

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

REQUÊTE RELATIVE À LA DÉTERMINATION  
DU PRIX UNITAIRE MOYEN DU TRANSPORT  
ET À LA MODIFICATION DES TARIFS  
DE TRANSPORT D'ÉLECTRICITÉ

**DOSSIER : R-3401-98**

**RÉGISSEURS :**           **Me MARC-ANDRÉ PATOINE, président**  
                                  **M. FRANÇOIS TANGUAY**  
                                  **M. ANTHONY FRAYNE**

AUDIENCE DU 22 MAI 2001

VOLUME 23

MICHEL DAIGNEAULT  
STÉNOGRAPHE OFFICIEL

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

COMPARUTIONS

Me PIERRE R. FORTIN  
Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE  
procureurs de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me F. JEAN MOREL  
Me JACINTE LAFONTAINE  
procureurs de Hydro-Québec;

INTERVENANTS :

Me CLAUDE TARDIF  
procureur de Action Réseau Consommateurs (ARC) et  
Fédération des associations corporatives d'économie  
familiale du Québec (FACEF) et Centre d'études  
réglementaires du Québec (CERQ);

M. RICHARD DAGENAIS  
M. VITAL BARBEAU  
représentants l'Association coopérative d'économie  
familiale de Québec (ACEF de Québec);

Me ÉRIC DUNBERRY  
procureur de l'Association de l'industrie électrique du  
Québec (AIEQ);

Me PIERRE HUARD  
Mme ISABELLE CÔTÉ  
représentants de l'Association des redistributeurs  
d'électricité du Québec (AREQ);

Me GUY SARAULT  
procureur de la Coalition industrielle formée de :  
l'Association québécoise des consommateurs industriels  
d'électricité (AQCIE),  
l'Association des industries forestières du Québec  
limitée (AIFQ),  
l'Association québécoise de la production d'énergie  
renouvelable (AQPER);

M. PHI P. DANG  
représentant Gazoduc TransQuébec et Maritimes inc.;

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

Me JEAN-FRANÇOIS GAUTHIER  
procureur du Groupe de recherche appliquée en  
macroécologie (GRAME) et Union pour le développement  
durable (UDD);

Me DOMINIQUE NEUMAN  
procureur de Le Groupe Stop et Stratégies énergétiques  
(STOP-SÉ);

Me ANDRÉ DUROCHER  
procureur de New-Brunswick Power Corporation (NB Power);

Me TINA HOBDAV  
procureure de New York Power Authority (NYPA);

Me PIERRE TOURIGNY  
procureur de Ontario Power Generation (OPG):

Me ÉRIC FRASER  
procureur de Option consommateurs (OC);

Me MARC LAURIN  
Me MÉLANIE ALLAIRE  
procureurs de PG&E National Energy Group Inc. (NEG);

Me HÉLÈNE SICARD  
procureur du Regroupement national des conseils régionaux  
de l'environnement du Québec (RNCREQ);

Mme MARCIA GREENBLATT  
représentante de Semptra Energy Trading Corporation (SET);

Me JOCELYN B. ALLARD  
procureur de Société en commandite Gaz Métropolitain  
(SCGM).

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

**TABLE DES MATIÈRES**

	<b><u>PAGE</u></b>
LISTE DES PIÈCES .....	5
LISTE DES ENGAGEMENTS .....	6
PRÉLIMINAIRES .....	7
<b>DENIS GAGNON</b>	
<b>FRANÇOIS ROBERGE</b>	
<b>JEAN HUDON</b>	
<b>MICHEL BASTIEN</b>	
INTERROGÉS PAR Me F. JEAN MOREL .....	19
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD .....	42
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE TOURIGNY .....	128
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN .....	205

---

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

LISTE DES PIÈCES

PAGE

<u>HQT-10 doc.1.7.6</u> :	Réponse d'Hydro-Québec à l'engagement numéro 56 .....	14
<u>HQT-11</u> :	Document 2.1, contrat de service de transport et modifications proposées .....	27
<u>HQT-4</u> :	Document 1.1, Présentation ...	30

---

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
<u>ENGAGEMENT-66</u> :	Faire une liste des dispositions du contrat de service de transport où il y a indication que la charge locale doit être traitée comme le service de réseau intégré ..... 49
<u>ENGAGEMENT-67</u> :	Indiquer la différenciation entre la charge locale et le service réseau intégré à l'intérieur du contrat de service de transport 54
<u>ENGAGEMENT 68</u> :	Vérifier s'il existe une demande pour le service en réseau intégré pour l'année quatre-vingt-dix-huit (98) et si oui la produire 63
<u>ENGAGEMENT 69</u> :	Aviser quel était, entre le 1er mai et le 21 novembre 1997, le statut des trois contrats suivants : 2 000 mégawatts pour NEU (aux fins de NEPOOL); 305 pour Vermont Joint Owners, et 400 pour NYPA ConEd .....156
<u>ENGAGEMENT-70</u> :	Savoir qu'est-ce qu'on entend par * les règles se précisent avec l'expérience + et qu'est-ce que ça a amené en pratique .....172

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

(8 h 35)

L'AN DEUX MILLE UN (2001), ce vingt-deuxième (22e)  
jour du mois de mai :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Audience du vingt-deux (22) mai de l'an deux mille un  
(2001), dossier R-3401-98. Requête relative à la  
détermination du prix unitaire moyen du transport et  
à la modification des tarifs de transport  
d'électricité.

Les régisseurs désignés dans ce dossier sont : maître  
Marc-André Patoine, président, de même que monsieur  
François Tanguay et monsieur Anthony Frayne.

Les procureurs de la Régie sont maître Pierre R.  
Fortin et maître Jean-François Ouimette.

La requérante est Hydro-Québec, représentée par  
maître F. Jean Morel et maître Jacinte Lafontaine.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

Me F. JEAN MOREL :

Bonjour.

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

Me JACINTE LAFONTAINE :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

Les intervenants sont :

Action Réseau Consommateurs, Fédération des associations corporatives d'économie familiale, et Centre d'études réglementaires du Québec, représentés par maître Claude Tardif.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

Me CLAUDE TARDIF :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

Association coopérative d'économie familiale de Québec, représentée par monsieur Richard Dagenais et monsieur Vital Barbeau.

M. RICHARD DAGENAIIS :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.



R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

LA GREFFIÈRE :

Association de l'industrie électrique du Québec,  
représentée par maître Éric Dunberry.

Association des redistributeurs d'électricité du  
Québec, représentée par maître Pierre Huard et madame  
Isabelle Côté.

Coalition industrielle, formée de : l'Association  
québécoise des consommateurs industriels  
d'électricité, l'Association des industries  
forestières du Québec limitée et l'Association  
québécoise de la production d'énergie renouvelable,  
représentées par maître Guy Sarault.

Me GUY SARAULT :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

Gazoduc TransQuébec et Maritimes inc., représentée  
par monsieur Phi P. Dang.

Groupe de recherche appliquée en macroécologie et  
Union pour le développement durable, représentés par  
maître Jean-François Gauthier.

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

Me JEAN-FRANÇOIS GAUTHIER :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

Groupe STOP et Stratégies énergétiques, représentés  
par maître Dominique Neuman.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

New-Brunswick Power Corporation, représentée par  
maître André Durocher.

Me ANDRÉ DUROCHER :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

New York Power Authority, représentée par maître Tina

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

Hobday.

Ontario Power Generation, représentée par maître  
Pierre Tourigny.

Me PIERRE TOURIGNY :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

Option consommateurs, représentée par maître Éric  
Fraser.

PG&E National Energy Group Inc., représentée par  
maître Marc Laurin et maître Mélanie Allaire.

Regroupement national des conseils régionaux de  
l'environnement du Québec, représenté par maître  
Hélène Sicard.

Me HÉLÈNE SICARD :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

LA GREFFIÈRE :

Sempra Energy Trading Corporation, représentée par  
madame Marcia Greenblatt.

Société en commandite Gaz Métropolitain, représentée  
par maître Jocelyn B. Allard.

Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui  
désirent présenter une demande ou faire des  
représentations au sujet de ce dossier?

Je demanderais par ailleurs aux intervenants de bien  
s'identifier à chacune de leurs interventions pour  
les fins de l'enregistrement. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour tout le monde. J'espère que vous avez passé  
une bonne fin de semaine. Il a fait tellement beau.  
Maintenant, j'attire votre attention sur le nouvel  
échéancier qui a été mis à votre disposition. Je  
pense qu'il est réalisable cette semaine et la  
semaine prochaine. Un gros changement que l'on peut y  
constater, là, c'est la compagnie PG&E qui passe de  
mercredi le vingt-trois (23) à vendredi le premier  
(1er) juin, ce qui va nous donner un peu de temps  
pour respirer pour demain parce que, avec tout ce qui  
était prévu, je pense que c'était difficile  
d'arriver. Et puis les autres, GRAME-UDD, ce sera

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

toujours demain matin en premier avec l'autorisation d'Hydro-Québec. Alors, on commence ce matin avec le panel sur la commercialisation du transport et contrat de service de transport, c'est Hydro-Québec, à moins que vous ayez des engagements à nous fournir.

Me F. JEAN MOREL :

Oui, Monsieur le Président. Malgré le beau temps de la fin de semaine, j'ai la réponse à mon engagement. Pour ce qui est des autres, vous chicanerez mes collègues.

LE PRÉSIDENT :

Lesquels?

Me F. JEAN MOREL :

Ils sont tous ici tous responsables conjointement et solidairement. Il s'agit de la réponse d'Hydro-Québec à l'engagement 56 qui devra être cotée comme pièce HQT-10 document 1.7.6. Il s'agissait de confirmer si le Règlement 659 avait été déposé tel quel devant la FERC. Alors, de la réponse, vous comprendrez que le Règlement 659 n'a pas été déposé tel quel. Il s'agit plutôt de son annexe 1, l'annexe 1 du Règlement 659 dans sa version anglaise qui est intitulée *Hydro-Quebec open access transmission tariff*, qui a été déposé auprès de la FERC le onze (11) mars quatre-vingt-dix-sept (97) par les procureurs américains de

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

HQ Energy Services (US) au soutien de sa demande pour une autorisation de vendre de l'électricité aux États-Unis à des taux basés sur le marché.

HQT-10 doc.1.7.6 : Réponse d'Hydro-Québec à l'engagement numéro 56.

LE PRÉSIDENT :

On voit que le contentieux est rapide pour fournir des réponses aux engagements.

Me F. JEAN MOREL :

Merci bien.

M. MICHEL BASTIEN :

À quelle date avait été pris cet engagement-là?

LE PRÉSIDENT :

En tout cas, il y en a qui sont plus vites que d'autres, hein, Monsieur Bastien.

Me F. JEAN MOREL :

Jeudi dernier le dix-sept (17) mai, me dit-on.

LE PRÉSIDENT :

Oui, c'est en plein ça, le dix-sept (17). Vous voyez, Monsieur Bastien, c'est un bel exemple.

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

M. MICHEL BASTIEN :

On vous en promet pour demain.

LE PRÉSIDENT :

Parfait, parfait. Alors vous commencez.

Me F. JEAN MOREL :

Merci bien, Monsieur le Président. Vous aurez remarqué que le panel de témoins d'Hydro-Québec sur le thème 6 a pris place. Il s'agit de monsieur François Roberge qui est directeur Commercialisation chez TransÉnergie, également monsieur Gagnon qui est chargé Développement des affaires transit chez TransÉnergie, il y a monsieur Jean Hudon qui est conseiller Affaires réglementaires et également, comme d'habitude, monsieur Michel Bastien qui se joint au panel pour les raisons qui sont déjà connues de la Régie, à savoir la participation du groupe Affaires réglementaires et tarifaires qu'il dirige à la préparation de la preuve de la demanderesse et aussi la coordination de la participation de son groupe à la réalisation du dossier qui est déposé devant vous.

La preuve d'Hydro-Québec, la preuve documentaire ou la preuve écrite d'Hydro-Québec sur ce sixième thème est assez volumineuse et se retrouve sous quatre onglets. Premièrement, à l'onglet 4, le panel va

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

traiter des pièces HQT-4 document 1 qui est le témoignage en chef de monsieur Robert Benoît. Monsieur Roberge vous indiquera que dans ses nouvelles fonctions chez TransÉnergie il remplace monsieur Robert Benoît à la Commercialisation du transport d'électricité. Et c'est pour ça que c'est lui qui se retrouve ce matin à la barre des témoins.

Également, la pièce HQT-4 document 3 en liasse, ce sont les copies des conventions de service, ce sont des pièces à l'appui en fait de la preuve qui ont été déposées subséquemment, les conventions de service pour le service de transport ferme de point à point; HQT-4 document 3.1, les conventions de service pour le service de transport ferme de point à point court terme; HQT-4 document 3.2, ce sont les conventions de service pour le service de transport non ferme de point à point; HQT-4 document 3.3, la convention de service de transport pour la charge locale d'Hydro-Québec; HQT-4 document 3.4, convention de transport antérieur à l'an deux mille (2000); HQT-4 document 3.5, les demandes reçues par TransÉnergie pour le service en réseau intégré, quatre-vingt-dix-neuf/deux mille (1999/2000); HQT-4 document 3.6, convention cadre pour l'intégration au réseau de transport de nouvelles ressources en réseau; HQT-4 document 4, tableau comparatif mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf/deux mille (1999/2000), concernant les



R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

conventions de service point à point avec le groupe Services énergétiques; HQT-4 document 5, factures émises par TransÉnergie; HQT-4 document 6, réservation de capacité de court terme par Hydro-Québec pour la période de janvier quatre-vingt-dix-huit (98) à juin deux mille (2000).

Maintenant, à l'onglet 10, ce panel traitera des documents 1.2 à 1.4. Le HQT-10 document 1.2 s'intitule Service de point à point, revenu annuel et énergie livrée; HQT-10 document 1.3 s'intitule Service de point à point, transactions mensuelles; HQT-10 document 1.3.1, il s'agit de Service de point à point de court terme, confirmation des réductions de tarif; et finalement HQT-10 document 1.4, Service de point à point, prix unitaire moyen mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997) à deux mille (2000).

Et maintenant, à l'onglet 11, le document HQT-11 document 1 qui s'intitule Sommaire des modifications proposées, il s'agit des modifications proposées au contrat de service de transport d'Hydro-Québec; la pièce HQT-11 document 1.1 est un document à l'appui de la preuve, il s'intitule Terminologie de la restructuration du marché de l'énergie, édition provisoire juin mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999); HQT-11 document 2 s'intitule Tarifs et conditions du service de transport d'Hydro-Québec, il

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

inclut les modifications qui sont proposées, il s'agit de l'ancien contrat de service de transport d'Hydro-Québec tel qu'il avait été adopté par justement le Règlement 659 dont nous discutons plus tôt; HQT-11 document 3 s'intitule OASIS and Standard of Conduct FERC; HQT-11 document 4, Désignation des ressources; HQT-11 document 5 regroupe des documents relatifs à l'application de l'article 29.2 du contrat de service de transport d'Hydro-Québec pour l'année deux mille (2000); HQT-11 document 5.1 contient les mêmes documents relatifs à l'application de l'article 29.2 du contrat de transport pour l'année mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999); HQT-11 document 5.2 contient les documents relatifs à l'application de l'article 29.2 du contrat de service de transport pour l'année mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998).

(9 h 50)

Alors, je vais commencer par vous, Monsieur Roberge, vous... oui, allez-y donc, oui, s'il vous plaît, Madame la greffière.

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

L'AN DEUX MILLE UN (2001), ce vingt-deuxième (22e)  
jour du mois de mai, ont comparu :

**DENIS GAGNON**, chargé Développement des affaires pour  
le transit à TransÉnergie, 9e étage, Complexe  
Desjardins.

**FRANCOIS ROBERGE**, directeur Commercialisation, 9e  
étage, Complexe Desjardins.

**JEAN HUDON**, ingénieur, conseiller Affaires réglemen-  
taires, Hydro-Québec, 75 boul. René-Lévesque Ouest,  
Montréal.

LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
solennelle, déposent et disent ce qui suit :

ET

**MICHEL BASTIEN**, sous la même affirmation solennelle.

INTERROGÉS PAR Me F. JEAN MOREL, procureur de la  
requérante:

- 1 Q. Alors, Monsieur Roberge, je vais commencer par vous.  
Vous m'avez entendu décrire la preuve documentaire ou  
la preuve écrite d'Hydro-Québec sur le thème numéro  
6. Je vais commencer par vous demander de décrire  
brièvement vos fonctions présentement à Hydro-Québec.

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Décrire?

2 Q. Vos présentes fonctions à Hydro-Québec.

R. En tant que directeur Commercialisation?

3 Q. C'est bien ça.

R. Bien, je suis responsable de l'application du contrat de transport.

4 Q. Parfait. C'était le poste qui était occupé précédemment par monsieur Benoît?

R. C'est bien ça.

5 Q. O.K. Son témoignage écrit a été déposé comme pièce HQT-4, document 1. Avez-vous pris connaissance de cette pièce?

R. Oui.

6 Q. Etes-vous en mesure de témoigner sur le contenu de cette pièce?

R. Oui.

7 Q. Adoptez-vous cette pièce comme votre témoignage dans la présente cause?

R. Oui.

8 Q. O.K. De même, les autres pièces que j'ai décrites précédemment, en fait, est-ce que certaines d'entre elles, celles qui ont été préparées par TransÉnergie et non pas les pièces à l'appui, de même que les réponses d'Hydro-Québec se rapportant sur le thème 6, lesquelles réponses ont été déposées comme faisant partie de la pièce HQT-13, est-ce que ces pièces ont été préparées par vous ou sous votre direction ou

contrôle?

R. C'est-à-dire qu'elles n'ont pas été préparées toutes par moi, certaines, oui. Sous ma direction et contrôle, je ne pourrais pas dire parce que je n'étais pas directeur à ce moment-là.

9 Q. Parfait. En avez-vous pris connaissance?

R. Oui.

10 Q. Etes-vous prêt à témoigner sur ces pièces?

R. Oui.

11 Q. Parfait. Également, votre curriculum vitae a été déposé au dossier comme faisant partie de la pièce HQT-12, document 1 et plus précisément à la page 20 de 23. Ce curriculum vitae a-t-il été préparé sous votre direction et votre contrôle?

