qui s'offrent dans le marché afin de mieux contrôler leur consommation énergétique et, par le fait même, leur coût;*
- *Favoriser le libre choix des clients dans la mesure où les avantages consentis à un client particulier ne sont pas à l'encontre des intérêts de l'ensemble de la clientèle;*
- *Dans la mesure du possible, répondre aux besoins spécifiques de chaque client;*
- *Préserver les conditions qui permettent d'optimiser les opérations de distribution et minimiser le coût des services à l'ensemble des usagers;*
- *Favoriser la libre concurrence dans tous les services disponibles aux consommateurs de gaz naturel, à l'exception de la distribution.*

Le cadre légal et réglementaire de la présente décision tient compte du fait que la requête est présentée en vertu des articles 31 (1), 32, 48 et 49 de la Loi.»

On notera avec intérêt la référence aux articles 48 et 49 de la Loi qui sont précisément les mêmes que ceux qui s'appliquent à la détermination des tarifs de TransÉnergie. Il s'ensuit donc nécessairement que ce qui était légal pour SCGM l'est tout autant pour TransÉnergie.

La Coalition tient aussi à rappeler que, dans la décision D-2000-102 qu'elle a rendue en date du 2 juin 2000 dans le cadre du présent dossier, la Régie n'a pas caché sa préoccupation à l'effet que l'allocation des coûts de transport devrait, en autant que faire se peut, refléter l'utilisation du réseau (aux pages 62 et 63) :

«La Régie considère que la méthodologie d'allocation des coûts devrait respecter certains principes standards dont les liens de causalité des coûts.

La Régie est d'avis que l'utilisation du réseau constitue un critère important à considérer dans l'allocation des coûts de transport. La Régie prend acte de la volonté d'Hydro-Québec de donner toute l'information requise sur l'utilisation du réseau de transport.

La Régie considère que le réseau de transport tel que défini par Hydro-Québec assume plusieurs fonctions distinctes, telles que :

- *L'élévation de tension à partir des centrales de production;*
- *Le transport très haute tension (735 kV et 765 kV);*
- *Le transport 450 kV;*
- *Les interconnexions;*
- *La transformation très haute tension/haute tension (44 kV à 315 kV);*
- *Le transport haute tension (44 kV à 315 kV);*
- *La transformation haute tension/moyenne tension (25 kV);*
- *Le raccordement associé aux clients spécifiques et aux clients tarif L.*

La Régie demande qu'Hydro-Québec fournisse les données requises pour l'étude de l'allocation des coûts entre ces diverses fonctions.»

Bien que la pièce HQT-10, doc. 2 produite en réponse aux demandes formulées par la Régie dans cette décision fournisse une indication sommaire de la répartition des coûts de transport entre les diverses fonctions du réseau, force est de constater que nous sommes encore loin des études qui seraient requises pour permettre l'implantation d'une tarification dégroupée du genre de celle qui a été approuvée pour SCGM. La Coalition demande en conséquence que, comme partie intégrante de la décision à être rendue dans le présent dossier, la Régie ordonne à Hydro-Québec de produire l'information nécessaire au sujet de l'allocation de ses coûts par fonction aux fins de permettre le dégroupement de ses tarifs d'une manière comparable à ce qui déjà été décidé pour SCGM. Compte tenu de l'envergure et de la complexité de la tâche, il serait selon nous une bonne idée qu'un groupe de travail constitué de représentants d'Hydro-Québec, de la Régie et des intervenants concernés soit mis sur pied aux fins d'assurer le suivi de cet aspect de la décision. Il convient d'ailleurs de rappeler que les audiences qui ont mené à la décision D-2001-78 rendue à l'égard de SCGM avaient été précédées de plusieurs rencontres d'un groupe de travail qui avait été constitué dans le cadre du suivi de la décision D-98-05.

Enfin, à titre de mesure intérimaire en attendant l'élaboration d'une grille tarifaire dégroupée, la Coalition tient à rappeler la suggestion suivante formulée par son expert lors de l'audience du 25 mai 2001 (T.S., Vol. 26, page 172) :

«As an interim measure, because all of these, all of this may require some time to develop the cost-of-service study and do the analysis, I am proposing a twenty-five percent (25%) discount of the rates, for two reasons: it makes it reasonable, it gives the community at large

the indication that the Régie is intending on doing a proper cost allocation.»

Il va sans dire que ce rabais intérimaire de 25% ne devrait être offert qu'aux seuls usagers du service de transport point à point qui, de toute évidence, n'utilisent pas les actifs de «*gathering*» tels que les postes de départ et les lignes de transport à très haute tension qui sont requises pour acheminer l'électricité produite dans le nord du Québec jusque vers les centres de consommation. En pratique, ceci signifie que le Distributeur de même qu'Hydro-Québec Production n'auraient pas droit à ce rabais et que seuls les usagers du service de transit point à point y auraient droit. L'impact financier de cette mesure devrait être minime compte tenu que ces usagers ne représentent à peine que 0,4% de l'utilisation du réseau de TransÉnergie.

6.3 La tarification sur la base de la pointe annuelle (1 CP) :

Comme indiqué à l'item 5.1.2 (pages 135 et suivantes) de son argumentation écrite, le transporteur demande à la Régie de traiter l'ensemble des coûts de transport comme des coûts de puissance et d'établir le tarif de transport sur la base de la pointe annuelle.

Même s'il s'agit là d'un sujet qui n'avait pas été expressément abordé dans le mémoire de la Coalition, nous avons cru bon de demander à notre expert en tarification, le Docteur Zak El-Ramly, de glisser quelques mots sur cette question lors de sa présentation à l'audience du 25 mai 2001 en raison essentiellement de la controverse apparemment suscitée par cette proposition qui nous paraissait relativement simple à l'origine.

Fondamentalement, la Coalition appuie la proposition du Transporteur d'établir ses tarifs de transport sur la base de la pointe annuelle au motif que la preuve prépondérante (et selon nous non contredite) présentée à l'audience indique que la conception du réseau de transport est faite en fonction de rencontrer la puissance maximale appelée sur le réseau. Les courbes de puissance appelée sur le réseau qui ont été mises en preuve démontrent effectivement une pointe marquée pendant les mois d'hiver (et particulièrement au mois de janvier) par rapport aux autres mois de l'année. Dans un tel contexte, nous croyons sincèrement que la seule façon d'établir les tarifs de transport aux fins de refléter la causalité des coûts (principe de l'utilisateur payeur) tout en envoyant un signal de prix efficace à la clientèle est le recours à une tarification en fonction de la pointe annuelle.

C'est essentiellement pour ces motifs que notre expert, le docteur Zak El-Ramly a confirmé son accord avec la proposition d'Hydro-Québec lors de sa présentation à l'audience du 25 mai 2001. Voir T.S., Vol. 26, pages 153 et 171.

La Coalition est toutefois en profond désaccord avec la proposition d'Hydro-Québec de recourir à une méthode différente (largement inspirée de la méthode 12 CP) lorsque vient le temps d'établir ses tarifs pour le service de transport point à point à court terme (mensuel, hebdomadaire, quotidien et horaire). Nous croyons en effet que les tarifs proposés à ce chapitre n'ont strictement rien à voir avec les coûts encourus par TransÉnergie pour dispenser ce service et que, par ailleurs, ils découragent indûment l'utilisation du système par des tiers. En effet, et comme on le verra plus loin au chapitre de la commercialisation, la quasi totalité du service de point à point annuel étant monopolisé par Hydro-Québec Production, le service à court terme constitue sans doute la seule alternative sur laquelle les tiers

utilisateurs peuvent se rabattre pour faire transporter leur électricité et, ainsi, accroître l'utilisation optimale de l'ensemble du réseau.