R. Oui.

12 Q. Etes-vous prêt à l'adopter comme...

R. Oui.

13 Q. ... votre preuve dans la présente cause? Parfait. Monsieur Roberge, vous êtes également au courant que certaines modifications au contrat de transport seront apportées et précisées à la Régie par le témoin monsieur Hudon. Outre ces modifications que monsieur Hudon présentera à la Régie, avez-vous quelques corrections ou modifications, ou ajouts à faire à votre preuve écrite dans la présente cause?

R. Non.

14 Q. Merci. Vous êtes prêt à être contre-interrogé sur l'ensemble de la preuve que j'ai décrite?

R. Tout à fait.

15 Q. Parfait, merci beaucoup. Monsieur Gagnon.

DENIS GAGNON :

R. Oui, Maître Morel.

16 Q. Vous avez sûrement entendu l'ensemble de la preuve sur le thème 6, que je viens de décrire à la Régie. Vous avez participé à différents degrés à la préparation de la plupart de ces pièces, est-ce exact?

R. Oui.

17 Q. O.K. Vous avez participé également à la préparation de certaines des réponses d'Hydro-Québec sur cette preuve.

R. Oui.

18 Q. Lesquelles réponses sont déposées comme faisant partie de la pièce HQT-13.

R. Oui.

19 Q. Parfait. Etes-vous prêt à être contre-interrogé sur ces... tous ces documents?

R. Absolument.

20 Q. Parfait. Et également, sujet à la modification qu'apportera tantôt monsieur Hudon au contrat du service de transport, avez-vous, vous, quelques corrections, ajouts ou modifications à faire à la preuve?

R. Non, je n'ai pas d'autres corrections à faire.

21 Q. Votre curriculum vitae a été déposé également au

soutien de la preuve d'Hydro-Québec à la pièce HQT-12, document 1, page 11 de 23, est-ce que ce curriculum vitae a été préparé par vous ou sous votre direction ou contrôle.

R. Oui, il a été préparé, c'est moi qui l'ai préparé.

22 Q. Adoptez-vous...

R. Oui.

23 Q. ... cette pièce comme votre témoignage? Merci.

Si vous me permettez, avant de passer à vous, Monsieur Hudon, je vais revenir aux autres témoins et leur demander, j'ai négligé de le faire, leur demander, je crois que vous avez ce curriculum vitae devant vous, Monsieur Roberge, s'il vous était possible d'élaborer sur vos fonctions chez TransÉnergie de même que sur votre formation et votre expérience de travail.

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. D'élaborer sur mes fonctions seulement à TransÉnergie?

24 Q. Non, sur votre...

R. Sur mon c.v.

25 Q. ... expérience professionnelle.

R. Sur ma vie.

26 Q. C'est ça.

R. Ma vie à Hydro parce qu'elle se limite à Hydro, alors.

27 Q. Mais vous avez entendu monsieur le président, on

essaye d'en accomplir beaucoup dans les deux prochains jours, ça fait que...

R. C'est parfait, ça va être très court.

28 Q. Je sais que vous avez eu une vie bien remplie.

R. Oui, oui. Ça c'est moins certain. Alors, je suis entré en soixante-quinze (75) à Hydro-Québec à la division Météo, alors, on a commencé où on peut. Et finalement pour aller à la planification et la production, rapidement passé du côté des marchés externes, responsable des ventes et achats sur les marchés externes à Hydro-Québec et, finalement, devenir responsable des contrats à long terme, toujours pour Hydro-Québec et pour arriver à TransÉnergie il y a deux/trois ans de ça. Et finalement, aujourd'hui, en tant que directeur de commercialisation. Je pense que ça résume assez brièvement.

29 Q. Parfait. Merci bien. Monsieur Gagnon, je vous demanderais de faire de même si possible.

DENIS GAGNON :

R. Oui, Maître Morel. A titre de chargé Développement des affaires, mes principales responsabilités c'est l'administration du contrat de transport, établir et maintenir les relations commerciales avec les clients. Également, je suis responsable du processus pour signer de nouvelles conventions de service de transport avec les clients et également là,



l'application du processus sur OASIS là, en ce qui concerne la concordance avec le contrat du service de transport.

Pour ce qui est de ma formation, je détiens une maîtrise en Sciences économiques de l'Université Laval et un baccalauréat également de la même institution. Et je suis chargé du développement des affaires à TransÉnergie depuis mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997); antérieurement, j'ai occupé le poste de directeur intérimaire, production privée à Hydro-Québec de quatre-vingt-quatorze (94) à quatre-vingt-dix-sept (97) et j'ai été également délégué commercial dans cette même unité; j'ai fait un bref séjour au marché externe et avant mon arrivée à Hydro-Québec en quatre-vingt-sept (87), j'ai travaillé dans le domaine du gaz naturel et du pétrole à la société SOQUIP de mil neuf cent quatre-vingt-trois (1983) à quatre-vingt-sept (87). Et, également, j'ai travaillé dans une firme de génie-conseil et j'ai été chargé d'enseignement à l'Université Laval et à l'Université du Québec à Chicoutimi.

- 30 Q. Merci bien, Monsieur Gagnon. Monsieur Hudon, si je comprends bien, vous avez participé à la préparation de la preuve à l'onglet 11.

M. MICHEL HUDON :

- R. C'est exact.
- 31 Q. Et plus spécifiquement les pièces HQT-11, document 1.
- R. Oui.
- 32 Q. Et HQT-11, document 2.
- R. Oui.
- 33 Q. Tel que modifié, il s'agit des tarifs et conditions du service de transport d'Hydro-Québec.
- R. C'est exact.
- 34 Q. Les autres documents que j'ai énumérés à l'onglet 11 sont des documents à l'appui de la preuve d'Hydro-Québec mais ils n'ont pas été préparés par vous.
- R. Ils n'ont pas été préparés par moi.
- 35 Q. Parfait, merci. Maintenant, êtes-vous prêt à adopter la preuve que je viens de décrire soit HQT-11, document 1 et HQT-11, document 2 comme votre preuve dans la présente cause?
- R. Oui, sous réserve des modifications qu'on va déposer incessamment.
- 36 Q. Parfait. Et c'est ce que j'allais vous demander. Peut-être avant je vais confirmer que la pièce HQT-12, document 1 et spécifiquement la page 13 de 23 qui est votre curriculum vitae, a été préparé par vous?
- R. Oui.
- 37 Q. Parfait. Et vous êtes prêt à adopter cette pièce également comme votre témoignage?
- R. Oui.

- 38 Q. Parfait. Maintenant, pouvez-vous expliquer la modification ou l'ajout à la preuve sous l'onglet HQT-11.

Et pour ce faire, Monsieur le Président, nous allons déposer une pièce, la pièce HQT-11, document 2.1 qui s'intitule \* Contrat de service de transport, modifications proposées +. C'est un document de deux pages qui contient, dans une première colonne, le texte tel qu'il se retrouve présentement dans le contrat, aux articles 1.39, 13.5 et à l'appendice C et dans la colonne de droite, les modifications qui sont proposées.

PIECE HQT-11 : Document 2.1, contrat de service de transport et modifications proposées.

- R. En fait, les modifications portent sur l'article 1.39, l'article 13.5, l'appendice C et ont aussi pour effet d'ajouter l'article 1.39.1. C'est l'essentiel, en fait, c'est la totalité des modifications qui sont exposées à la pièce HQT-11, document 2.1, il y aurait une autre modification à laquelle... qu'il faudrait apporter et qui est en fait un oubli, une erreur de traitement de texte, la modification porte sur l'article 27, quatrième ligne de la fin, on parle d'une nouvelle répartition des ressources du transporteur, les mots \* du transporteur + ont été

barrés, il faudrait remettre ces mots-là qui avaient été éliminés par erreur.

- 39 Q. Parfait. Donc, la modification que vous venez de faire se retrouve à la pièce HQT-11, document 2.
- R. C'est exact.
- 40 Q. Au tarif et conditions du service de transport d'Hydro-Québec et à la feuille, ce qui est numéroté en haut à droite, la feuille originale numéro 54, c'est bien ça?
- R. C'est exact.
- 41 Q. O.K. Alors, est-ce que ça complète les modifications ou corrections à apporter à la pièce, Monsieur Hudon?
- R. Oui, c'est complet, toutes les modifications sont contenues aux pièces HQT-11, document 1, document 2 et document 2.1.
- 42 Q. Merci. Monsieur Hudon, je comprends que vous avez participé également à la préparation des réponses d'Hydro-Québec sur la preuve écrite à l'onglet 11, lesquelles réponses font partie de la pièce HQT-13.
- R. Oui.
- 43 Q. Parfait, merci. Maintenant, adoptez-vous ces réponses comme faisant également partie de votre preuve dans la présente cause?
- R. Oui.
- 44 Q. Et vous êtes prêt à être contre-interrogé sur les documents que j'ai identifiés à l'onglet 11, les réponses concernant cette preuve écrite et également votre curriculum vitae.

R. Oui.

45 Q. Merci. Pouvez-vous prendre votre curriculum vitae et, comme dans le cas des autres témoins, expliquer vos présentes fonctions à Hydro-Québec de même que votre expérience dans l'entreprise et votre formation?

R. J'ai une formation en génie civil de l'école Polytechnique que j'ai complétée par une certaine formation en droit. Je suis à Hydro-Québec depuis presque dix ans; depuis bientôt deux ans, j'occupe le poste de conseiller, Affaires réglementaires où mes fonctions m'amènent à participer à la préparation des documents qui sont présentés devant la Régie de l'énergie au soutien de nos demandes. Auparavant, j'ai principalement oeuvré à Hydro-Québec dans le domaine de l'approvisionnement et de la gestion de contrat. Avant d'entrer à Hydro-Québec, j'ai oeuvré pendant une dizaine d'années comme expert dans le domaine des litiges, dans le bâtiment et les travaux publics.

46 Q. Merci beaucoup.

Monsieur le Président, j'aimerais déposer maintenant la pièce HQT-4, document 1.1 qui est la version papier de la présentation que les témoins François Roberge et Denis Gagnon vont faire ce matin quant à la preuve d'Hydro-Québec sur la commercialisation du transport et sur le contrat de service de transport. Merci.

PIECE HQT-4 : Document 1.1, Présentation.

(9 h 5)

Alors, Monsieur le Président, Madame la greffière semble avoir terminé la distribution de la version-papier de la présentation, je demanderais donc à monsieur Roberge de procéder avec cette présentation. Monsieur Roberge, s'il vous plaît.

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Merci. Oui, alors, bonjour. On va essayer de faire une petite présentation assez brève, là, pour vous mettre un peu dans le contexte en fait. Dans un premier temps, je pense qu'il est bon de rappeler que la Direction commercialisation a tout simplement pour mandat d'administrer le contrat, donc les tarifs et les conditions de service de transport. C'est le mandat principal de la Direction.

Au moment où on se parle, on a trente-huit (38) conventions de service qui sont présentement signées. Ça représente, ça, dix-huit (18) clients différents. De ces trente-huit (38) conventions-là, on en a huit qui touchent le point à point long terme et trente (30) qui touchent le point à point court terme. C'est aussi simple que ça.

Parmi les transactions point à point qui sont

possibles sur le réseau de TransÉnergie, on retrouve quatre principaux thèmes : les transits en import; ceux en export; le transit interréseau ou le \* wheel-through + qui est méconnu, et finalement le transit intérieur, le \* wheel-within +. Il n'y en a pas encore aujourd'hui, mais c'est un service qui est disponible sur le réseau.

Un autre petit point ici, depuis le début, depuis la création ou la séparation fonctionnelle à Hydro-Québec en mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997), la création de la Division TransÉnergie, il n'y a eu aucune plainte qui a été reçue concernant l'application des tarifs et conditions. Quand je dis \* aucune plainte +, là, c'est aucune plainte dite officielle.

Quand on va sur OASIS, OASIS qui est l'\* Open Access Sametime Information System +, alors qui est le système d'accès pour tous les participants en Amérique du Nord, quand ils veulent réserver du transport, ils vont sur les sites OASIS des différents transporteurs. Alors, ça, c'est notre... une des images qu'on retrouve sur notre site. On a là la description de tous les chemins point à point qui sont disponibles pour réservation.

Donc, concernant ce système OASIS justement, ce qu'on retrouve, c'est qu'on les a vus tantôt. On a donc les

affichages. Quand on dit \* les affichages +, c'est que, à l'intérieur de chacun des chemins, il y a plusieurs chiffres évidemment, il y a plusieurs informations disponibles, là. Alors, on trouve ce qu'on appelle les TTC et les ATC qui sont les... en fait, en anglais toujours, c'est le \* Total Transfer Capability + et puis le \* Available Transfer Capability +. Alors, c'est le total nominal si on peut dire versus la réalité des choses au jour le jour, compte tenu des entretiens, compte tenu d'un tas de phénomènes qui peuvent arriver sur les lignes ou les transformateurs.

On a évidemment les services fermes et non fermes qui sont offerts explicitement sur chacun des chemins. On a évidemment le service qui est horaire, quotidien, hebdomadaire, mensuel et annuel, toujours en ferme et non ferme, sauf que le service horaire, lui, n'est offert qu'en non ferme, et l'annuel, lui, il est offert surtout en ferme, uniquement en ferme en fait. On me confirme que c'est uniquement en ferme, c'est ça.

On a aussi sur le site OASIS l'affichage de tous les retraits d'équipements qui sont planifiés, d'équipements qui affectent la capacité de transport du réseau de TransÉnergie. Et on retrouve aussi en affichage la liste de toutes les demandes d'études



d'impact, ainsi que les normes de conduite qu'on applique à TransÉnergie.

Maintenant, les types de services offerts toujours, à part le point à point, qu'est-ce qu'on a. On a l'alimentation de la charge locale du transporteur, le transporteur ici étant Hydro-Québec dans ses fonctions de transporteur. On a aussi le service en réseau intégré. Je ne donnerai pas plus d'explications sur chacun des services. Je pense que c'est déjà dans la preuve. Si jamais il y a des questions à ce sujet-là évidemment, ça me ferait un plaisir d'y répondre.

On a le service point à point long terme selon les disponibilités évidemment. Là, on revient au service qu'on a vu tantôt affiché, le point à point. Si on regarde juste en deux mille un (2001), on avait prévu trois mille huit cent quarante-quatre (3 844) selon la preuve déposée et, à date, aujourd'hui, on a trois mille neuf cent quatre-vingt-deux (3 982). Donc, on est assez près de ce qu'on avait prévu effectivement.

En ce qui concerne le service point à point court terme, on prévoyait environ onze millions (11 M) de réservations sur l'année et, présentement, au trente (30) avril, on a déjà seize millions virgule quatre (16,4 M) pour les quatre premiers mois de l'année de

réservations. Ça aussi, il y a des raisons qui expliquent ces chiffres-là. Ça me fera un plaisir de répondre aux questions tantôt, là. J'aime autant passer à travers la présentation, puis aller aux questions après.

Concernant la prévision de la réservation, on l'a vu tantôt, on faisait des prévisions, comment est-ce qu'on fait. On a décidé à l'interne d'utiliser la moyenne historique des quatre dernières années, alors les années antérieures. Je dis les quatre parce que, effectivement, c'est juste à partir de quatre-vingt-dix-sept (97) qu'on existe. Alors, pourquoi on a décidé d'utiliser ça, là, il y a des raisons toutes simples qui sont énumérées là. Tout simplement, c'est que ça permet de capter la tendance si c'est vraiment une tendance forte, cette moyenne-là va déjà nous donner un chiffre qui va être plus élevé que si on prenait juste le plus bas par exemple.

Évidemment, la période doit être suffisamment longue pour être représentative, c'est-à-dire qu'on aime mieux prendre quatre ans que prendre juste un an. Alors, ça aussi, c'est simplement une décision, une façon de faire. Le grand avantage ici, c'est que ça minimise l'impact des conditions changeantes reliées au prix. Alors, on l'a vu d'ailleurs depuis quatre-vingt-dix-sept (97), il y a de très, très grandes

variations dans les quantités de réservations surtout à court terme. Alors, c'est assez difficile de se faire une tête immédiatement sur la prévision pour l'année deux mille un (2001).

Donc, en prenant une moyenne, ça nous permettait justement, comme on dit, de moyenniser les écarts qui étaient quand même assez grands. Évidemment, toute cette prévision-là va supposer que le maintien de la structure actuelle des tarifs, c'est-à-dire la différence entre l'hebdomadaire, le journalier et le mensuel et l'annuel, il y a une différence dans les tarifs. Le type de prévision qu'on fait tient compte de ça puisque, on le sait, le tarif hebdomadaire est plus élevé que le tarif mensuel qui est lui-même plus élevé que le tarif annuel et ainsi de suite. Ça, c'est une façon d'encourager finalement les clients à réserver à plus long terme, ce qui nous aide à TransÉnergie à avoir des meilleures prévisions de revenus.

En ce qui concerne la politique de rabais, on s'est donné quelques priorités à TransÉnergie. Je viens justement d'en donner une et la première ici, c'est qu'on veut maximiser les revenus du service point à point parce qu'on sait que le service point à point va à l'encontre, si on veut, de ce que la charge locale aura à payer à la fin pour l'ensemble du

service de transport, pour l'ensemble des coûts de TransÉnergie. Plus on a de point à point, moins la charge locale aura à payer sa part, si on veut, des coûts de TransÉnergie.

On veut aussi assurer des revenus stables, ce qui nous aide évidemment beaucoup dans nos prévisions. Donc, pour faire ça, un de nos objectifs, ça va être d'encourager les réservations fermes annuelles et, pour ce faire, ce qu'on veut s'assurer ici, c'est qu'on offre un service de qualité supérieure à celui, au client qui va réserver du ferme long terme sur notre réseau, par rapport à celui qui attend, qui ne prend pas de risque, qui veut attendre à la dernière minute pour faire une réservation de transport au moment où les marchés s'énervent ou s'échauffent un peu. Il y en a plusieurs qui font ça.

Alors, on veut trouver une façon de privilégier, ou enfin privilégier, d'offrir disons un service de qualité supérieure surtout, c'est ça qui est important, à celui qui a pris la peine de réserver du long terme sur notre réseau.