D'abord, au niveau des coûts, la pièce HQT-13, doc. 13 (pages 25 et suivantes) produite en réponse à la question 4 de l'intervenant OPG procure une bonne idée du raisonnement suivi par Hydro-Québec pour justifier le recours à la méthode 12 CP pour la tarification du service point à point à court terme :

«R4a) Le réseau de transport d'Hydro-Québec est un réseau conçu de façon à répondre en tout temps aux besoins en électricité qui atteignent leur maximum en période d'hiver. En raison du caractère saisonnier de la charge sur le réseau de transport d'Hydro-Québec, on utilise la pointe annuelle comme paramètre d'allocation des coûts du transport (méthode du 1-CP). Ainsi, la méthodologie utilisée est la suivante : le tarif de transport annuel est calculé en prenant le rapport entre les revenus requis résiduels de 2 674 M\$ et la somme, d'une part, des pointes annuelles prévues des clients de charge locale d'Hydro-Québec (31 726 MW) et des clients du service en réseau intégré (0 MW) et, d'autre part, des réservations prévues pour le service de transport de point à point annuel (3 844 MW), soit 35 570 MW.

Tarif de transport annuel =

$$2\,674\text{ M\$} \div 35\,570\text{ MW} = 75,18\text{ \$/kW-an.}$$

En raison de ce même caractère saisonnier de la charge sur le réseau de transport, il n'est pas possible d'établir le tarif mensuel au douzième du tarif annuel et en même temps s'assurer que les tarifs génèrent les revenus requis résiduels.

Par exemple, si le tarif mensuel était fixé à 6,26 \\$/kW-mois, soit le tarif annuel divisé par 12 mois, et que tous les utilisateurs étaient facturés à ce tarif, les revenus générés s'élèveraient à 2 086 M\$ pour un manque à gagner de 588 M\$ par rapport aux 2 674 M\$ de revenus requis résiduels.

Cette situation s'explique par le fait que la charge de transport d'Hydro-Québec, sur laquelle s'applique le tarif mensuel, présente

une importante pointe hivernale alors que la charge estivale est beaucoup plus faible.

Pour tenir compte du caractère saisonnier de la charge sur le réseau de transport, les revenus requis résiduels sont divisés par la somme des pointes mensuelles de transport prévues pour les clients de charge locale et de réseau intégré, à laquelle sont ajoutées les réservations prévues pour le service de point à point. Ainsi, le tarif mensuel de transport proposé pour 2001 correspond à 8,02 \$kW-mois, soit 2 674 M\$, 33 210 MW. En appliquant ce tarif de transport mensuel aux capacités mensuelles, l'on obtient le même niveau de revenus que l'application du tarif annuel à la capacité de transport maximale annuelle.

De plus, en optant pour cette méthode (12-CP), il en résulte un tarif mensuel qui, multiplié par douze mois, donne un prix supérieur au tarif annuel. Cela a notamment pour effet d'inciter les clients à opter pour le tarif annuel, permettant ainsi qu'aux planificateurs du réseau de mieux tenir compte de leur présence et de faire assumer par ces derniers une part raisonnable des coûts du transport.»

On se souviendra que cette pièce a fait l'objet de nombreuses questions par le procureur de la Coalition lors du contre-interrogatoire des témoins d'Hydro-Québec à l'audience du 18 mai 2001. Voir T.S., Vol. 22, pages 46 et suivantes.

D'entrée de jeu et malgré les efforts déployés par le Docteur Ren Orans pour nous convaincre du contraire, il n'en demeure pas moins que cette réponse à une question spécifique portant sur le mode de calcul et la méthode utilisée pour le tarif mensuel mentionne expressément le recours à la méthode 12-CP. Pour l'échange avec Monsieur Chéhadé relativement à cet aspect de cette pièce voir T.S., Vol. 22 aux pages 46 à 49 inclusivement.