Ça, ce sont des priorités qu'on veut se donner. Donc, quand on parle de rabais ici, on veut aussi se donner deux conditions essentielles avant d'offrir quelque rabais que ce soit. Dans un premier temps, on doit

observer une baisse de revenus des services point à point. Ça, c'est important ici. On doit vraiment remarquer qu'on a une baisse de revenus provenant des services point à point.

Dans un deuxième temps, on doit être capable de vérifier que cette baisse est directement reliée au fait que notre tarif est trop élevé et que ça empêche des transactions à ce moment-là. Donc, il faut, un, qu'il y ait une baisse des revenus et, deux, que cette baisse soit directement reliée au fait que notre tarif est trop élevé. Donc, ce sont les deux conditions essentielles avant de penser à offrir un rabais.

Dans le contexte actuel, on se rend compte, ce qu'on n'avait pas prévu d'ailleurs en quatre-vingt-dix-sept (97), quatre-vingt-dix-huit (98), on se rend compte que les prix de marché dans le Nord-est sont très, et là, je dis... c'est écrit \* très élevés + ici, mais on devrait dire très, très et même très élevés, toutes périodes confondues.

On est particulièrement surpris, un peu comme la majorité des joueurs d'ailleurs, de voir les prix se maintenir à des niveaux, quand je dis non seulement élevés, là, mais toutes périodes confondues, ce qui est surprenant ici, c'est que c'est même hors pointe.

C'est très, très, très soutenu, surtout en Nouvelle-Angleterre.

On a l'ouverture du marché de l'Ontario qui est prévue en mai deux mille deux (2002). C'est toujours prévu en mai deux mille deux (2002), cette histoire-là. Alors, plus c'est incertain, plus justement les marchés sont incertains, donc, c'est encore plus difficile de faire des prévisions, mais quand même, disons qu'en mai deux mille deux (2002), c'est prévu s'ouvrir et, pour l'instant, pour l'instant, tous les modèles et toutes les connaissances qu'on en a nous montrent que cette ouverture-là ne fera que accentuer finalement le différentiel entre les marchés, c'est-à-dire que l'Ontario risque d'être un marché assez bas, merci, par rapport à New York et la Nouvelle-Angleterre.

Et finalement, on constate aujourd'hui, et ça, depuis l'an deux mille (2000) environ, là, que les tarifs de TransÉnergie n'empêchent aucune transaction. Il n'y a aucune transaction qui est empêchée par les tarifs très élevés. Parce que, au moment où on se parle, évidemment, on n'a pas de rabais sur notre réseau sur aucun des services.

Donc, on n'envisage en fait aucune baisse des prix de marché avant les deux à cinq prochaines années.

Alors, de toute évidence, on n'envisage en conclusion ici, on ne prévoit faire aucun rabais en deux mille un (2001), ça, on est déjà certain de ça. Et on serait extrêmement surpris que les conditions énumérées tantôt surviennent dans les deux ou trois prochaines années.

Donc, il n'est pas prévu dans nos stratégies d'offrir de rabais malgré le fait qu'on puisse en offrir. Donc, on veut évidemment maintenir la politique de rabais parce qu'on ne sait jamais ce qui peut arriver. On le voit, là. Je l'ai dit tantôt, les boules de cristal de tout le monde sont toutes un peu embrouillées; le mot est faible. Mais on veut quand même maintenir cette politique de rabais-là, mais compte tenu des conditions qu'on a énumérées tantôt.

Et ça, évidemment, c'est pour maximiser le... on devrait plutôt dire ici minimiser, je pense, ça serait mieux de dire ça. On n'a pas le goût d'avoir des baisses de revenus. Alors, erreur sur la présentation, je m'excuse.

Évidemment, ce qu'on demande aujourd'hui à la Régie, cette politique de rabais, on demande de la maintenir, mais il y a un point extrêmement important ici qu'on aimerait rajouter à la politique existante, c'est-à-dire que c'est de nous permettre de faire des

rabais différenciés par chemin. Aujourd'hui, quand on fait un rabais à un endroit, on est obligé de l'offrir partout sur le réseau.

Je n'ai pas besoin de vous dire que, compte tenu des différences justement qu'on observe entre les marchés, quand on fait ça de façon générale, ce n'est pas bon, on perd de l'argent. On pense offrir un rabais pour aider les transactions sur un chemin, mais ce qu'on fait, c'est qu'on fait simplement une baisse de revenus sur les autres chemins là où on n'aurait pas eu besoin d'offrir de rabais. Donc, c'est pour ça qu'on voudrait voir la possibilité de faire des rabais sur des chemins différenciés.

Et je pense que ça termine l'essentiel de la présentation. Je la voulais la plus brève possible. Alors, évidemment, je suis ouvert à toutes les questions.

47 Q. Alors, je comprends que ça complète votre présentation, Monsieur Roberge?

R. Oui.

48 Q. Et vos collègues n'ont rien à ajouter; c'est bien ça?

M. DENIS GAGNON :

R. Non, je n'ai rien à ajouter.

49 Q. Parfait. Donc, les témoins sont prêts pour le contre-interrogatoire, Monsieur le président.



LE PRÉSIDENT :

D'accord, merci. Alors, c'est l'ordre alphabétique  
inversé. Le RNCREQ.

(9 h 35)

Me HÉLÈNE SICARD :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

Me HÉLÈNE SICARD :

Suite à la présentation, puis avec le micro, est-ce  
qu'on pourrait avoir cinq à dix minutes pour pouvoir  
raccourcir et puis discuter de la présentation s'il  
vous plaît.

LE PRÉSIDENT :

Bien sûr.

Me HÉLÈNE SICARD :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

Je voulais rappeler à ceux qui n'étaient pas présents  
vendredi que, aujourd'hui, on termine à trois heures  
(3 h) et il y aura une pause pour le repas de midi  
(12 h) à une heure (1 h). Là, on va ajourner pour dix  
minutes. Alors jusqu'à neuf heures et demie (9 h 30).

PAUSE

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

50 Q. Bonjour. Hélène Sicard pour le RNCREQ. Bonjour, Messieurs.

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Bonjour.

51 Q. Alors, juste quelques questions d'éclaircissement sur votre présentation pour commencer. À la page 6, dans le bas de la page, vous nous indiquez que les prévisions pour deux mille un (2001) étaient de onze millions (11 M\$) sur douze mois et que le réel au trente (30) avril est de seize millions point quatre (16,4 M\$) sur quatre mois. Avez-vous fait puis avez-vous des prévisions révisées pour deux mille un (2001)?

R. Oui, on a fait des prévisions révisées à dix-sept millions (17 M\$) pour l'année. Ça a été fait avant qu'on fasse le calcul pour seize virgule quatre (16,4 M\$).

52 Q. Pardon?

R. Les prévisions révisées ont été faites bien avant qu'on en arrive à... on était rendu à onze (11 M\$) déjà quand on a refait la prévision. Ça fait drôle un peu, là.

53 Q. Alors, avez-vous une autre prévision à nous communiquer?

- R. Non, malheureusement pas ce matin. Je tiendrais peut-être à souligner ici que la différence s'explique assez facilement, entre autres, par l'absence de Pointe Lepreau au Nouveau-Brunswick. Alors, la disparition pour ainsi dire de cette centrale-là de façon importante et momentanée, espérons-le pour eux, fait qu'Hydro-Québec a été sollicité beaucoup plus que prévu. Donc, le client Production qui réserve du point à point à TransÉnergie n'avait pas réservé de point à point justement à long terme sur le Nouveau-Brunswick cette année. On avait d'ailleurs prévu une légère baisse en termes de diminution à long terme. Et il s'est fait prendre, une façon de parler évidemment, par un manque de réservation de transport sur le Nouveau-Brunswick. C'est ce qui explique que, pour pouvoir vendre beaucoup plus que prévu au Nouveau-Brunswick, il a dû faire des réservations à court terme beaucoup plus importantes que prévues.

M. MICHEL BASTIEN :

- R. Juste pour que ce soit clair, Maître Sicard, pour les fins des notes sténographiques, Hydro-Québec ne propose pas de modifications à sa prévision de revenus pour l'année témoin projetée deux mille un (2001) dans le cadre de sa requête tarifaire. Les modifications qui viennent d'être énoncées par monsieur Roberge sont des modifications qu'il fait ou qu'il a faites pour ses propres budgets, j'imagine,

pour sa propre planification mais qui ne concernent pas ce dossier, *dixit* mon avocat.

54 Q. Enfin!

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Un titre de plus, Monsieur Bastien.

Me HÉLÈNE SICARD :

55 Q. Je ne poserai pas de questions là-dessus. À la page 7 de votre présentation, vous nous dites :

*Le volume des réservations est établi  
en fonction de la moyenne des  
réservations des années antérieures.*

L'éclaircissement dont j'ai besoin, et vous nous parlez de volume, mais n'est-il pas vrai que quand vous faites votre moyenne de réservations, vous la basez sur les revenus des années antérieures et non pas sur le volume des années antérieures?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Non, non, c'est basé sur le volume.

56 Q. Sur le volume et non pas sur le revenu?

M. DENIS GAGNON :

R. Oui, si vous voulez une précision, Maître Sicard.

Quand on fait la prévision pour l'année à venir, pour

ce qui est des prévisions pour le point à point long terme, on effectue la prévision sur le volume, donc sur la quantité en mégawatt qui a été réservée les années antérieures qui nous sert à établir notre prévision pour l'année à venir. Mais pour ce qui est du point à point court terme, on utilise le revenu de point à point court terme des années antérieures pour en faire une prévision du revenu court terme pour l'année à venir simplement parce que, dans le court terme, c'est très difficile d'établir un volume, un nombre de mégawatts vu qu'il y a plusieurs produits dans le court terme; il y a du mensuel, de l'horaire, de l'hebdomadaire, et caetera. Donc, c'est plus difficile de fonctionner avec le volume. Dans ce cas-là donc, on fonctionne avec les prévisions en dollar des années antérieures.

57 Q. O.K. Alors, juste pour reprendre, que ce soit bien clair. Donc, pour le court terme, vous faites vos prévisions basées sur les revenus antérieurs, alors que pour le long terme, vous les faites sur les volumes?

R. C'est exact.

58 Q. Merci. Maintenant, à la page 8, votre deuxième point, les conditions essentielles pour offrir un rabais. Vous nous indiquez qu'il y aura rabais s'il y a baisse des revenus des services de point à point. Est-ce que cette politique ou cet élément de votre politique, on le retrouvait dans votre preuve écrite?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Pas à ma connaissance.

59 Q. Est-ce que je dois en conclure qu'il s'agit d'une nouvelle politique que vous allez suivre?

R. C'est une politique améliorée, oui.

60 Q. Donc, je dois comprendre que, ça, ce n'était pas nécessairement la politique qui a été suivie en quatre-vingt-dix-sept (97), quatre-vingt-dix-huit (98)?

R. Non.

61 Q. Je vais vous parler maintenant de la desserte de la charge locale. Et je vous réfère à HQT-4 document 1 page 6. Vous y écrivez :

*Conformément aux Tarifs et conditions,  
les clients de la charge locale  
doivent être traités comme les clients  
du service en réseau intégré.*

Pouvez-vous me dire ou m'indiquer où dans les Tarifs et conditions, il est spécifié que les clients de charge locale doivent être traités exactement comme les clients du service en réseau intégré?

R. On va le trouver. C'est écrit dans notre tarif.

M. DENIS GAGNON :

R. Maître Sicard, il y a plusieurs endroits dans le contrat, là je ne parviens pas rapidement à

identifier un article précis, mais il y a plusieurs endroits dans le contrat de transport où on retrouve, c'est indiqué que les clients du service en réseau intégré doivent être traités comme l'alimentation de la charge locale. Alors c'est un point...

62 Q. Oui, mais ce qui est dit dans votre phrase, c'est :

*Conformément aux Tarifs et conditions,  
les clients de la charge locale  
doivent être traités comme les clients  
du service en réseau intégré.*

Et ma question est : où dans votre tarif, est-ce que je retrouve ça?

R. Ici, disons que ce n'est pas indiqué, dans le témoignage ce n'est pas indiqué que la phrase se retrouve mot à mot dans le contrat de transport. Mais le contrat de transport prévoit à plusieurs endroits que les clients de charge locale doivent être traités comme les clients de réseau intégré. Et également au niveau du service point à point, les réductions de service de transport, c'est indiqué que ça doit être établi au prorata du client de charge locale et du réseau intégré et des services point à point. Donc, il y a plusieurs endroits dans le contrat où on voit que les clients de la charge locale doivent être traités comme les autres clients en réseau intégré. Mais je conviens avec vous que ce n'est peut-être pas

une phrase qui est écrite mot à mot comme tel, là,  
mais on le retrouve à plusieurs endroits dans le  
contrat.

63 Q. Alors, si vous pensez que ça se retrouve à plusieurs  
endroits, est-ce que je peux vous demander de me  
faire une liste de ces endroits-là?

R. Oui.

LE PRÉSIDENT :

L'engagement 66, Maître Morel.

Me F. JEAN MOREL :

Vous me demandez de confirmer le numéro, Monsieur le  
Président, ou de vous confirmer qu'on a pris un  
engage-ment?

LE PRÉSIDENT :

Confirmer que vous prenez l'engagement.

Me F. JEAN MOREL :

Vous me prenez pas surprise, là. Oui, 65, 66 c'est  
bon. Oui.

LE PRÉSIDENT :

Surtout que vous prenez l'engagement.

Me F. JEAN MOREL :

Oui. Oui, oui. D'indiquer les endroits ou les



dispositions du contrat de service de transport où il y a indication que la charge locale doit être traitée comme le service de réseau intégré.

ENGAGEMENT-66 : Faire une liste des dispositions du contrat de service de transport où il y a indication que la charge locale doit être traitée comme le service de réseau intégré.

Me HÉLÈNE SICARD :

64 Q. Et, maintenant, je vais vous poser la question inverse. Quant aux dispositions traitant du service en réseau intégré, ces dispositions-là qu'on a dans le texte du tarif s'appliquent-elles toutes à la charge locale?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. En ce qui concerne les clients du service en réseau intégré, le contrat est assez spécifique en ce qui concerne les obligations, un tas de choses que ces clients-là doivent faire, évidemment, respecter et de la même façon le transporteur doit respecter un certain nombre de choses face... Le contrat est relativement explicite en ce qui concerne ces clients-là, et ce qui n'est pas avec la charge locale. Ils la traitent comme étant la charge locale,

donc prioritaire. Et comme on l'a dit, il y a plusieurs endroits dans le contrat où il est fait mention... de telle façon à ce qu'on interprète finalement que la charge locale est traitée exactement comme les clients de service en réseau intégré. C'est la charge la plus prioritaire de toute évidence. Mais, effectivement, le contrat tel qu'il est écrit n'est pas extrêmement explicite quant à toutes les conditions qui doivent être respectées comme un client en service en réseau intégré. Est-ce que ça répond à votre question?

65 Q. C'est la meilleure réponse que vous pouvez me faire?f

R. Je suis bien heureux de ça.

66 Q. Est-ce que c'est la meilleure réponse que vous pouvez me faire?

R. Oui.

67 Q. O.K.

M. JEAN HUDON :

R. J'aimerais apporter un complément, Monsieur le Président, Messieurs les régisseurs. Je pense que les témoignages qu'on a entendus, entre autres celui de monsieur Orans et des autres qui ont précédé, ont amplement démontré que le contrat de service de transport qui est inspiré du pro forma de la FERC, ce n'est pas quelque chose qui est fait, qui est pensé, qui est conçu pour la desserte de la charge locale, premièrement.

Deuxièmement, le procureur du RNCREQ nous demande si les dispositions du contrat en matière de service en réseau intégré s'applique intégralement à la desserte de la charge locale. Et je voudrais apporter un complément de réponse. C'est qu'il y a des choses qui ne peuvent pas s'appliquer en matière de desserte de la charge locale à Hydro-Québec et en particulier, je pense aux dispositions du paragraphe VI en chiffres romains de l'article 29.2 où on demande une description du réseau de transport du client admissible. Le client admissible étant le client qui demande et qui reçoit un service de transport en réseau intégré. Or, la charge locale est la responsabilité du distributeur, c'est-à-dire Hydro-Québec dans ses activités de distribution, et le distributeur n'a pas de réseau de transport. Cette disposition-là ne peut donc pas être appliquée à la desserte de la charge locale. C'est un exemple parmi d'autres.

68 Q. O.K. Écoutez, je cherche une réponse qui pourrait être très simple. Donc, est-ce qu'on peut dire que, à ce moment-là, les dispositions traitant du service en réseau intégré, selon le texte du tarif, ne s'appliquent pas toutes à la charge locale?

R. C'était le sens de ma réponse.

69 Q. Voilà! Merci. Maintenant, je vous réfère à HQT-10 document 1, et ça concerne les additions au réseau. Notre compréhension est qu'il y a un traitement

différent réservé à la charge locale par rapport au service en réseau intégré. Est-ce que notre compréhension est la bonne ou est-ce qu'on se trompe?

Me F. JEAN MOREL :

Vous faites référence à quelle page?

Me HÉLÈNE SICARD :

HQT-10 document 1, c'est la section 3 que vous êtes en train de nous réécrire, les pages 36, 37, 38 et suivantes de HQT-10, le paragraphe qui avait été déplacé et vous deviez nous réécrire dans les plus brefs délais, Monsieur Bastien.

M. MICHEL BASTIEN :

R. Ça va être fait. Il y a un standard qui a été donné par maître Morel que je vais respecter en déposant demain une section 3, pas amendée mais clarifiée compte tenu que l'information a déjà été transmise. Donc, votre question, c'est par rapport aux additions de capacité et amélioration au réseau, et caetera, est-ce qu'il y a un traitement différencié qui existe entre la charge locale et les réseaux intégrés? Effectivement, on a fait la distinction, nous, on a dit très clairement, il me semble qu'au niveau de la charge locale, il n'y avait absolument aucune limite sur quelque investissement que ce soit dans la mesure où c'était approuvé par la Régie, que ce soit en

termes d'amélioration du réseau ou en termes d'addition de capacité résultant de besoins additionnels à satisfaire du côté de la charge locale, alors que, là, on faisait une distinction pour les réseaux intégrés et les point à point ou pour certains types d'investissements pour un nouveau client qui voudrait se raccorder au réseau et qui nécessiterait des investissements de la part de TransÉnergie, il y a un plafond qui est fixé, tout à fait.