Ensuite, au niveau des coûts, la Coalition soumet qu'il est tout à fait faux pour cette réponse de suggérer que le recours à une méthode différente pour le tarif mensuel est nécessaire pour s'assurer que les tarifs à court terme génèrent les

revenus requis résiduels de TransÉnergie. En effet, et comme établi lors du contre-interrogatoire de Monsieur Chéhadé, les revenus résiduels de TransÉnergie projetés à 2,674 milliards ne comprennent aucune contribution de la part des revenus du service à court terme (T.S., Vol. 22, pages 51-52) :

«70 Q. *Mais le revenu requis de deux milliards six cent soixante-quatorze millions (2,674 G\$) dont on parle, on est d'accord que ces deux grandes composantes sont d'abord deux milliards trois cent quatre-vingt-cinq millions (2,385 G\$) qui vient de la charge locale, hein?*

R. *Oui.*

71 Q. *Ça, c'est la première et grande composante.*

R. *La première tranche.*

72 Q. *Et la charge locale, par définition, c'est du service en réseau intégré, il n'est pas question de tarif à court terme dans la charge locale, on est d'accord?*

R. *Non, c'est vrai.*

73 Q. *Bon. Et la deuxième grande composante du revenu résiduel de deux milliards six cent soixante-quatorze millions (2,674 G\$), c'est le service annuel qui totalise deux cent quatre-vingt-neuf millions (289 M\$) et ce sont des réservations de Hydro-Québec Production auprès de TransÉnergie, exact?*

R. *C'est exact.*

74 Q. *Donc, le total de deux milliards six cent soixante-quatorze millions (2,674 G\$) de revenus requis résiduels ne comprend aucun revenu à court terme. On est d'accord là-dessus?*

R. *Nous sommes d'accord, mais ce que nous voulions éviter ici, c'est que la réservation annuelle ne s'en aille vers le court terme. Donc, c'était pour illustrer les conséquences à l'extrême, je suis d'accord puisque*

ça ne s'applique pas à la charge locale, de ce que ça pourrait donner.»

Un peu plus loin au cours du même échange, Monsieur Chéhadé a reconnu comme suit que l'essentiel du raisonnement avancé dans cette pièce pour justifier le tarif mensuel proposé en fonction des coûts était tout simplement faux (T.S., Vol. 22, page 53) :

«76 Q. *Mais quand vous dites que le tarif mensuel, s'il était calculé autrement, pourrait causer un manque à gagner de cinq cent quatre-vingt-huit millions (588 M\$), c'est faux, on est d'accord là-dessus?*

R. *On est d'accord.»*

Monsieur Chéhadé a aussi confirmé que les tarifs à court terme ne procurent aucune contribution aux coûts fixes de TransÉnergie (le réseau n'ayant pas été construit pour eux) et que, par surcroît, il s'agit d'un service de moindre qualité qui est moins prioritaire que le service à long terme. Voir T.S., Vol. 22, pages 58 à 60.

Eu égard à ces réponses, il devrait être évident pour tous que les tarifs proposés pour le service de point à point à court terme n'ont strictement aucun rapport avec les coûts (qui sont négligeables) encourus par TransÉnergie pour dispenser ce service. De plus, compte tenu qu'il s'agit d'un service de moindre qualité et moins prioritaire que le service à long terme, il s'ensuit nécessairement que le tarif proposé constitue un obstacle important à l'utilisation optimale du réseau.

Sur ce point, en particulier, la Coalition réfère la Régie aux pages 12 à 14 inclusivement de la présentation, pièce Coalition 5, doc. 4, effectuée par le Docteur Zak El-Ramly lors de sa comparution le 25 mai 2001. Pour son témoignage oral sur les mêmes questions, voir T.S., Vol. 26, pages 153 à 156 inclusivement.