- 70 Q. Merci. Bon. Alors, on a trouvé une différence de traitement. Est-ce que, monsieur Hudon nous en a également mentionné une autre, est-ce qu'il vous vient à l'esprit d'autres différences de traitement qui existent à l'heure actuelle ou dans votre proposition entre le service pour la charge locale puis le service pour réseau intégré?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. À moi, il ne m'en vient pas en tout cas.

- 71 Q. O.K. Ensuite, nous passons...

M. MICHEL BASTIEN :

R. Écoutez, c'est une question qui est un peu complexe compte tenu de la nature un peu technique du contrat de service de transport. On peut prendre un engagement sur cette question-là puis bonifier au besoin si vous sentez le besoin qu'on le fasse, bonifier notre réponse pour ajouter des exemples.

- 72 Q. Ou nous spécifier la différence que vous prévoyez dans le traitement ou est-ce que c'est identique pour vous puis ou est-ce que ce n'est pas la même chose?
- R. La différenciation que l'on fait entre la charge locale et le service réseau intégré à l'intérieur du contrat de service de transport. Engagement numéro 67.
- 73 Q. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Maître Morel, c'est ça, vous vous engagez?

Me F. JEAN MOREL :

C'est bien ça.

ENGAGEMENT-67 : Indiquer la différenciation entre la charge locale et le service réseau intégré à l'intérieur du contrat de service de transport.

Me HÉLÈNE SICARD :

- 74 Q. Je vous retourne à HQT-4 document 1 à la page 7 cette fois-ci. Vous nous dites :

*Pour l'alimentation de la charge locale, le distributeur n'a pas besoin de signer de convention avec le transporteur, non plus que de réserver*

*la capacité de transport requise. Le  
transporteur lui fournit en tout temps  
la capacité dont il a besoin...*

Et mon point est :

*... au prix fixé par la Régie.*

Alors, est-ce en vertu du contenu du Tarifs et conditions que la Régie doit fixer le prix qui sera chargé par TransÉnergie pour la desserte de la charge locale?

(9 h 50)

M. MICHEL BASTIEN :

R. J'ai de la difficulté à comprendre votre question.

75 Q. O.K.

R. Le montant qu'on devra charger à la charge locale c'est un montant qui se chiffre à deux milliards trois cent millions (2.3 M\$) que l'on demande à la Régie d'approuver et c'est ce tarif-là ou ce prix-là qui va s'appliquer à la charge locale.

76 Q. Mais vous nous dites dans la citation là, puis je relis la dernière ligne, si vous la regardez :

*Le transporteur lui fournit en tout  
temps la capacité dont il a besoin au  
prix fixé par la Régie.*

Et ça c'est dans... vous faites référence aux Tarifs et conditions. Alors, ma question était : est-ce que selon vous la Régie doit fixer le prix qui sera chargé par TransÉnergie pour la desserte de la charge locale en vertu du contenu de Tarifs et conditions?

R. En fait, le paragraphe, il ne fait pas le lien directement avec le document qu'on pourrait appeler \* Tarifs et conditions du service de transport + qui est la version revue et corrigée du contrat de service de transport appliqué par TransÉnergie. Ceci étant dit, il faut le voir dans un concept générique, c'est nécessairement un tarif qui va être approuvé par la Régie. Est-ce qu'on va devoir, une fois la décision de la Régie rendue sur cet élément-là, une fois qu'on aura déterminé le montant d'argent dont on parle, ils vont s'intégrer naturellement dans les tarifs et conditions du service de transport. Est-ce qu'il faudra rajouter un texte précis là ou une section dite \* charge locale + avec un article qui va dire : \* Bien, pour la charge locale, le tarif qui s'applique c'est ta, ta, ta +. Bon, on est rendu dans les modalités d'intégration du tarif mais en ce qui nous concerne c'est deux choses distinctes pour le moment et qu'on pourra intégrer éventuellement.

77 Q. Donc, le montant que vous demandez pour la charge locale qui va représenter le tarif, c'est le montant que vous avez à votre requête et non pas un montant qui apparaît à l'heure actuelle aux Tarifs et



conditions.

- R. De toute façon, bien, il va apparaître également dans les documents Tarifs et conditions, si on l'entend par la version améliorée du contrat de service de transport, parce qu'on le retrouve à l'Annexe ou à l'appendice H, parce qu'il sert à répartir éventuellement la facture entre les différents clients, réseaux intégrés et la charge locale qui ont des modalités de facturation identiques en comparaison ou en opposition avec les clients point à point pour lequel c'est un tarif en dollar par kilowatt. Pour ces entités-là, c'est un tarif qui s'exprime en quote-part d'un montant global et c'est le même montant global que l'on va retrouver à l'Annexe H, que ce qui serait facturé et payé par la charge locale en absence de tout client de réseau intégré.
- 78 Q. Donc, pour le moment, mon montant pour la charge locale serait à l'appendice H.
- R. Oui.
- 79 Q. Maintenant, l'article 34.1 précise que le client en réseau intégré doit payer mensuellement un douzième du produit de sa part du ratio de charge, le montant en appendice H, mais il est muet concernant la charge locale. Vous êtes d'accord avec ça?
- R. Vous voulez dire le libellé de 34.1.
- 80 Q. 34.1.
- R. Ne fait pas référence à la charge locale?
- 81 Q. C'est bien ça.

- R. C'est exact.
- 82 Q. O.K. Par contre, est-ce que je dois comprendre que vous appliquez quand même 34.1 à la charge locale?
- R. Non.
- 83 Q. Où dans les tarifs et conditions est-il précisé quel montant ou quel calcul là, l'équivalent de 34.1 sera facturé à HQ Production pour desservir la charge locale?
- R. Il n'y a absolument aucune facturation qui va être adressée à HQ Production.
- 84 Q. Alors...
- R. Et ce n'est pas prévu du tout, ni dans notre document, ni dans l'avis, alors donc on est cohérent.
- 85 Q. Alors, à HQ Distribution.
- R. En fait, la réponse se retrouve à HQT-10, document 1, à plusieurs endroits dont à la page 66 de 66, qui donne une synthèse des tarifs que l'on propose.
- 86 Q. Monsieur Bastien, vous... Monsieur Bastien.
- R. Ça se trouve également à la page 32 de 66.
- 87 Q. Avant que vous me donniez toutes les pages, il y a des documents mais où dans les Tarifs et conditions est-ce que je le retrouve? Quand vous avez dressé là vos tarifs et conditions, vous êtes devant la Régie, vous voulez faire approuver des conditions, un tarif, quelque chose qui va être établi. Là, vous me donnez des montants qui sont répartis partout dans les... mais vous avez une formule pour le réseau intégré, pour le point à point, où il est ce calcul dans votre

Tarifs et conditions, contrat de service, pour la charge locale?

- R. Comme je vous disais, ce calcul-là, le détail du calcul, la méthodologie que l'on a suivie se retrouve dans HQT-10, document 1.
- 88 Q. Et la terminologie qui prévoit ces calculs-là se retrouve où dans le tarif?
- R. Se retrouve dans HQT-10, document 1 et, éventuellement, une fois que la Régie aura rendu une décision sur notre proposition, il y aura... on se questionnera et peut-être même qu'il y aura des suggestions qui seront faites à cet égard-là, sur les modalités d'intégration de ce tarif-là dans l'univers conceptuel là du Tarifs et conditions.
- 89 Q. Mais ça n'y est pas à l'heure actuelle, vous n'avez pas de texte pour ça.
- R. Pour le moment, il ne se retrouve pas dans HQT-11, document 2 parce que le concept du document qui se retrouve dans HQT-11, document 2, c'est pour établir les tarifs et conditions de service pour le réseau intégré et pour le point à point. On l'a dit depuis le début, ça ne s'applique pas à la charge locale. Donc, il va falloir prévoir une façon quelconque si la Régie le souhaite, si ce n'est pas assez clair à travers sa décision que la facturation de la charge locale c'est deux milliards trois cent quatre-vingt cinq millions (2,385 G\$), s'il faut l'écrire là, textuellement, y mettre un paragraphe ou des articles

spécifiques à ça, on le fera avec plaisir.

- 90 Q. O.K. Maintenant, on a compris des explications données pas aujourd'hui là mais précédemment, vous avez un montant à l'appendice H de deux milliards trois cent quatre-vingt-cinq millions (2,385 G\$) et il s'agit là de revenus requis résiduels nets.
- R. Nets des ventes court terme et des réservations point à point long terme, oui.
- 91 Q. O.K. Par contre, les revenus requis comme tels seraient de deux milliards six cent quatre-vingt-cinq millions (2,685 G\$) et c'est le montant qu'on retrouve là à HQT-10, document 1, page 32. O.K.
- R. O.K.
- 92 Q. O.K. Maintenant, on comprend le raisonnement que vous avez suivi pour décider de ne pas inscrire les vrais revenus requis à l'appendice H mais pourquoi n'avez-vous pas modifié le libellé pour identifier ce chiffre comme étant celui des revenus requis résiduels nets?
- R. Est-ce que je comprends de votre question que vous êtes étonnée que le titre de l'appendice H ne fasse pas référence au concept de revenus requis nets?
- 93 Q. Oui.
- R. Bien, je pense que c'est plus clair de la façon que l'on a désigné l'appendice H, on fait précisément référence au revenu requis facturable ou au réseau intégré, ou à la charge locale. Donc, le concept de revenus requis nets, j'ai pris soin tantôt de vous

préciser \* nets de service point à point long terme, nets des revenus court terme +. Donc, il aurait fallu dire tout ça, décrire d'une façon très, très mécanique à quoi on fait référence pour que ça soit clair pour l'utilisateur du contrat de service de transport. Donc, on préfère y aller par le résultat à savoir que c'est le revenu à facturer aux clients, aux différents clients réseau intégré et charge locale, que d'y aller par la formule en vertu de laquelle on a établi ce montant-là. C'est un choix.

- 94 Q. C'est juste de comprendre comment sont les chiffres quand on regarde les chiffres, on ne sait pas nécessairement avec vos documents parfois. On parle maintenant de ressources en réseau et j'ai un long préambule à vous lire, alors je vais vous demander de me suivre et d'être patient. Je vais également vous référer à plusieurs documents mais je vais vous les résumer.

A HQT-13, document 14, page 112. Vous pouvez m'arrêter si vous voulez les chercher là, à n'importe quel moment. Question 90.2.2, le RNCREQ vous avait demandé de déposer une copie complète de votre demande pour service en réseau intégré pour la charge locale et ce pour les années quatre-vingt-dix-huit (98), quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux mille (2000). Votre réponse nous a référé à HQT-4, document 3.5 intitulé \* Demande reçue par TransÉnergie pour le service en

réseau intégré quatre-vingt-dix-neuf (99), deux mille (2000) +.

On note que vous n'avez pas expliqué pourquoi vous n'avez pas inclus la demande de quatre-vingt-dix-huit (98) telle qu'on vous l'avait demandé. De fait, le premier document date du vingt-sept (27) octobre quatre-vingt-dix-huit (98) et fait référence au renouvellement de la réservation en réseau intégré qui vient à échéance le trente et un (31) décembre mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998).

Est-ce qu'une demande écrite pour service en réseau intégré de mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) existe?

- R. On ne peut pas faire autre chose à ce stade-ci que de prendre un engagement de vérifier si ce document existe.
- 95 Q. Pouvez-vous vérifier en même temps s'il y en a une pour quatre-vingt-dix-sept (97)? Ça c'est certain que non, c'est parce que vous parlez... quand vous ne parlez pas dans le micro, on ne vous entend pas.

M. FRANÇOIS ROBERGE :

- R. C'est ça. La division TransÉnergie n'existait pas là avant quatre-vingt-dix-sept (97), alors quand ça a été créé en mai là, je n'ai vraiment pas eu de demande pour quatre-vingt-dix-sept (97).

- 96 Q. O.K. Alors, pouvez-vous, donc, nouvel engagement, vérifier pour celle de quatre-vingt-dix-huit (98) et la produire?

M. MICHEL BASTIEN :

R. S'il y a lieu.

- 97 Q. S'il y a lieu, évidemment.

Me F. JEAN MOREL :

Vérifier s'il existe une demande pour le service en réseau intégré pour l'année quatre-vingt-dix-huit (98) et si oui la produire.

- 98 Q. C'est bien ça, messieurs les témoins?

Me HÉLENE SICARD :

Pour la charge locale, demande de réseau intégré pour la charge locale, convention de service.

Me F. JEAN MOREL :

Bien, en fait, c'est une demande de réseau intégré faite par Services énergétiques à lequel vous nous aviez référé.

ENGAGEMENT 68 : Vérifier s'il existe une demande pour le service en réseau intégré pour l'année quatre-vingt-dix-huit (98) et si oui la produire.

Me HÉLENE SICARD :

- 99 Q. Et pour peut-être vous aider, je vais vous référer à votre convention de service pour le service de transport en réseau intégré que vous avez produite. Et à l'article 2 des conclusions, à la fin, si vous le retrouvez, le HQT-4, document 3.4, à l'article 2 de vos conclusions, on voit :

*Le transporteur a établi que le client du service de transport a présenté une demande complète de service de transport en réseau intégré en vertu du contrat de service de transport.*

Et ça c'est un document de quatre-vingt-dix-huit (98).

Et au paragraphe 4 du même document, les conclusions, vous nous dites :

*Le service prévu par la présente convention commence le premier (1er) mai quatre-vingt-dix-sept (97) et se termine le trente et un (31) décembre quatre-vingt-dix-huit (98).*

Alors, on aimerait obtenir ce document également, s'il vous plaît.



DENIS GAGNON :

R. Excusez-moi, Maître Sicard, simplement pour comprendre la question parce que ma compréhension, effectivement, vous avez dans les mains, je pense, la convention de service en réseau intégré, je ne suis pas certain pour quelle année vous avez. Donc la convention de service existe, il y a eu une convention de service en réseau intégré là pour les années quatre-vingt-dix-sept (97), quatre-vingt-dix-huit (98) et quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux mille (2000) je crois. Mais là, la question est de savoir est-ce qu'il y a eu une demande, donc une lettre, à savoir... pour demander... que le client demande cette convention.

Mais ma compréhension c'est qu'on avait déposé, dans les pièces qui ont été mentionnées tout à l'heure, les demandes complètes qui ont été reçues là, il me semble que ça fait déjà partie, et je ne pourrais pas vous référer à quelle pièce, mais que la réponse...

100 Q. C'était HQT-10.

R. ... à savoir c'est quoi les demandes qu'on a reçues, vous, la Régie les a déjà en main, elles font partie du dossier, on a déjà répondu à cette question-là, selon ma compréhension.

101 Q. On a eu ces documents-là pour quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux mille (2000), on ne les a pas eus pour quatre-vingt-dix-sept (97) et quatre-vingt-dix-huit

(98) et c'est la nature de notre question.

Maintenant, et je continue, les demandes pour le service en réseau intégré pour quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux mille (2000) déposées à HQT-4, document 3.5 indiquent que certaines informations sont déjà en possession de TransÉnergie. En question supplémentaire, nous vous avons demandé que ces documents soient déposés. Suite à la décision de la Régie, vous avez déposé des documents sous la cote HQT-11, document 5, 5.1 et 5.2. Plus récemment, lors de notre contre-interrogatoire de votre panel sur le thème 2, vous avez pris l'engagement d'indiquer qui a fourni le chiffre de cinq mille sept cent quatre-vingt-dix mégawatts (5790 MW) de nouvelle production, et on a reçu la réponse par l'engagement numéro 19 daté du vingt-six (26) avril deux mille un (2001) où vous nous dites :

*Tel que spécifié dans le contrat de service, notre client Groupe Services Énergétiques, en quatre-vingt-dix-huit (98), doit fournir à TransÉnergie le plan des ressources et la prévision de la demande d'Hydro-Québec.*

Alors, première question, clarification, par  
\* contrat de service +, faites-vous référence au  
contrat de service de transport, c'est-à-dire le

document que vous appelez maintenant \* Les tarifs et conditions + ou faites-vous référence à la convention de service exécutée avec le Groupe Services Énergétiques?

(10 h 10)

R. La convention de service.

102 Q. À quelle disposition de la convention de service est-ce que vous vous référez?

M. JEAN HUDON :

R. Voulez-vous donner la cote, s'il vous plaît, de votre document?

103 Q. Engagement numéro 19, daté du vingt-six (26) avril deux mille un (2001). Avant ça, on avait HQT-11, documents 5, 5.1 et 5.2, qui sont les documents que vous aviez déposés et la lettre qui faisait référence aux documents en possession et HQT-4, document 3.5?

LE PRÉSIDENT :

L'engagement numéro 19...

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

A donné le document HQT-3, document 1.1.6.

Me HÉLÈNE SICARD :

Merci.

Me F. JEAN MOREL :

Je ne sais pas si je vais aider ou nuire, mais la convention de service intègre le contrat de transport, le texte du contrat de transport.

M. MICHEL BASTIEN :

- R. C'est ce que j'allais dire. Moi, quand j'entends \* convention de service de transport +, je me rends compte que dans...

Me HÉLÈNE SICARD :

- 104 Q. Donc, ça serait peut-être aux termes et conditions, alors, qu'on retrouve ça?
- R. HQT-4, documents 3.3 et etc., on parle de convention de service de transport qui est en fait une des annexes de ce qu'on appelle maintenant Tarifs et Conditions, sauf que cette convention-là intègre...

Me F. JEAN MOREL :

Et par exemple, la convention de service de transport de mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997), par exemple, à son paragraphe 8 se lit :

*Le contrat de service de transport est  
intégré aux présentes et s'applique mutatis*

*mutandis.*

Me HÉLÈNE SICARD :

- 105 Q. Alors, peut-être que la bonne réponse, c'était le contrat de service. Et à ce moment-là, ma question serait, en vertu de quel article du contrat de service? Et le texte de l'engagement, là, je vais le reprendre. Vous me dites, \* tel que spécifié dans le contrat de service - c'est ce que vous me disiez - notre client Groupe Services énergétiques doit - c'est le mot qui est important pour moi en premier - fournir à TransÉnergie le plan des ressources et la Prévision de la demande d'Hydro-Québec +.

Alors, ce qui m'intéresse, c'est que le Groupe Services énergétiques \* doit +, et je cherche à savoir en vertu de quoi le Groupe Services énergétiques doit?

Me F. JEAN MOREL :

Également dans les attendus du contrat auquel... de l'entente de service - celui de quatre-vingt-dix-neuf (99) par exemple, tels qu'ils ont été déposés en liasse comme pièce HQT-4, document 3.4, dans les attendus, il est prévu que le contrat de service de transport prévoit que Hydro-Québec sera tenue de désigner pour le compte de ses clients de charge locale des ressources et des charges de la même

manière que n'importe quel client du réseau intégré.  
Alors, c'est votre question, quelle est la  
disposition du...

Me HÉLÈNE SICARD :

Selon laquelle Groupe Services énergétiques doit  
fournir à TransÉnergie...

Me F. JEAN MOREL :

C'est Hydro-Québec, ça, \* sera tenue de désigner pour  
le compte de ses clients +.

Me HÉLÈNE SICARD :

Selon vous, c'est le troisième attendu du contrat. Je  
vais demander si c'est le cas, par contre, aux  
témoins de reprendre la réponse de maître Morel, pour  
qu'elle soit en témoignage.

Me F. JEAN MOREL :

Bien, elle est déjà en témoignage parce que la pièce  
est déposée. Non, la pièce est déposée, vous pouvez  
la lire comme moi.

Me HÉLÈNE SICARD :

106 Q. Mais ma question est, selon vous, donc, c'est... ou à  
monsieur Bastien ou à monsieur Hudon, c'est cet  
article, c'est en vertu de ce troisième attendu que  
le Groupe Services énergétiques doit fournir à

TransÉnergie le plan de ressources et la prévision de la demande d'Hydro-Québec?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

- R. Dans le contrat de transport, l'article 29.2 est suffisamment clair à ce sujet-là, je pense. Il dit explicitement que le client doit donner la prévision, entre autres, des charges... je ne le lis pas, ce n'est pas mot à mot, là, mais il doit effectivement lui fournir la prévision des charges, ainsi que ce qu'on pourrait appeler aujourd'hui un plan des ressources, même si ce n'est pas écrit comme ça.
- 107 Q. O.K. Donc, ce n'était pas en vertu de la convention de service comme telle, c'est en vertu de termes et conditions. Et ce serait l'article 29.2; c'est ça?
- R. Qui est dans le contrat, qui est inclus dans la convention, c'est ça...
- 108 Q. Oui, par ricochet, mais qui est d'abord dans le contrat...
- R. Oui.
- 109 Q. Merci. On continue avec cet engagement 19 qui est HQT-3, document 1.1.6, vous continuez et vous nous dites :

*C'est donc à partir de ce document (juillet 1998)*

- le Plan des ressources et de la prévision de la demande d'Hydro-Québec -

*où étaient spécifiés les 5790 MW de nouvelle production ajoutée pour les dix (10) prochaines années afin de répondre à l'accroissement que TransÉnergie a préparé sa planification long terme 1999-2008, concrétisée par une liste de projets qui s'étaleront dans le temps et qui se retrouveront dans sa base d'actifs (s'il y a lieu) lors de la mise en exploitation.*

Est-ce que je dois comprendre que ce document, Plan de ressources et prévision de la demande d'Hydro-Québec, faisait partie des documents \* déjà en votre possession + concernant les charges et ressources en réseau auxquels faisaient référence les lettres qu'on vous a mentionnées et qui étaient déposées à HQT-4, document 3.5?

- R. La liste des nouveaux équipements nous a été confirmée par lettre par notre client. Je me souviens de l'avoir vue d'ailleurs; elle doit être déposée quelque part.
- 110 Q. Je ne fais pas référence aux nouveaux équipements, là. Je fais référence au Plan des ressources et de la Prévision de la demande d'Hydro-Québec qui spécifiait le cinq mille sept cent quatre-vingt-dix (5790) mégawatts?
- R. De nouvelles ressources ou de nouvelles...
- 111 Q. De nouvelle production?



- R. Production. Alors, c'est donc une liste de nouvelles centrales que le client en question s'apprêtait à vouloir... en tout cas, voulait construire et avait inscrite dans son plan et qu'il nous a transmise et qui totalisait le nombre de mégawatts auquel vous faites référence.
- 112 Q. Alors, est-ce que je dois comprendre que, pour vous, le Plan des ressources et de la Prévission de la demande d'Hydro-Québec, c'est tout simplement une liste de centrales?
- R. Non, bien non, ça, c'est juste une petite partie, ça. Le Plan des ressources... ce qu'on avait déjà, nous, TransÉnergie, de toute évidence, on connaissait exactement l'emplacement de toutes les centrales d'Hydro. On connaissait aussi exactement quelle était la charge à chacun des postes d'Hydro-Québec. Et la prévision, on l'avait déjà. Elle a été améliorée ou enrichie par cette nouvelle liste de nouveaux équipements de production.
- 113 Q. Je vais vous demander, parce que ce n'est pas tout à fait ce que je vous demande, de prendre en mains la lettre du vingt-sept (27) octobre quatre-vingt-dix-huit (98) qui est HQT-4, document 3.5.

Me F. JEAN MOREL :

Monsieur le président, je dois... je me demande de plus en plus, là, à refaire quatre-vingt-dix-sept (97) et à refaire quatre-vingt-dix-huit (98), c'est

peut-être intéressant un peu d'histoire pour tout le monde, mais quelle est la pertinence sur les tarifs de deux mille un (2001), alors que même la Régie a déjà décidé qu'on procédait sur une année historique de quatre-vingt-dix-neuf (99), une année de base deux mille (2000) et une année-témoin de deux mille un (2001).

Et le dossier tarifaire est ainsi construit, c'est ainsi que la Régie entendait procéder avec ce caveat qu'elle réserverait, si nécessaire, ou poserait des questions ou irait chercher des renseignements qui lui serviraient à confirmer ou valider les prévisions de l'année-témoin au-delà de mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998).

Mais refaire les conventions de service, refaire l'historique du transport qui a été fourni pour la desserte de la charge locale en mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997) ou en mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) ne sert absolument pas la détermination des tarifs pour l'année deux mille un (2001).

LE PRÉSIDENT :  
Maître Sicard.

Me HÉLÈNE SICARD :

Sauf qu'on vise également le traitement qui sera fait de la charge locale et des tarifs en deux mille deux (2002). Le passé est souvent garant de l'avenir. On veut avoir des informations. Le tarif existant à l'heure actuelle est celui de quatre-vingt-dix-sept (97). Même si on nous fournit des chiffres de quatre-vingt-dix-neuf (99), souvent, ces chiffres sont des estimés qui ont été accumulés.

On avait, quant à nous, demandé des documents qui nous ont été remis. C'est évident que, en ce moment, je m'en vais vers le Plan des ressources et de la Prévision de la demande qui aurait été fait ou n'a pas été fait pour quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux mille (2000), sauf que dans la preuve les documents auxquels il est fait référence, ce qu'on a en preuve à l'heure actuelle, c'est du quatre-vingt-dix-sept (97) et du quatre-vingt-dix-huit (98) et on bâtit pour arriver à deux mille (2000); c'est évident.

Je ne vais pas faire changer ce qui a déjà été fait, mais je voudrais être très consciente de ce qui a été fait pour savoir comment je vais arriver à aujourd'hui et de quelle façon les choses vont être traitées aujourd'hui. Est-ce que ça va être clair, est-ce que ça va être déterminé, est-ce que ça va être indiqué et quels sont les documents de base qui

établissent tout ce suivi-là. C'est une première cause tarifaire et il y a beaucoup de stock.

LE PRÉSIDENT :

Maître Sicard, pouvez-vous nous éclairer davantage sur le lien entre quatre-vingt-dix-sept (97), quatre-vingt-dix-huit (98), puis quatre-vingt-dix-neuf (99), deux mille (2000).

Me HÉLÈNE SICARD :

Écoutez, on avait posé une question qui faisait suite au dépôt de ce document qui est HQT-4, 3.5. Vous avez... et ce document, si vous le regardez, là, c'est que c'est une lettre d'Hydro-Québec où, pour divers documents, description de la charge en réseau déjà en votre possession; niveau et localisation des charges interruptibles, déjà en votre possession; description des ressources en réseau, déjà en votre possession.

Suite aux auditions des premier (1er) et deux (2) novembre, la Régie a ordonné à Hydro-Québec de produire ces documents-là \* déjà en votre possession +. Il appert que certains de ces documents-là, qui touchent le Plan de ressources et la Prévission de la demande, n'ont pas été produits. Alors, je cherche à savoir dans un premier temps le Plan de ressources et de Prévission de la demande

d'Hydro-Québec où on spécifiait le cinq mille sept cent quatre-vingt-dix (5790), parce que j'ai appris, là, avec l'engagement 19, que ce plan-là fait partie de ces documents-là. On ne les a pas eus.

Et honnêtement, ce que j'aimerais vraiment obtenir, c'est est-ce qu'il y a un Plan de ressources et une Prévision de la demande mis à jour pour quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux mille (2000) et l'obtenir et voir de quelle façon ça a évolué depuis quatre-vingt-dix-sept (97).

Me F. JEAN MOREL :

On me dit que c'est déposé, ça, à HQT-11, document 4 en liasse. C'est ce que nous avons et c'est ce que nous vous avons déposé.

Me HÉLÈNE SICARD :

Le Plan de ressources en réseau, ce n'est pas ce que j'ai, moi.

M. ANTHONY FRAYNE :

Maître Morel, la référence que vous venez de donner, c'est quoi encore?

Me F. JEAN MOREL :

HQT-10, document 4 en liasse... HQT-11, pardonnez-moi, document 4 en liasse, HQT-11, document 5 en

liasse, HQT-11, 5.1 en liasse et, pour l'année quatre-vingt-dix-huit (98), HQT-11, document 5.2 en liasse.

Me HÉLÈNE SICARD :

Et dans ces mêmes documents, si je peux éclairer, pour ce qui est des descriptions des ressources en réseau, le seul document qui a été fourni à l'appui de déjà en votre possession, c'était le Rapport Annuel et non pas un Plan de ressources et de Prévision de la demande.

Me F. JEAN MOREL :

Les ressources en réseau sont décrites au Rapport Annuel. C'est pour ça que la réponse faisait référence à... le parc de production est décrit et est même illustré dans le Rapport Annuel.

Me HÉLÈNE SICARD :

D'où mes questions au témoin pour lui demander, quand vous parlez d'une description des ressources en réseau dans une correspondance ici étant échangée, est-ce que c'est au Rapport Annuel que vous faites référence, que vous vous échangez entre vous ou est-ce que c'est un autre document. Et de l'engagement 19, on en conclut facilement que c'est un Plan des ressources et de la Prévision de la demande d'Hydro-Québec, et non pas un Rapport Annuel.

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

PANEL 1 - THÈME 6  
HYDRO-QUÉBEC  
C.-int. Me Hélène Sicard

(10 h 30)

LE PRÉSIDENT :

Maître Morel...

Me F. JEAN MOREL :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Si je comprends bien le sens de la question, c'est que vous répondez, vous, que c'est dans le Rapport annuel et vous répondez aussi qu'il existe un autre document qui est le Plan...

Me HÉLÈNE SICARD :

Le Plan des ressources et de la Prévision de la demande d'Hydro-Québec.

LE PRÉSIDENT :

C'est parce qu'on aurait posé la question qui donnait... qui a donné l'engagement 19 et vous n'avez pas, semble-t-il, répondu, ce qu'on pouvait déduire de la première question qui avait été posée, c'est-à-dire une référence au Rapport Annuel. Je pense qu'il s'agit juste...

Me F. JEAN MOREL :

Posons la question...

LE PRÉSIDENT :

C'est ça, je pense qu'il s'agit juste de clarifier.

Me F. JEAN MOREL :

Mais encore, moi, je reviens, là, que ce n'est pas une inquisition sur quatre-vingt-dix-sept (97), quatre-vingt-dix-huit (98). Vous avez déjà déclaré dans cette cause-ci, Monsieur le président, qu'il ne s'agissait pas d'une commission royale d'enquête sur ce qui avait été fait dans le passé, mais bien d'une cause tarifaire pour établir des tarifs pour l'année deux mille un (2001) qui tire bientôt à sa fin.

Donc, il y aurait lieu peut-être de fixer des tarifs pour deux mille un (2001) et de ne pas refaire le passé pour quelque raison que ce soit, qui ne semble pas m'avoir été expliquée adéquatement par ma consoeur.

LE PRÉSIDENT :

Alors, je répète que ce n'est pas une commission royale d'enquête, sauf que la question me semble être d'une précision simple à donner.

Me HÉLÈNE SICARD :

114 Q. Alors, on reprend. Vous avez eu le temps de trouver le document, je présume, depuis...



M. JEAN HUDON :

R. Oui, bien, si je regarde ici à HQT-11, document 5.2 en liasse, on voit qu'il y a différents documents qui sont inclus dans ça. Il y a la Prévvision de la demande pour les clients grandes entreprises alimentés sur le réseau qui couvre...

115 Q. Mais est-ce que je peux vous poser mes questions avant que vous... pour que ce soit très clair ce que je vous demande?

LE PRÉSIDENT :

Bien, Maître, il essaie de répondre à votre question. Laissez-le finir, vous allez voir.

Me HÉLÈNE SICARD :

116 Q. O.K.

R. Donc, alors, le premier document, c'est la Prévvision de la demande pour les clients grandes entreprises qui couvre la période mil neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997) deux mille treize (2013). Et c'est un document qui a été déposé confidentiellement à la Régie. Ensuite de ça, le deuxième document sous cet onglet, c'est la Description des ressources en réseau. On indique, Ressources Hydro-Québec, voir le Rapport Annuel d'Hydro-Québec ou l'ensemble des ressources des centrales d'Hydro-Québec sont indiquées, et Ressources Producteurs privés, document déposé confidentiellement à la Régie.

Ensuite de ça, par la suite, il y a un document qui s'appelle Description de la charge en réseau, voir document ci-joint. Et là, on retrouve un tableau de deux pages dans lequel on trouve des prévisions pour la période mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) à deux mille treize (2013) dans lequel il y a... c'est une prévision en mégawatts et où on retrouve l'ensemble des moyens actuels d'Hydro-Québec, donc la production qui existe, les producteurs privés, les réceptions selon ententes, les achats réseaux voisins, également les moyens engagés, améliorations du réseau existant, centrales en construction (SM3) et, par la suite, il y a des lignes pour nouveaux approvisionnements énergétiques qui étaient la prévision à cette époque-là de nouvelles centrales avec les années où ces centrales-là étaient prévues à ce moment-là entrer en service...

117 Q. Mais, Monsieur Hudon...

LE PRÉSIDENT :

Laissez-le finir, bon, juste une minute. Continuez.

M. JEAN HUDON :

R. Donc, j'avais pratiquement terminé. Donc, finalement, il y a une addition qui est faite. À ce moment-là, ce tableau-là, et on l'a par la suite le tableau suivant en térawatts/heure, donc en énergie, donc, on a une prévision en puissance et en énergie de l'ensemble

des moyens dont dispose Hydro-Québec et dont elle prévoyait disposer jusqu'à l'année deux mille treize (2013) au moment où ce tableau-là a été réalisé, qui était en juillet quatre-vingt-dix-huit (98). Donc, ça, c'était la prévision.

Pour ce qui est de l'année antérieure, en quatre-vingt-dix-sept (97), quand on indiquait que c'était déjà en possession de TransÉnergie, il faut voir que, avant le premier (1er) mai quatre-vingt-dix-sept (97), Hydro-Québec était une entreprise intégrée et donc toutes les données étaient disponibles, étaient à l'ensemble d'Hydro-Québec. Donc, le premier (1er) mai quatre-vingt-dix-sept (97), on n'a pas jugé nécessaire, là, que Services énergétiques fasse une lettre à TransÉnergie pour lui dire ce qu'elle savait déjà, c'est-à-dire quelles étaient les ressources qui sont sur le réseau et les plans stratégiques ou les plans de développement qui étaient annoncés d'Hydro-Québec.

Donc, c'est un peu la situation, quels sont les documents. Et je pense que, quand on a répondu à cette question-là, on a indiqué à la Régie que l'information qui était ici, c'était celle que nous possédions.

LE PRÉSIDENT :

Alors, Maître Sicard, est-ce que ça répond à votre question?

Me HÉLÈNE SICARD :

Sauf que, quand vous répondez à l'engagement 19, vous nous donnez le chiffre de cinq mille sept cent quatre-vingt-dix (5790) mégawatts. Normalement, on se serait attendu à ce que ce chiffre vienne des documents auxquels il est fait référence dans cette lettre, ce qui n'est pas le cas, ou qui vient des documents déposés suite à cette lettre-là; je m'excuse, ce qui n'est pas le cas.

Le cinq mille sept cent quatre-vingt-dix (5790), sa source n'est pas dans les documents qui ont suivi les précisions qu'on a demandées suite à cette lettre. Ça vient d'un autre document, d'un autre document qui, on présume, était également déjà en votre possession, soit le Plan des ressources et de la Prévision de la demande d'Hydro-Québec.

Ce que je veux savoir, est-ce que ce document-là était un des documents déjà en votre possession, duquel vous avez tiré le chiffre de cinq mille sept cent quatre-vingt-dix (5790) mégawatts?

Me F. JEAN MOREL :

En fait, on peut vérifier, maintenant sujet toujours à la pertinence puis à l'utilité pour les fins de la présente cause. Il semblerait que, par omission, ça soit déclaré pertinent...

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Est-ce que je peux rajouter un petit détail. Dans un des papiers qu'on a déposés, là, moi, j'additionne les chiffres qui sont écrits là et ça donne cinq mille sept cent quatre-vingt-dix (5790) mégawatts.

LE PRÉSIDENT :

Indiquez donc à quel endroit, là?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Alors, ça, c'est le document HQT-11, document 5.2, et là, quatre feuilles plus loin. C'est en liasse. Donc, il y a un tableau, là, qui est assez clair.

LE PRÉSIDENT :

À quelle page? La quatrième page?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. C'est le premier tableau qu'on rencontre, le premier tableau, là.

M. ANTHONY FRAYNE :

Est-ce que les autres titres sont \* Bilan en puissance + et c'est marqué \* préliminaire + en bas?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. C'est ça.