D'une manière générale, on retiendra de la présentation du Docteur Zak El-Ramly que l'usage d'une méthode différente pour établir les tarifs à court terme constitue une violation des pratiques reconnues de l'industrie en matière de tarification. De plus, le niveau très élevé des tarifs proposés pour le service à court terme a pour effet de décourager l'utilisation optimale du réseau, ce qui est contraire aux meilleurs intérêts de TransÉnergie elle-même de même que de ses clients.

En plus d'être non justifiés au niveau des coûts de même qu'inefficaces au niveau de l'utilisation du système, les tarifs proposés par TransÉnergie sont totalement incohérents lorsque vient le temps de déterminer comment on est arrivé au tarif horaire ou quotidien à partir du tarif mensuel. Sur ce point en particulier, la Coalition réfère la Régie au contre-interrogatoire de Monsieur Chéhadé à l'audience du 18 mai 2001 (T.S., Vol. 22 aux pages 53 à 57). D'une manière générale, on retiendra qu'il y a aucune logique mathématique dans le calcul des sous composantes du tarif à court terme, autre que, peut-être, celle du *«plus c'est court, plus c'est cher à l'unité»*.

Pour sa part, la Coalition considère que les tarifs à court terme devraient être calculés selon la même méthodologie que celle utilisée pour les tarifs à long terme, soit la tarification sur la base de la pointe annuelle (1 CP).

6.4 La politique de rabais :

Pour contrer les préoccupations des nombreux intervenants qui ont souligné le niveau excessif des tarifs du service de point à point à court terme, Hydro-Québec a fait valoir que ces tarifs affichés représentent des prix plafonds et que des rabais peuvent être accordés par le transport sur chacun des services de transport afin

d'optimiser l'utilisation de la capacité disponible sur le réseau. Voir entre autres, le témoignage de Monsieur Chéhadé, pièce HQT-10, doc. 1, pages 27 à 29.

Bien que la Coalition ne s'objecte pas au principe d'une politique de rabais, elle s'objecte vigoureusement à celle proposée par TransÉnergie dans le présent dossier au motif qu'elle est purement discrétionnaire et arbitraire et qu'elle favorise implicitement Hydro-Québec Production au détriment des autres usagers du réseau de transport.

Il ressort selon nous de la preuve que la détermination de la valeur des rabais sera effectuée unilatéralement par TransÉnergie selon son évaluation de la valeur de l'énergie dans les marchés qu'elle relie en fonction de la période de l'année, de la température, de l'heure (heure de pointe ou creuse), des sources d'approvisionnement en combustible et de la disponibilité des équipements de production et de transport. Hydro-Québec entend ainsi fixer le prix du transport selon sa propre évaluation de sa valeur économique eu égard aux conditions du marché sur les différents chemins qu'elle dessert. Pour l'explication sommaire du fonctionnement de cette politique de rabais, voir le témoignage écrit de Monsieur Chéhadé mentionné ci-dessus de même que ses réponses lors de son contre-interrogatoire par le procureur de la Coalition à l'audience du 18 mai 2001, T.S., Vol. 22, aux pages 37 à 41.

La Coalition tient également à rappeler que cette politique de rabais discrétionnaire bénéficie implicitement à Hydro-Québec Production au détriment des autres usagers du réseau en ce que, contrairement à la réalité financière vécue par ces derniers, la présence ou non d'un rabais dans les prix de transport payés par Hydro-Québec Production à TransÉnergie ne change strictement rien dans les profits réalisés par Hydro-Québec sur une base consolidée. En effet, si TransÉnergie

consent un rabais à Hydro-Québec Production sur une transaction donnée, ce rabais augmente d'autant le profit qu'Hydro-Québec Production peut réaliser sur la transaction, ce qui se répercute évidemment sur les chiffres d'Hydro-Québec sur une base consolidée. D'autre part, si TransÉnergie ne consent aucun rabais à Hydro-Québec Production, les bénéficiaires du Producteur seront réduits mais ceux du Transporteur seront augmentés d'autant (n'oublions pas que les coûts du service à court terme sont essentiellement des coûts variables négligeables) avec les conséquences que cela comporte pour son actionnaire qui est le même que celui du Producteur. Pour la discussion sur ce point, voir le contre-interrogatoire des témoins d'Hydro-Québec par le procureur de la Coalition à l'audience du 23 mai 2001, T.S., Vol. 24, pages 79-92.