Me HÉLÈNE SICARD :

118 Q. Est-ce que ce document...

R. Alors, si j'additionne ici les chiffres. Je prends les chiffres moyens parce que c'est un tableau qui va de mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) à deux mille treize (2013). Prenons dans le milieu de l'horizon, deux mille six (2006), ce qui fait du sens, là. Et si on additionne les améliorations du réseau et les centrales en construction, ainsi que tous les nouveaux approvisionnements énergétiques, on va arriver à quatre mille huit cent vingt (4820), huit cent soixante-dix (870), plus cent (100), on va arriver à cinq mille sept cent quatre-vingt-dix (5790) mégawatts, très précisément.

119 Q. Est-ce que ce document serait le Plan des ressources et de la Prévision de la demande d'Hydro-Québec?

R. C'est une partie seulement du Plan des ressources. C'est les nouveaux équipements qui seront à la disposition du producteur dans ce cas-ci.

120 Q. Est-ce que, entre autres, cette partie du Plan des ressources et de la Prévision de la demande d'Hydro

Québec a été mise à jour et transmise à TransÉnergie pour les années quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux mille (2000)?

R. Si j'ai bien vu tantôt, j'ai vu les mêmes années quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux mille (2000), là, avec les mêmes tableaux.

121 Q. Quelles sont les autres informations contenues au Plan des ressources et de la Prévision de la demande d'Hydro-Québec et ce document existe-t-il pour les années quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux mille (2000)?

R. Pouvez-vous répéter la question, s'il vous plaît?

122 Q. Quelles sont les autres informations qui seraient contenues outre celles que vous venez de nous indiquer, là, comme étant une partie, au Plan des ressources et de la Prévision de la demande d'Hydro-Québec et est-ce que ce document, Plan des ressources et de la Prévision de la demande d'Hydro-Québec, avec les autres informations a été mis à jour pour les années quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux mille (2000) et transmis à TransÉnergie?

R. Ce qu'on voit ici, c'est ce qui nous a été transmis et, en ce qui nous concerne, c'est complet.

123 Q. Vous n'avez pas d'autres documents?

R. Non.

LE PRÉSIDENT :

Juste un instant, Monsieur Roberge. Vous avez été

vite sur l'addition tantôt, puis j'aimerais juste que vous m'indiquiez comment vous faites pour arriver à cinq mille sept cent quatre-vingt-dix (5790) mégawatts. C'est quelle colonne?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Je prenais l'année deux mille six (2006) qui donnait l'ensemble des additions hydrauliques, quatre mille huit cent vingt (4820). Je prenais SM3, huit cent soixante-dix (870), ainsi que les améliorations...

LE PRÉSIDENT :

Attendez un peu, en deux mille six (2006)...

M. FRANÇOIS ROBERGE :

Oui, quatre mille huit cent vingt (4820); huit cent soixante-dix (870) pour SM3, et cent (100) mégawatts pour l'amélioration au réseau existant, ce qui donne cinq mille sept cent quatre-vingt-dix (5790).

LE PRÉSIDENT :

SM3, vous dites que ça vous donne combien?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Huit cent soixante-dix (870).

LE PRÉSIDENT :

O.K.



Me HÉLÈNE SICARD :

124 Q. Alors, juste pour conclure ce sujet, Monsieur Gagnon, vous nous dites donc que l'information que vous nous avez donnée avec l'engagement 19, c'est à partir de ce document-là, c'est à ce document-là que vous l'avez prise et non pas à un autre document?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Non, ce n'est pas lui qui a répondu à l'engagement, si je peux me permettre, Maître Sicard. Je suis persuadé que vous voulez la bonne réponse. Monsieur Gagnon n'a pas travaillé sur l'engagement 19. C'est un engagement qui découle du panel Planification, je crois. Donc, c'est monsieur Daniel Vaillant et on faisait référence au Plan de gestion des actifs qui est le cadre à l'intérieur duquel se fait la planification du réseau de transport.

Donc, c'est à l'intérieur de ce document-là que se retrouvait le cinq mille sept cent quatre-vingt-dix (5790) mégawatts auquel il est fait référence. Bon, ceci étant dit, il y a des liens. C'est sûr que ces chiffres-là ont été puisés à une source particulière. Et on peut croire, compte tenu de la coïncidence des chiffres et de l'exactitude en fait des chiffres, qu'on s'approvisionne à partir des mêmes informations.

(10 h 40)

125 Q. Je vous réfère maintenant à HQT-13, document 14, page 71, réponse 48.2. Ca va. Vous indiquez à ce document que malgré le fait que l'article 29.2 du règlement 659 exige qu'une demande de service en réseau intégré doive préciser, pour chaque ressources en réseau, le coût de production variable pour les calculs de nouvelles répartitions, TransÉnergie ne possède pas cette information. Vous nous dites par contre que vous disposez d'un ordonnancement des moyens à appliquer dans le cas où des procédures de nouvelles répartitions devraient être mises en oeuvre. Pouvez-vous nous éclairer sur l'ordonnancement et les moyens à appliquer?

DENIS GAGNON :

R. Oui, Maître Sicard. Effectivement, notre centre du contrôle du réseau possède un ordonnancement, donc une liste de moyens de toutes les ressources qui sont à sa disposition pour lorsqu'il y a un besoin de faire une nouvelle répartition des ressources, donc pour répondre aux besoins de la charge. Donc, si en tout temps, lors d'une période de pointe, ça, il y a des nouvelles installations qui sont requises ou s'il y a des réductions qui doivent être faites, à ce moment-là, le centre possède l'ordonnancement des ressources et à ce moment-là il peut l'appliquer.

Donc, c'est pour ça que ce n'est nécessaire d'avoir

le coût en mégawatt/heure parce qu'on connaît simplement l'ordre duquel on doit appliquer l'ordonnancement. Évidemment, si on était dans un réseau où il y aurait plusieurs propriétaires d'installation de production, à ce moment-là, peut-être que la référence, la seule qui serait possible serait le coût en mégawatt/heure là, vu qu'on affecterait un producteur par rapport à un autre.

Mais vu qu'ici l'ensemble des ressources, des moyens qui sont sujets à l'ordonnancement, appartiennent au même propriétaire, donc, à ce moment-là, il suffit que lui nous donne sa liste et qu'on l'applique et à ce moment-là c'est l'information dont on a besoin.

126 Q. Alors, je dois comprendre qu'il vous remet une liste écrite?

R. Oui.

127 Q. O.K. Et que c'est le producteur qui vous la remet?

R. C'est ça.

128 Q. A quelle fréquence est-ce qu'il vous la remet?

R. A toutes les demi-heures.

129 Q. A toutes les demi-heures?

R. Oui.

130 Q. O.K. Est-ce que c'est confidentiel ces documents?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Oui.

131 Q. O.K.

R. Oui. Évidemment, c'est lui qui fait l'arbitrage économique, ce n'est pas plus compliqué que ça, alors, lui, il a une liste de moyens, il y a des centrales thermiques, il y a des contrats, il y a un tas de moyens qu'il donne à TransÉnergie, il dit :  
\* Voici, si jamais tu as un besoin quelconque pour maintenir tes réserves, ta fiabilité, ta sécurité de transport, tu peux couper telle transaction, tu peux partir telle centrale +, et ainsi de suite, il nous la liste.

132 Q. Maintenant, est-ce que pour vous, et je comprends là l'explication que vous venez de me donner mais je vais quand même poser cette question, est-ce que pour vous le coût de production variable pour chaque ressource en réseau ça veut dire la même chose qu'un ordonnancement comme vous venez de le décrire?

M. JEAN GAGNON :

R. J'ai expliqué tout à l'heure, je parlais de la finalité. Aux fins de la finalité, avec l'ordonnement, nous disposons de toute l'information qui est requise. Il n'est pas nécessaire de connaître le coût de production variable quand nous savons quelle ressource utiliser avant telle autre. A ce moment-là, d'avoir un chiffre à côté qu'on appellerait \* coût de production variable +, ça nous donnerait aucune information additionnelle qui n'est pas requise. Et comme j'ai mentionné, possiblement que dans d'autres

réseaux, et même sûrement là, comme vous avez plusieurs propriétaires, ça amène certainement une information additionnelle qui est possiblement nécessaire ne serait-ce qu'aux fins de l'équité entre les différents propriétaires de ressources. Mais dans notre cas ici, l'ordonnancement est le document qui est suffisant et... nécessaire et suffisant, je devrais dire, pour répondre aux besoins et c'est le document dont nous disposons.

133 Q. Sauf que ce n'est pas la question que je vous ai posée, vous aviez déjà très bien expliqué la finalité. La question que je vous ai posée c'est est-ce que pour vous le coût de production variable pour chaque ressource en réseau c'est la même chose qu'un ordonnancement comme vous venez de le décrire?

R. C'est certainement équivalent.

134 Q. Pour vous, c'est équivalent.

R. Oui.

135 Q. A HQT-13, document 14, page 72, réponse 49(1), vous indiquez que le groupe Production a confié à TransÉnergie la responsabilité d'établir et de réaliser le programme détaillé de production par centrale. Correct?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. A quel paragraphe?

136 Q. HQT-13, document 14, page 72, c'est la réponse 49(1).

R. Oui. C'est ça qui est écrit.

137 Q. Alors, pouvez-vous exécuter vos responsabilités, selon cette entente-là, là, sans avoir accès à aucune information confidentielle de HQ Production.

M. JEAN GAGNON :

R. Qu'est-ce que vous entendez par \* information confidentielle +?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Je peux peut-être répondre en disant que, de toute évidence, TransÉnergie, aujourd'hui, a tout ce qu'il faut pour réaliser exactement ce qui est écrit là.

138 Q. Est-ce que TransÉnergie facture le groupe Production pour ces services?

R. Oui.

139 Q. Oui?

R. Oui, oui. On appelle ça une entente de producteur délégué.

140 Q. O.K. Et sur quelle base est-ce que vous le facturez?

R. Le plus cher possible.

141 Q. On voit ça où dans vos revenus \* le plus cher possible +? Ce n'est pas tout à fait conforme à ce qu'on a entendu à date mais éclairez-nous.

R. C'est certainement sur la base des coûts complets là, ce qu'on appelle les...

142 Q. On est content de voir que vous chargez Production le plus cher possible.

R. Le plus possible. Non, mais c'est sur la base de coût

complet, évidemment, c'est une entente là.

143 Q. Et ça vous procure à peu près quoi comme revenu? Ou on retrouve où là dans vos revenus?

R. Le chiffre exact...

Me F. JEAN MOREL:

C'est dans la preuve.

M. FRANÇOIS ROBERGE :

Dix-quinze millions (10-15 M) quelque part là.

Me F. JEAN MOREL:

Monsieur Leduc a témoigné sur la facturation au coût complet pour les services. Il faudrait aller le retrouver.

Me HÉLENE SICARD :

Oui mais c'est ce service-là.

Me F. JEAN MOREL:

Le retrouver.

Me HÉLENE SICARD :

Ce service-là n'était pas identifié.

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. L'ordre de grandeur, de mémoire, il me semble que c'est ça, dix ou quinze millions de dollars

(10-15 M \$) là.

144 Q. O.K.

LE PRÉSIDENT :

Alors, Maître Sicard, ça sert à quoi de savoir combien est-ce qu'ils ont chargé exactement?

Me HÉLENE SICARD :

Je ne cherche pas exactement, je cherche un ordre de grandeur, j'ai eu la réponse.

145 Q. Les importations maintenant. Par rapport à la tarification des importations, je vous réfère à HQT-13, document 14, page 52 et 53. Vous avez écrit :

*Ces explications à l'effet qu'on ne doit pas facturer pour l'importation d'énergie sont de plus pleinement justifiées sur le plan économique. En effet, d'une part le fait d'importer de l'énergie à quelque fin que ce soit ne sollicite pas davantage le réseau et, partant, n'entraîne pas de dépenses additionnelles. Il n'est donc pas justifié d'imposer des frais pour le transport à l'importation.*

J'ai une question hypothétique à vous poser. Dans le cas où Hydro Sherbrooke décidait de profiter des très



bas prix sur un marché et achèterait cent mille mégawatts (100 000 MW) à l'extérieur du Québec, entre minuit (24 h) et six heures (6 h), pour une seule nuit, cent mégawatts (100 MG), pardon, sans pourtant signer une convention de service en réseau intégré ou autrement changer la base sur laquelle elle achète de l'électricité d'Hydro-Québec, elle demanderait alors sur OASIS, service de point à point d'importation, allez-vous lui offrir le service gratuitement étant donné que le fait d'importer de l'énergie à quelque fin que ce soit ne sollicite pas davantage le réseau et n'entraîne pas de dépenses additionnelles?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Dans ce cas-là, c'est une réservation point à point, on va lui charger le prix d'une réservation point à point.

146 Q. C'est une importation.

R. Oui. Point à point.

147 Q. Quand même. Alors, vous allez charger à ce moment-là le point à point.

R. Oui.

148 Q. Alors, le point à point sollicite le réseau au niveau des importations mais l'importation, par exemple, en plein hiver, pour desservir Montréal, n'a pas à être chargé?

R. L'importation pour alimenter la charge locale n'a pas à être chargée.

DENIS GAGNON :

- R. En complément d'information, Maître Sicard, c'est qu'il faut voir, lorsqu'on importe pour alimenter la charge locale, le distributeur Hydro-Québec a déjà payé deux virgule vingt-six milliards (2,26 G) pour alimenter la charge locale là, ou le tarif révisé qui sera approuver par la Régie. Donc, et ça c'est pour répondre à tous ses besoins d'alimentation de la charge locale. Donc, la logique sous-jacente est qu'il le fasse par une centrale qui appartient à Hydro-Québec ou en important il paye déjà le tarif de transport. Si, à ce moment-là, on introduit un tiers comme l'a fait maître Sicard, en l'occurrence la ville de Sherbrooke dans son exemple, ce tiers-là, lui, qui à ce moment-là n'achèterait plus son électricité d'Hydro-Québec puisqu'il l'achèterait en vertu d'un contrat point à point d'un autre tiers, à ce moment-là, lui, bien évidemment, va devoir payer son service de transport pour ne pas que ce soit les autres clients des autres régions du Québec qui le paye à sa place.

Donc, évidemment, dans ce cas-là, que la ville de Sherbrooke utilise un service point à point ou un service en réseau intégré puisqu'elle aurait le choix entre les deux services, à ce moment-là, elle va devoir être tarifée conformément aux Tarifs et Conditions du transport.

149 Q. O.K. Alors, ce que vous nous expliquez là ce serait, en gros, les conditions selon lesquelles il serait justifié ou non justifié d'imposer des frais pour le transport à l'importation.

R. C'est-à-dire que je vous ai donné l'explication dans le cas de la ville de Sherbrooke là, comme vous avez suggéré l'exemple. Mais le contrat prévoit que lorsqu'un tiers utilise un service point à point ou un service en réseau intégré, celui-ci doit payer le service de transport conformément aux Tarifs et Conditions.

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Je pourrais rajouter ici que les conditions sont prévues là, je veux dire, Hydro-Québec Distributeur paie déjà, dans son deux virgule X milliards de dollars, tous les services de transport requis pour alimenter sa charge. Et ça, ça inclus l'utilisation des interconnexions.

150 Q. O.K. Alors, correct. Donc, votre phrase ici ne faisait référence d'importer mais seulement pour la charge locale.

M. MICHEL BASTIEN :

R. C'était un complément à trois/quatre paragraphes qui précèdent, effectivement.

151 Q. C'est seulement pour la charge locale.

R. Tout à fait.

152 Q. Voilà.

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Mais pour celui qui a déjà payé du réseau, du transport pour alimenter sa charge, dans ce cas-ci on parle de charge locale.

153 Q. Site OASIS, maintenant. Encore question, légèrement de précision. En examinant le site Oasis d'Hydro-Québec, on a remarqué que vous avez un seul *node* qui est pour le réseau hydro-québécois c'est HQT. Vous indiquez à HQT-4, document 1, page 5 que le service \* *Wheel-within* + est en fait offert par Hydro-Québec et nous, on comprend donc qu'un acheteur sur le marché de gros aurait besoin d'une autorisation gouvernementale pour acheter de l'électricité auprès d'un fournisseur québécois autre que Hydro-Québec. Est-ce que c'est correct?

R. Oui.

154 Q. Maintenant, si, et on revient encore à Hydro Sherbrooke, si Hydro Sherbrooke obtenait une telle autorisation du gouvernement et qu'il entend se fournir chez Energec, par exemple, qui va le fournir à partir des Chutes de la Chaudière, comment Hydro Sherbrooke va-t-elle réserver un transit de point à point sur votre site OASIS? Parce que vous n'avez pas HQT, HQT.

R. C'est-à-dire non, mais c'est un site qui est en constante évolution, la preuve en est qu'on a rajouté

le point Alcan dernièrement, il n'était pas là encore l'année passée. Alors, si un nouveau client qui arrive au Québec, Hydro Sherbrooke par exemple, et qui a un nouveau producteur aussi, qui est indépendant, on pourrait créer des points, c'est ce qu'on ferait, ce serait un nouveau service point à point, *wheel-within*.

155 Q. Créer divers points à ce moment-là.

R. C'est ça. Le site OASIS c'est évidemment pas statique là, c'est quelque chose qui évolue avec le temps là, compte tenu de l'évolution des marchés.

156 Q. J'aimerais également comprendre pourquoi \* available transmission capacity, ATC + ou \* capacité de transit disponible + ne varie pas selon le point de réception physique?

R. Pouvez-vous m'expliquer ça un petit peu plus?

157 Q. O.K. Exemple : HQT Nouveau-Brunswick, qui réfère à l'interconnexion avec le Nouveau-Brunswick à Eel River, est-ce que la capacité de transfert disponible est la même peu importe si le point d'origine du transfert est la région de Québec ou la région de l'Outaouais?

R. Pour l'instant, l'origine, lorsque c'est Hydro-Québec Production qui initie, c'est HQT. Donc, c'est son réseau. Si ça origine de MacLaren, par exemple, alors à ce moment-là ça va être *wheel-through*, MacLaren/ Nouveau-Brunswick. Et je peux tout de suite vous dire que ça ne devrait pas affecter le ATC.

- 158 Q. Les rabais maintenant. HQT-13, document 1, page 119, réponse 69.2. On nous y dit :  
(10 h 55)

*Pour la raison expliquée...*

M. JEAN HUDON :

- R. Excusez-moi! Pourriez-vous répéter le numéro de la question s'il vous plaît?
- 159 Q. 69.2. C'est à la page 119.
- R. Merci.
- 160 Q. Et on y lit :

*Pour la raison expliquée à la réponse 69.1 précédente, lorsque l'écart de prix entre deux marchés voisins n'est pas suffisamment élevé, le tarif de court terme chargé par TransÉnergie peut être un réel obstacle à la réalisation de transactions données.*

Un tout petit peu plus haut sur la même page, vous nous disiez :

*Par exemple, pour un transit inter-réseaux de New York à la Nouvelle-Angleterre en passant par le réseau de TransÉnergie, c'est l'écart de prix entre ces deux marchés qui déterminera*

*si une transaction peut être économiquement effectuée, compte tenu du tarif de transport applicable au Québec.*

Clarification pour moi. Avez-vous eu beaucoup de transactions de cette nature, par exemple d'un point de réception à la frontière de New York à un point de livraison à la frontière de Nouvelle-Angleterre ou l'inverse?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Très peu, mais quand même quelques-unes.

161 Q. Alors, selon vous, quel pourcentage des revenus de point à point de TransÉnergie proviennent de transits entre deux marchés voisins?

R. Entre, transits entre deux marchés voisins?

162 Q. Hum, hum.

R. Plus petit que un millième, très petit.

163 Q. Un millième.

R. Très petit. Ah oui, oui!

164 Q. O.K.

R. Jusqu'à maintenant.

165 Q. Avez-vous des réservations à cet effet?

R. C'est-à-dire qu'on en a une si on considère MacLaren comme étant un marché voisin. Alors, MacLaren a effectivement une réservation long terme par la sortie de New York.

- 166 Q. À la page suivante, qui est la page 120, la réponse 70.1, vous écrivez :

*La valeur économique du transport entre deux points correspond à l'écart entre les coûts de production à ces deux points. Ainsi, les rabais permettent de fixer le prix du transport près de sa valeur économique et facilitent la réalisation de transactions économiquement rentables.*

Question. Quel est le coût de production au Québec sur lequel vous vous basez pour calculer les rabais?

- R. Le seul coût auquel on peut faire référence au Québec, c'est le coût qui est prévu dans la loi dont le numéro porte, 116, la Loi 116, c'est la loi qui modifie la Loi de la Régie de l'énergie dans laquelle il est fait référence. C'est un \* proxy + pour nous à deux virgule sept neuf sous du kilowatt (2,79 4/kW).
- 167 Q. À HQT-13 document 14.1 page 4, réponse 99.1a), vous nous dites :

*Les rabais sont établis pour une période donnée à partir des prix futurs de l'énergie prévus sur les différents marchés.*



Sur la base de quelles informations et de quelle manière pouvez-vous déterminer les prix futurs?

R. Il existe plusieurs publications à cet effet dans le marché nord-américain. Par coeur, Megawatt Daily, j'ai Northeast Power. Il y en a plusieurs en fait. Il y en a au moins trois, quatre qui, eux, publient les \* futures + ou certains \* futures +.

168 Q. En énergie?

R. Oui.

169 Q. Et donc, vous vous basez sur ces prévisions-là?

R. Entre autres.

170 Q. Quoi d'autres?

R. Sur notre propre connaissance des marchés suite à l'expérience, l'expérience qu'on a, qu'on a vécue, qu'on vit d'ailleurs, c'est-à-dire qu'il est facile de voir les prix de la veille ou de l'avant-veille. Évidemment, tout ça, c'est public. Moi, j'ai accès à tous les sites en temps réel dans le Nord-est à tout le moins auxquels on vérifie, auxquels on peut faire référence pour vérifier ce qui se passe dans les marchés au moment où on se parle.

171 Q. Merci. À HQT-13 document 14.1 page 4, réponse 99.1a), vous nous dites :

*Comme ces prix...*

Ça reprend un peu ce que vous venez de dire.

*... sont en constante évolution (en fonction des heures du jour ou de la*

*nuit, des saisons, des périodes  
d'entretien des équipements, des  
pannes, etc.), une comparaison ex post  
des rabais offerts par rapport aux  
données réelles n'est pas effectuée  
par le transporteur.*

Première question. Est-ce que vous pouvez convenir avec moi que si les rabais consentis sont plus élevés que ce qui est nécessaire pour que la transaction se réalise, vous perdez des revenus?

R. Si on consent des rabais?

172 Q. Plus élevés.

R. Plus élevés.

173 Q. Que ce qui est nécessaire pour que la transaction se réalise, vous perdez des revenus?

R. Absolument.

174 Q. Considérant ça, pouvez-vous m'expliquer pourquoi vous ne faites aucune vérification pour vous assurer que vos prévisions étaient justes et que les rabais n'ont pas été excessifs? Ce qui est en fait aurait peut-être pour but de vous faire réévaluer votre méthode d'évaluation.

M. DENIS GAGNON :

R. Oui, comme vous l'a indiqué monsieur Roberge dans sa réponse précédente, on utilise différents moyens pour faire une prévision dans le futur de ce qu'on croit

que pourraient être les prix de marché et établir en conséquence le niveau de rabais de court terme de façon à maximiser nos revenus. Maintenant, après le fait, si on tourne maintenant que la situation, ce qu'on appelle *ex post* dans un jargon d'économiste, il y a tellement de choses qui peuvent se passer dans un marché que la comparaison de ce qui s'est fait après, de regarder après quels sont les prix réels dans le marché et essayer après le fait d'établir ce qu'aurait pu ou ce qu'aurait dû être un prix de transport, c'est un exercice qui est tout à fait futile, qui n'est pas utile et qui ne donne pas d'information valable.

Par exemple, si on regarde dans d'autres marchés, là, le fonctionnement des marchés se fait beaucoup avec différentes considérations d'offres et de demandes. Si on regarde, par exemple, un exemple bien simple, le titre de Nortel; il y a six mois, l'ensemble des investisseurs et des conseillers financiers, alors que le titre de Nortel se transigeait à cent dix, cent vingt ou cent vingt-cinq dollars, recommandaient l'achat en disant que, selon ce que ces spécialistes-là des marchés croyaient que le titre continuerait de s'apprécier.

Aujourd'hui, le titre de Nortel se maintient avec difficulté à vingt et un, vingt-deux dollars, donc un

écart important entre le réel et les prévisions.

Maintenant, quand le titre était à cent vingt dollars, les gens qui fonctionnaient dans le marché devaient prendre des décisions, que ce soit des investisseurs, des décisions d'achat ou de vente du titre, et à ce moment-là ils le faisaient avec la connaissance des spécialistes, des revues de l'ensemble de documentation ou de ce qui existait pour prendre la meilleure décision.

Maintenant, si aujourd'hui, moi, je regarde puis je dis, bon, bien, le titre de Nortel est à vingt-deux dollars, ces décisions-là n'ont pas été les bonnes, vu d'aujourd'hui, c'est évident que la décision apparaît moins bonne, mais dans le temps, elle était, les gens l'ont pris... Donc, c'est pour ça qu'un exercice comme ça où on referait après le fait, on essaierait après le fait de revoir, c'est un exercice qui n'apporte pas d'information utile et qu'on ne croit pas nécessaire de faire.

175 Q. Sauf que les gens de Nortel...

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Est-ce que je pourrais juste rajouter un petit point face à tout ça?

176 Q. Oui.

R. Dans la présentation justement, j'ai pris la peine d'amener justement ce point-là parce qu'on disait,

là, on n'offre plus de rabais aujourd'hui, et on a des raisons, je pense, assez sérieuses de ne pas le faire. Et on voulait même introduire des conditions pour offrir des rabais dans le futur et ces conditions-là sont assez claires. Et comme je l'ai dit tantôt, il faut observer une baisse de revenus et il faut que ce soit clair que cette baisse de revenus-là soit causée par un tarif trop élevé. C'est une forme d'analyse *ex post* ça évidemment qui nous permet de mieux prendre la décision dans le futur.

- 177 Q. Donc, vous n'excluez pas d'analyser à savoir si un rabais donné était nécessaire ou si une transaction aurait pu se faire si vous ne regardez... êtes-vous d'accord avec moi que si vous ne regardez jamais votre historique par rapport à ce que vous auriez pu faire, vous ne saurez jamais si vous avez fait une erreur? Pour en revenir à vous, les gens de Nortel, ils le savent la valeur au marché, là, de ce que c'est.
- R. C'est-à-dire qu'il ne faut pas, en bons chercheurs, on étudie tout, on regarde tout. Maintenant, on ne se fiera pas les yeux fermés sur des résultats *post mortem* par rapport à ce qu'on faisait ou ce qu'on ne devrait pas faire, et ainsi de suite. C'est juste une question qu'on ne veut pas en faire une corrélation directe, là, surtout depuis les trois, quatre dernières années où la volatilité des marchés a été telle qu'il y a personne qui aurait pu rien prévoir

de façon correcte. Et c'est une des raisons pour laquelle d'ailleurs, on ne désire pas se lancer dans les rabais pour l'instant.

178 Q. Avec votre nouvelle politique, comment allez-vous déterminer le montant offert en rabais si vous deviez en offrir un, ou le pourcentage de rabais?

R. Il n'y a pas de méthodologie d'établie pour l'instant, précise j'entends.

179 Q. Vous pensez l'établir quand? Pensez-vous en établir une?

R. Ça fait partie des réflexions qu'on a effectivement et on se proposerait peut-être d'établir une certaine méthodologie plus tard. Mais ça, on reviendrait voir la Régie pour se faire.

180 Q. Allez-vous offrir des rabais avant que cette méthodologie ne soit adoptée ou vous allez vous engager à ne pas offrir de rabais tant et aussi longtemps qu'on n'aura pas de méthodologie claire?

R. Ce n'est pour l'instant pas notre intention d'offrir de rabais.

181 Q. Oui, mais ma question est, avant d'en offrir, allez-vous avoir une méthodologie approuvée en place?

R. C'est-à-dire une méthodologie, je ne le sais pas, mais une forme d'approbation, oui.

LE PRÉSIDENT :

182 Q. Monsieur Roberge, ça veut dire quoi ça une forme d'approbation?

- R. Bien, c'est-à-dire qu'on nous a déjà parlé de toutes sortes, enfin d'un tas de possibilités lorsqu'on voudra offrir des rabais. Et ce que je veux dire ici, c'est que, nous, on a déjà, il y a déjà une politique de rabais en place, si on veut, mais qu'on est ouvert à toute suggestion, je pense, pour circonscrire, si on veut, ou entourer cette politique-là puisque, aujourd'hui, il faut se l'avouer, elle est relativement large et un peu vague. Juste, on voit bien les questions. Et comme tout ça, c'est très jeune, on a décidé, nous, de ne plus offrir de rabais pour les raisons que l'on sait, et ce qui se passe dans le marché. Et il est évident que dans l'avenir, on voudra réfléchir sur la façon la plus précise possible pour offrir des rabais.
- 183 Q. Mais la question qui vous était posée était pourtant assez simple, là. Est-ce que vous avez l'intention d'offrir des rabais avant l'adoption de votre méthodologie ou si vous allez attendre d'adopter une méthodologie avant d'offrir des rabais? C'était ça la question.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui, oui.

LE PRÉSIDENT :

Elle était simple. Ça se répond par oui ou non.

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Bien, la réponse serait simple, ce serait non. C'est-à-dire qu'on n'attendra pas nécessairement avant d'offrir des rabais.

M. MICHEL BASTIEN :

R. Je peux le clarifier mais ça va être la même idée, à savoir qu'il n'était pas dans notre intention de faire approuver une méthodologie au sens où on l'entend normalement avant d'offrir des rabais, parce que nous ne croyons pas que l'on doit faire approuver une méthodologie avant d'offrir des rabais.

Me HÉLÈNE SICARD :

184 Q. Ce n'est pas moi qui ai parlé d'approbation, c'est votre témoin mais je n'entrerai pas...

R. Je fais juste préciser, clarifier la réponse. Je pense que c'est clair maintenant.

M. ANTHONY FRAYNE :

185 Q. Juste pour enchaîner un peu avec ça. Quand vous parliez d'approbation, c'est une approbation de méthodologie ou une approbation de comment se donnent les rabais? Monsieur Roberge, vous avez parlé d'une approbation par la Régie.

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Je m'excuse, une approbation par la Régie ou?



- 186 Q. Oui, j'avais compris que, pour le moment, vous n'offrez pas de rabais, donc vous n'avez pas besoin d'une méthodologie à court terme.
- R. C'est ça.
- 187 Q. Mais vous envisagez que ça arriverait un jour, on ne sait pas quand. Mais vous avez dit aussi, on n'agirait pas avant d'avoir l'approbation de la Régie. Ça, c'est une approbation de la part de la Régie pour une méthodologie ou pour recommencer à offrir des rabais?
- R. O.K.
- 188 Q. Je ne suis pas clair.
- R. Ce serait ni un ni l'autre ou ça pourrait être les deux à ce moment-là.

M. MICHEL BASTIEN :

- R. Excusez-moi! Je vais intervenir. Parce que ce dont on parle, là, c'est l'application de la loi et son interface sur le dossier tarifaire d'Hydro-Québec. Monsieur Roberge utilise des termes qui ont une portée manifeste, et j'aimerais quand même clarifier la position de l'entreprise en regard de cette question-là. En ce qui concerne les rabais que l'on a consentis en quatre-vingt-dix-sept (97), en quatre-vingt-dix-huit (98), en quatre-vingt-dix-neuf (99) et une partie de deux mille (2000), jusqu'à la mi-année deux mille (2000), on a appliqué une certaine méthodologie. Il y a des analyses qui sont faites basées sur des différentiels de prix de marché selon les

endroits ou les chemins concernés.

Alors donc, et je n'ai jamais compris, moi, qu'on devait faire approuver cette méthodologie-là, une version formelle ou informelle de cette méthodologie-là. Ce qu'on vous soumet au niveau de votre approbation, c'est une politique en matière de rabais et un encadrement éventuel si la Régie souhaiterait, par exemple, ça a déjà été mentionné, un suivi administratif des rabais qui sont consentis. Je pense que ce serait de bon aloi qu'on nous le demande, mais ça serait tout à fait, ça serait quelque chose que l'on ferait sans aucun problème. Mais en autant que le directeur Affaires réglementaires et tarifaires est concerné, nous ne croyons pas qu'on devait faire approuver une méthodologie précise avant de consentir des rabais. Donc, je maintiens cette réponse.

Me HÉLÈNE SICARD :

- 189 Q. Mais, là, à l'heure actuelle, j'ai compris de votre présentation que vous allez demander, vous nous dites, il n'y aura pas de rabais dans les années qui viennent. Par contre, vous nous dites également, par contre, on aimerait pouvoir faire des rabais sur certains chemins. J'ai bien compris?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Oui.

- 190 Q. Quand sur certains chemins et quels certains chemins, le savez-vous?
- R. C'est-à-dire, ce qu'on demande, c'est de maintenir la situation actuelle, c'est-à-dire qu'on peut faire des rabais aujourd'hui. On vous dit tout simplement qu'on n'en fera pas avant deux, trois ans, certain. De la façon dont on est parti là, ça prendrait un changement majeur dans les marchés pour nous amener à vouloir offrir des rabais. Cependant, pour pouvoir offrir des rabais, la modification qu'on demande, c'est de pouvoir les offrir, effectivement, sur des chemins séparés.
- 191 Q. O.K. Donc, ce serait dans des chemins séparés dans trois ans, pas dans deux mille un (2001) ou deux mille deux (2002)?
- R. C'est ça. C'est ça. Exact. Tous les chemins séparés pas avant deux, trois ans.
- 192 Q. Allez-vous à ce moment-là désigner des chemins ou des groupes de chemins que la Régie sache d'avance, là, où les rabais seraient applicables? Allez-vous avoir une carte finalement de fonctionnalité, d'application des rabais?
- R. Tous les chemins seraient susceptibles de se voir offrir un ou des rabais, tous les chemins.
- (11 h 15)
- Il n'y a pas de groupes différents l'un de l'autre.
- 193 Q. Dans la réponse HQT-13, document 1, page 101, le docteur Orans a mentionné ou noté que, en quatre

vingt-dix-sept (97), Hydro BC a offert des rabais qui allaient jusqu'à un dollar (1 \$) mégawatt/heure non ferme, deux dollars (2 \$) mégawatt/heure ferme d'un prix maximal qui était de cinq dollars trente (5,30 \$).

Nos calculs, puis vous pouvez les vérifier, là, représentent donc des rabais maximaux de soixante-deux pour cent (62 %) pour le ferme et de quatre-vingt-un pour cent (81 %) pour le non ferme. Êtes-vous d'accord, là, avec les chiffres que j'avance, juste pour qu'on s'entende?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Je vous demande pardon? Je n'ai pas saisi...

194 Q. Êtes-vous d'accord avec les chiffres que j'avance, là?

R. Ça semble l'ordre de grandeur, oui.

195 Q. Oui, O.K. Maintenant, à HQT-10, document 1.3, page 2, on voit à ce document que les rabais moyens d'Hydro-Québec pour quatre-vingt-dix-sept (97) étaient de quatre-vingt-onze pour cent (91 %) pour le ferme et de quatre-vingt-neuf pour cent (89 %) pour le non ferme. Est-ce que mes chiffres sont corrects?

R. C'est ça.

196 Q. Maintenant, on parle de rabais moyens. Le rabais maximal, si je regarde HQT-10, document 1.3.1, pour plusieurs mois en quatre-vingt-dix-neuf (99), on voit

un taux horaire hors pointe de cinquante sous (50 ¢) le mégawatt/heure, ce qui représente un rabais de quatre-vingt-dix-sept pour cent (97 %). Est-ce que ça aurait été le rabais maximal que vous avez consenti, ça?

R. Oui.

197 Q. Donc, il y a eu des transactions à ce tarif-là, à cinquante sous (50 ¢)?

R. Ça, je ne peux pas vous répondre, je ne suis pas certain.

198 Q. Si vous regardez HQT-4, document 6, moi, je ne vois aucune transaction à ce document reflétée qui soit au prix de cinquante sous (50 ¢). Est-ce que la liste, est-ce que le document est complet?