Bien évidemment, il en va tout autrement pour les autres usagers du réseau de transport. Dans leur cas, l'acceptation ou non par TransÉnergie de leur consentir un rabais se répercute directement sur le profit qu'ils peuvent espérer réaliser sur une transaction en ce que l'existence ou non d'un rabais affecte directement les coûts qu'ils doivent encourir pour le service de transport. Voir entre autres les réponses de Monsieur François Roberge lors de son contre-interrogatoire par le procureur de la Coalition à l'audience du 23 mai 2001, T.S., Vol. 24, à la page 83.

Dans ce contexte, on peut voir qu'il est nécessaire d'encadrer l'octroi de rabais par TransÉnergie par une politique objective, transparente et non discriminatoire comportant des normes et barèmes d'application générale. Sur ce point en particulier, la Coalition réfère la Régie à la présentation effectuée par son expert, le Docteur Zak El-Ramly, lors de l'audience du 25 mai 2001, T.S., Vol. 26, aux pages 165 à 172, tel que complété par son document de présentation produit comme pièce Coalition 5, doc. 4 pages 27 à 29 inclusivement.

Par ailleurs, et comme expliqué par son expert à l'audience, la Coalition ne saurait trop insister sur la nécessité pour la politique de rabais de promouvoir l'utilisation optimale du réseau (et la maximisation des revenus de TransÉnergie) plutôt que de décourager l'usage du service point à point à court terme par les tiers utilisateurs.

Pour conclure sur le sujet des rabais, la Coalition a pris bonne note de la proposition d'Hydro-Québec à l'effet de modifier sa politique afin de pouvoir désormais offrir des rabais différents sur des chemins menant à différents points de livraison. Voir le témoignage de Monsieur Chéhadé, pièce HQT-10, doc. 1, page 28, lignes 10 à 24.

Cela étant dit, et dans la mesure où Hydro-Québec conteste le dégroupement des tarifs de TransÉnergie proposé par la Coalition au motif que cette proposition viole le principe de l'uniformité territoriale prévu à l'alinéa 11 de l'article 49 de la Loi (ce que la Coalition conteste vigoureusement), nous soumettons qu'il en va tout à fait pareillement pour cet aspect de la politique de rabais proposée par Hydro-Québec. En effet, comment peut-on prétendre que les tarifs du service de point à point sont uniformes à la grandeur du Québec si les prix effectifs (après rabais) payés par les utilisateurs varient d'une période à l'autre et d'un point d'interconnexion à l'autre?

6.5 La méthodologie de calcul du taux de perte :

Comme indiqué à la pièce HQT-10, doc. 3, page 12, le contrat de transport actuel utilise des taux de perte différenciés de 5% pour le service en réseau intégré (applicable à la charge locale) et de 7% pour les services point à point. Nous comprenons que le principe qui justifiait cette approche suppose que le réseau de transport a été conçu pour desservir la charge locale et que la capacité disponible

au-delà des besoins de la clientèle québécoise est commercialisée par l'entremise du service point à point.

Hydro-Québec propose maintenant un taux de perte de transport uniforme de 5,2% applicable à la charge locale, au service en réseau intégré et au service de point à point. Voir la pièce HQT-10, doc. 3, page 2, lignes 11 à 15.

Après examen de la preuve présentée à ce chapitre, la Coalition est loin d'être convaincue qu'Hydro-Québec a démontré le bien-fondé de sa proposition en fonction du principe de l'utilisateur payeur. Pour sa part, la Coalition considère que, pour être cohérente avec la fonctionnalisation des actifs de TransÉnergie et le dégroupement de ses tarifs qu'elle propose ci-dessus, la méthodologie de calcul du taux de perte devrait refléter distinctement les pertes réelles associées à l'utilisation de chacune des grandes fonctions du réseau. En pratique, ce n'est qu'après avoir procédé à une étude d'allocation des coûts du service de transport que nous devrions être en mesure d'établir le taux de perte propre à chacune des fonctions du réseau.

6.6 La commercialiation du transport :

On se souviendra qu'une grande partie de la preuve présentée par Hydro-Québec dans le cadre du présent dossier a été consacrée à démontrer la volonté du Transporteur d'offrir un «*accès ouvert et non discriminatoire*» à son réseau de transport. Ce fut le cas notamment du panel de témoins entendus sur le thème 6 dont le document de présentation, pièce HQT-4, doc. 1.1, comporte quatre (4) pages sur dix (10) consacrées au thème de l'accès ouvert et non discriminatoire au réseau de TransÉnergie. On se souviendra également de la preuve élaborée qui fut présentée au sujet de la séparation fonctionnelle des activités d'Hydro-Québec et

sur le code d'éthique qui a été mis en place pour faire en sorte que TransÉnergie ne favorise pas indûment Hydro-Québec Production au détriment des autres usagers du réseau de transport.

Malgré tous ces beaux efforts, force est de constater que la quasi totalité de la capacité disponible pour le service de transport à long terme est toujours monopolisée par Hydro-Québec Production et que, en pratique, l'accès des autres usagers au réseau de transport est fort limité. Pour s'en convaincre, il suffit de référer aux passages suivants du contre-interrogatoire des témoins d'Hydro-Québec à l'audience du 23 mai 2001 (T.S., Vol. 24, pages 94 à 100) :

«162 Q. *O.K. Alors, pour les huit conventions de point à point long terme, vous en avez donné... vous avez donné l'exemple de une de cinq cents mégawatts (500 MW) entre Hydro-Québec Production pour livraison sur New York. Les sept autres, est-ce qu'ils sont avec Hydro-Québec Production aussi?*

R. *Non. Elles ne le sont pas.*

163 Q. *Est-ce que...*

R. *Vous voulez plus de détail?*

164 Q. *Oui.*

R. *Parce que j'avais répondu à la question là, c'est non. Alors, parmi les sept autres, il y en a six qui sont avec le groupe Production d'Hydro-Québec et il y en a une qui sont avec un autre client, la compagnie Énergie MacLaren.*

165 Q. *O.K. Pour cent mégawatts (100 MW) sur New York.*

R. *Exact, c'est cent mégawatts (100 MW) sur New York.*

166 Q. *Donc, le seul client du service à long terme autre que Hydro-Québec Production, ça serait MacLaren.*

R. *Oui, parce que personne d'autre n'a demandé du service disponible long terme, qui est disponible là, il y en a qui est disponible mais on n'a pas d'autres clients qui a demandé d'autres services long terme disponibles.*

167 Q. *C'est ça, au niveau des disponibilités, des réservations pour un service annuel, Monsieur Roberge, est-ce que j'ai bien compris hier que vous avez dit que vous étiez prêt de la limite là?*

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. *Oui, on est assez prêt de la limite mais on n'est pas plein.*

168 Q. *Vous n'êtes pas plein. Et est-ce qu'il reste, par exemple, des disponibilités pour le service à long terme sur les destinations que je qualifierais d'intéressantes au moment où on se parle, c'est-à-dire New York, Nouvelle Angleterre.*

R. *Il en reste à New York. La Nouvelle Angleterre, pour l'instant, c'est plein.*

169 Q. *O.K. Alors, il en reste à New York, est-ce qu'il en reste des quantités appréciables?*

R. *Ça a été renouvelé le dernier cinq cent (500), il reste quelques centaines de mégawatts là.*

170 Q. *Qui sont disponibles pour réservation annuelle.*

R. *Oui.*

171 Q. *Service point à point long terme.*

R. *Oui.*

DENIS GAGNON :

R. * *Quelques + étant probablement cent (100) ou deux cents mégawatts (200 MW) là.*

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. *C'est difficile à déterminer exactement parce que de mois en mois on a de bonnes conversations et des négociations avec nos vis-à-vis à New York là, New York ISO pour essayer d'augmenter justement la fermeté des livraisons sur la ligne 7040 qui n'est pas une ligne considérée comme très ferme au-delà d'un certain niveau, douze cent (1200) à quinze cents mégawatts (1500 MW) et plus là, c'est assez problématique. Alors, à mesure qu'on va en chercher, évidemment, c'est ça de plus.»*

Notons de plus que plusieurs des réservations annuelles consenties à Hydro-Québec Production sont couvertes par des ententes à long terme en vertu desquelles le groupe Production bénéficie d'un droit de premier refus. Voir T.S., Vol. 24, pages 96 et suivantes.

Par ailleurs, la Coalition a été très impressionnée par la preuve qui a été présentée par d'autres intervenants quant aux circonstances dans lesquelles certains droits contractuels d'Hydro-Québec Production ont été renouvelés de même que, d'une manière plus générale, quant aux pratiques commerciales auxquelles TransÉnergie semble se livrer avec Hydro-Québec Production au détriment des autres usagers du réseau. Sur ce point, la Coalition réfère notamment à la preuve très sérieuse présentée par les intervenants Ontario Power Generation (OPG), New-Brunswick Power et PG&E. La Coalition laissera à ces intervenants le soin de présenter l'argumentation découlant de la preuve fort préoccupante qu'ils ont présentée à l'audience.

Pour sa part, la Coalition retient de l'ensemble de cette preuve que, malgré les vœux pieux formulés par les témoins d'Hydro-Québec en cours d'audience, les pratiques commerciales de TransÉnergie sur le terrain permettent d'éprouver des doutes réels quant à sa volonté de respecter la lettre et l'esprit des exigences de réciprocité de la *Federal Energy Regulatory Commission (FERC)* et de promouvoir une véritable concurrence dans les marchés de gros de l'électricité par le biais de l'accès ouvert et non discriminatoire à son réseau de transport.

La Coalition invite donc la Régie à considérer sérieusement les suggestions et recommandations formulées par les intervenants concernés au niveau des améliorations qui pourraient être apportées aux conditions du service de transport offert par TransÉnergie de façon à promouvoir davantage un véritable accès ouvert et non discriminatoire à son réseau.

VII FRAIS DE LA COALITION :

Comme on le sait, le cheminement de ce dossier, autant pour sa phase écrite que pour la phase des audiences, ce sera avéré fort complexe et laborieux depuis son ouverture en mai 1998.

Ainsi, à titre d'exemple, mentionnons que pas moins que onze (11) décisions procédurales ont précédé la tenue des audiences dans ce dossier, lesquelles couvrent pas moins de trente-et-un (31) volumes de transcriptions sténographiques.

Compte tenu de ces circonstances, la Régie comprendra que la Coalition, à l'instar de nombreux intervenants, a dû déployer des ressources financières considérables pour sa participation au présent dossier, lesquelles dépasseront sans doute largement les budgets prévisionnels qui ont été présentés au début du dossier.

Cela étant dit, la Coalition soumet respectueusement que sa participation au présent dossier, incluant bien sûr la présente argumentation, s'avéreront utiles aux délibérations de la Régie.

La Coalition demande en conséquence que la Régie ordonne le remboursement des frais raisonnables mais, par ailleurs, considérables qu'elle a encourus pour sa participation au présent dossier.

LE TOUT RESPECTUEUSEMENT SOUMIS.

Montréal, le 6 septembre 2001

HEENAN BLAIKIE, S.E.N.C.
Procureurs de l'intervenante, la Coalition
industrielle

ORIGINAL