R. C'est ça, oui, c'est une liste complète, ça. Il n'y en a pas eu.

199 Q. Donc, quel serait le plus bas rabais qui a été consenti, pas offert, mais auquel vous avez vendu?

R. C'est-à-dire qu'on n'a jamais fait des calculs de pourcentage. Il y a eu cette tentative-là à cinquante sous (50 ¢); c'est le plus bas, ça. Ça n'a jamais été plus bas que ça.

200 Q. Êtes-vous d'accord avec moi que, souvent, des taux fermes mensuels comportaient des rabais de presque quatre-vingt-cinq pour cent (85 %)?

R. C'est fort possible, oui.

201 Q. Pouvez-vous juste expliquer à la Régie pourquoi Hydro-Québec avait besoin de rabais tellement plus

grands que ceux de BC Hydro, par exemple?

R. Je ne peux pas parler pour BC Hydro, mais pour nous, il n'y avait pas de transaction; alors, on a essayé.

202 Q. Dans la même réponse, le docteur Orans fait état des rabais pour le service non ferme pour PJM et Service Manitoba, sans parler du service ferme. Est-ce qu'il y a des rabais pour le service mensuel ferme? Ou est-ce que vous savez s'il y a des rabais pour le service mensuel ferme dans la juridiction PJM et Manitoba, dans les juridictions?

R. Je ne suis pas au courant.

203 Q. Points de réception maintenant. Selon HQT-13, document 1, page 22, réponse 15.1, on y lit :

*Ainsi, la totalité de la production d'Hydro-Québec est acheminée sur le réseau de TransÉnergie par de multiples points de réception dont Montréal constitue le point central. Cette production est soit utilisée pour alimenter la charge locale, soit livrée hors du réseau de TransÉnergie via les points de livraison désignés aux Conventions de service signées.*

Cette pratique est-elle conforme avec votre tarif de transport?

R. Oui, tout à fait.

- 204 Q. Maintenant, comment expliquez-vous la cohérence entre cet énoncé de votre pratique et l'article 13.7b) de votre Règlement qui se lit :

*Le client du service de transport peut acheter un service de transport pour faire des ventes de puissance et d'énergie provenant de différents groupes turbine alternateur qui se trouvent sur le réseau de transport du transporteur.*

La partie importante arrive :

*Pour un tel achat de service de transport, les ressources seront désignées comme étant de multiples points de réception sauf si les différents groupes turbine alternateur sont situés dans la même centrale électrique, auquel cas ils seront traités comme un point de réception unique.*

- R. C'est ça qui est écrit, oui. Mais ici, ce n'est pas compliqué. Toutes les ressources d'Hydro-Québec Production sont clairement identifiées. Elles ont toutes été réunies dans le point HQT, voilà.

- 205 Q. Le point HQT, ce n'est pas un point physique et ce n'est pas une centrale électrique?
- R. C'est un proxy. On fait la même chose avec Alcan, on fait la même chose avec MacLaren, on fait la même chose avec n'importe quel point d'interconnexion aussi. Ce sont tous des \* proxies + à l'arrière desquelles se trouve un ensemble de ressources.
- 206 Q. O.K. Est-ce que vous avez pris connaissance d'une décision de la FERC qui s'appelle *Exxon Mobil* et de la décision *Commonwealth Edison*? On la cite d'ailleurs et la référence se trouve dans le rapport de nos experts, le rapport que le RNCREQ a déposé en preuve, aux pages 53 à 55?
- R. Personnellement, moi, je n'en ai pas pris connaissance, non.
- 207 Q. Vous êtes-vous posé la question à ce moment-là, à savoir si votre pratique de traiter les points multiples de réception comme un point unique proxy Montréal serait acceptable pour la FERC?
- R. On ne se pose pas nécessairement la question de façon systématique si ce qu'on fait est acceptable pour la FERC. Je pense que l'instance réglementaire au Québec, c'est la Régie de l'Énergie. Et en ce qui nous concerne, ça nous suffit.
- 208 Q. Je vais vous dire que, par contre, selon les décisions que je viens de vous mentionner, la FERC a émis l'opinion, ou en fait pas la FERC, mais le tribunal administratif, que cette pratique, comme



vous l'opérez, équivaut à un rabais déguisé. Est-ce qu'on doit comprendre que vous demandez à la Régie d'instaurer et d'endosser cette pratique?

R. Certainement pas. Ce n'est certainement pas un rabais déguisé. Il ne faut pas oublier que, au Québec, pour l'instant, il y a un producteur et tant qu'il y aura un producteur, cette façon de procéder-là ne nuit pas à aucun autre et, de ce fait, ce n'est pas un rabais déguisé pour personne.

209 Q. Une dernière question. À HQT-10, document 1.2, page 2, vous avez indiqué que la quantité d'énergie livrée en vertu du service de point à point entre le premier (1er) mai quatre-vingt-dix-sept (97), vous avez indiqué la quantité d'énergie entre le premier (1er) mai quatre-vingt-dix-sept (97) et le trente (30) juin deux mille (2000). Est-ce que, dans votre preuve, vous avez ventilé ces chiffres entre le service de long terme et de court terme?

R. Alors, semble-t-il qu'on n'a pas pu le faire effectivement...

210 Q. Pouvez-vous le faire?

R. Je ne penserais pas, je ne penserais pas. C'est des quantités... on ne sait pas en vertu de quelles réservations long terme ou court terme, c'est ça votre question?

211 Q. Je vais vous expliquer un de mes problèmes, là. Tout à l'heure, au tout début, quand on a parlé de prévision, vous m'avez dit, le long terme, c'est sur les

revenus; le court terme, c'est sur les volumes. C'est donc... ou c'est l'inverse. Mais en tout cas, la division a été faite. Alors, ce que je vous demanderais, il faut que vous le fassiez, là, vous, pour m'avoir dit que vous faites vos prévisions comme ça. Alors, est-ce que je pourrais avoir les chiffres ventilés long terme et court terme?

M. DENIS GAGNON :

R. Non, Maître Sicard, je pense que vous avez mal compris la réponse que je vous ai faite tout à l'heure. Lorsqu'on fait la prévision de revenus, on le fait à partir, dans le cas du long terme, on le fait à partir des mégawatts qui ont été réservés les années précédentes. J'ai indiqué les mégawatts, je n'ai pas parlé de ce que vous retrouvez dans le tableau, les mégawatts/heure, les mégawatts réservés étant ce que le client s'est engagé à réserver et à payer auprès du transporteur.

Maintenant, ce que vous retrouvez dans la pièce 57.1 où, là, vous avez des gigawatts/heure, donc, c'est la quantité d'énergie qui est effectivement livrée. Quand on fait la prévision pour le long terme, on le fait à partir des mégawatts réservés et, pour le court terme, on le fait à partir des revenus qui proviennent d'un ensemble de services de court terme, là, selon les différentes périodes de temps.

Quand, par contre, on obtient les données de mesurage au point d'interconnexion, ça, ça nous permet de mesurer l'ensemble des kilowatts/heure et des gigawatts/heure qui ont passé sur l'interconnexion. Mais les électrons n'étant pas colorés pour le client ou le type de service, les données de mesurage ne permettent pas de séparer qu'est-ce qui transite aux interconnexions selon les différents services.

Donc, en termes de tarification, on peut... ou en termes de prévision de revenus point à point, on peut utiliser les mégawatts réservés pour le long terme et les dollars générés pour le court terme, mais lorsqu'on utilise des données réelles qui ont transité sur des interconnexions, à ce moment-là, les équipements de mesurage ne permettent pas de faire la distinction en vertu de quels services c'est livré.

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Je veux rajouter une petite précision ici. Quand on parlait de volumes tantôt, on parlait de mégawatts. C'était juste pour faire la distinction entre l'argent et les mégawatts, alors que, ici, on est rendu en mégawatts/heure; c'est très différent comme concept.

212 Q. Mais avez-vous un moyen pour que la Régie, les intervenants sachent quelle quantité alors de mégawatts/heure est transitée en vertu des contrats à

long terme?

- R. C'est très, très, très difficile... je vais vous donner un exemple. Quelqu'un qui a une réservation à long terme, il réserve un espace sur la ligne. Il peut l'utiliser ou ne pas l'utiliser évidemment. Nous, on reçoit quand même les revenus, mais il peut l'utiliser ou pas. Et pendant qu'il ne l'utilise pas, on peut, nous... on remet en vente la capacité disponible, ainsi disponible en court terme.

Donc, il y a quelqu'un qui peut réserver du court terme sur la même place. Alors, quand les mégawatts passent, là, on se donne, est-ce que c'est en vertu du long terme ou du court terme que ça a passé. Il n'y a pas de lumière quelque part qui nous indique exactement...

- 213 Q. Mais vous recevez ces réservations-là, puis vous nous dites qu'il y a des parties... ce qu'on cherche à savoir, c'est malgré les réservations qui existent où vous devez en principe garder l'espace pour ces réservations, toutes les réservations ne sont pas utilisées. Alors, qu'est-ce qui est utilisé des réservations qui sont faites?

- R. Je ne penserais pas qu'on ait un moyen de faire un suivi aussi précis que ça des transactions en termes de mégawatts/heure.

M. DENIS GAGNON :

R. En fait, ce qui est utilisé, de la façon dont la mécanique fonctionne, c'est que le client qui réserve un service annuel a droit... par exemple, cent (100) mégawatts, il a droit de transiter cent (100) mégawatts pendant l'ensemble de l'année. Dans les faits, à chaque jour ou la veille du jour, il va transmettre un programme qui est de dire, bien, sur ma réservation existante, pour demain, je prévois utiliser telle quantité de telle heure à telle heure.

Et c'est ça qui est transmis aux gens qui contrôlent le réseau pour effectuer les transits en conséquence. Maintenant, les équipements de mesurage, eux, ne permettent pas de faire la distinction sur le transit qui a été effectué, il était en vertu de quel contrat de long terme. Est-ce qu'il était en vertu d'un contrat de long terme ou, comme a dit monsieur Roberge tout à l'heure, en vertu d'un contrat de court terme non ferme qui a été revendu; on ne peut pas le savoir. Donc, cet exercice-là n'est pas fait et ce n'est pas possible de le faire.

(11 h 40)

Me HÉLENE SICARD :

Le reste ira à l'argument. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Alors, merci, Maître Sicard. Alors, les prochains,

NEG, ne sont pas ici. Option consommateurs, pas là.  
OPG?

Me F. JEAN MOREL:

Monsieur le Président, pendant que mon confrère  
s'installe, s'il peut aller pas trop vite, certains  
témoins aimeraient se dégourdir...

LE PRÉSIDENT :

Avoir une pause.

Me F. JEAN MOREL:

... les jambes, on va dire.

LE PRÉSIDENT :

La nature a toujours des besoins, même si c'est pour  
les jambes. C'est juste que je me dis... cinq  
minutes, d'accord. Vous, Maître Tourigny, vous en  
avez pour combien de temps là à peu près?

Me PIERRE TOURIGNY :

J'avais annoncé une bonne heure, je crois que ce sera  
une bonne heure.

LE PRÉSIDENT :

Oui. O.K. alors, on va suspendre pour cinq minutes.

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

PANEL 1 - THÈME 6  
HYDRO-QUÉBEC  
C.-int. Me Hélène Sicard

Me F. JEAN MOREL :

Merci bien.

PAUSE

LE PRÉSIDENT :

Pouvez-vous nous dire à l'avance à quel volume vous allez faire référence, on en a par-dessus la tête des volumes.

Me PIERRE TOURIGNY :

Bien, je vais, si vous voulez, bien, je peux repasser là rapidement. J'ai assez peu de référence très précises, HQT-13, vous devriez le garder à la portée de la main, quelle surprise!

M. ANTHONY FRAYNE :

Ici c'est mieux qu'au gymnase. L'haltérophilie.

Me PIERRE TOURIGNY :

Bien, c'est plus facile pour nous, on les imprime d'avance et on les a avec nos questions, évidemment. HQT-4 aussi. La transcription sténographique du dix-sept (17) mai, évidemment.

LE PRÉSIDENT :

D'accord, allez-y, Maître Tourigny.

Me PIERRE TOURIGNY :

Bon. Après ça, les autres, bien je regarde rapidement et c'est pas mal tout dans 13, il y en a un dans 10 puis c'est tout. Bon.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE TOURIGNY :

214 Q. Alors, Messieurs, pour les nouveaux, mon nom est Pierre Tourigny et je suis procureur de Ontario Power Generation. Monsieur Roberge, Monsieur Gagnon, bonjour.

Je pense, Monsieur Roberge, que vous êtes d'accord avec les principes qui ont été énoncés par la FERC, particulièrement dans l'ordonnance 2000 et je vous fais lecture ici de la page 193 de cette ordonnance - là où la FERC rappelait un autre jugement qu'ils avaient déjà rendu et ils disaient :

*The principle of independence is the bedrock upon which the ISO must be built and emphasize the principle that this principle must apply to all RTOs whether they are RSOs, TRANSCOs or variance of the two. We also stated*

- dit la FERC -

*that an RTO needs to be independent in both reality and perception.*



Et j'appuie sur le mot \* perception + et je pense que vous serez d'accord avec nous que c'est important, pour fonctionner en confiance dans un marché, que la perception soit une perception d'indépendance pour vous.

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Je suis d'accord.

215 Q. Et vous avez été à même de vérifier que des compétiteurs de votre branche Production ont exprimé certains doutes ou certains... worry est le mot en anglais, ils sont un peu troublés par la façon dont tout ça est fait et encore une fois là, c'est une question de perception, on n'accuse pas personne, je ne suis pas ici pour pointer le doigt à quiconque et dire \* vous avez fait ci, vous avez fait ça +, purement une question de perception là, ne sentez-vous pas personnellement attaqué, nous ne sommes pas les méchants qui viennent ici avec, dans notre poche... vous savez, l'expression *the smoking gun* là, qu'on aurait trouvé en quelque part, on parle de perception ici.

Alors, vous avez vu, évidemment, que plusieurs donc de vos clients présents et futurs, espérons-nous, en tout cas, quant à nous, expriment certaines réticences, vous avez vu ça.

R. Certains questionnements, j'en ai vu.

- 216 Q. Questionnement, voilà, un très beau mot. Et est-ce que je me trompe en pensant que vous aussi, si vous étiez dans notre position, vous seriez intéressé et vous auriez vous aussi des questionnements si à l'inverse vous étiez, par exemple, en Ontario avec un monopole intégré qui fonctionne comme vous l'êtes, vous auriez vous aussi, probablement, des questionnements.
- R. C'est difficile d'être dans les souliers des autres là mais dans les souliers où je suis je me pose quand même moi aussi des questions sur les gens qui m'entourent.
- 217 Q. Bon, très bien. Je pense aussi que vous conviendrez que si, ce que nous ne prétendons pas, si vous étiez mal intentionné, vous pourriez toujours être en position de, effectivement, favoriser la branche Production de votre entreprise de mille et une façons au jour le jour en privilégiant certains chemins, en privilégiant certains rabais, n'est-ce pas?
- R. Comme on pourrait le faire avec n'importe quel autre client, quand même.
- 218 Q. Précisément, précisément mais vous seriez en position de le faire, si.
- R. Comme tout transporteur peut faire plein de choses bonnes ou mauvaises.
- 219 Q. C'est ça. Vous avez mentionné tout à l'heure ou en réponse à une question, ou dans votre présentation, que votre devoir, quant à vous, comme administrateur,

c'était... de TransÉnergie, c'était de maximiser les profits. Alors je pense que c'est... on va convenir que c'est le but de tout *manager* d'une entreprise commerciale, maximiser les profits.

R. C'est un objectif louable.

220 Q. Effectivement. Et en tant aussi que, partie d'un grand tout, ça serait aussi un objectif louable de tenter de contribuer à augmenter les profits de l'actionnaire.

R. Compte tenu du code de conduite qu'on doit appliquer, nous, on se contente de maximiser les profits de TransÉnergie.

221 Q. Bon. Et vous ne vous préoccupez pas de ce qui se passe dans d'autres branches de l'entreprise.

R. Non.

222 Q. Bon. Vous avez mentionné, enfin, vous, on a mentionné, qui exclut peut-être la personne à qui je parle, à HQT-13, document 13 et à la page 15, c'est en réponse à une de nos questions. Voulez-vous que j'attende qu'on vous fournisse le document? C'est peut-être mieux. Bien, en fait, vous n'en avez pas besoin là mais ne vous gênez pas, je ne veux certainement pas être... Bon. C'est la réponse R-3 là, en haut de la page.

*TransÉnergie observe dans toutes ses actions, pour le service de transport, les principes de la séparation*

*fonctionnelle.*

Mis à part le code de conduite là, quels sont ces principes-là auxquels vous faites référence ici? Ou est-ce qu'il y en a d'autres que le code de conduite?

R. Mais il y en a d'autres, certainement, il y a... physiquement, on n'est pas dans le même édifice, par exemple. Toutes les communications sont strictement, appelons ça contrôlées ou dirigées.

223 Q. Pardon, quand vous dites \* toutes les communications +, les communications de votre monde à vous, de votre personnel?

R. Non, non, non, non. A TransÉnergie vous voulez dire?

224 Q. Oui, bien, vous avez dit \* toutes les communications sont...

R. Oui, entre TransÉnergie et ses clients.

225 Q. Oui.

R. Elles sont généralement canalisées, contrôlées par, bien, en fait, en partie par la direction, ma direction à moi et aussi via le système OASIS. D'autres principes, bien là, il y en a d'autres là, ça pourrait venir mais vous pouvez m'aider?

226 Q. Non, je demande une question, à votre connaissance, en tout cas, dans le moment.

R. La séparation fonctionnelle c'est ce que ça veut dire. Ça veut dire que c'est une entité administrative totalement séparée dans ses fonctions entre les deux.

- 227 Q. Je vous signale, Monsieur Roberge, que j'ai vu dans les revenus de TransÉnergie qu'il y avait des partages de loyer et qu'il y avait d'autres gens qui vivaient chez vous et que vous perceviez pour ça une somme de quatre point deux millions (4.2 M\$) de d'autres branches d'Hydro-Québec, c'est parce que vous nous dites là, on est seul, on est séparé. Est-ce que vous êtes séparé des gens, complètement des gens de Production et qui vous paye ce quatre point deux millions (4.2 M\$) là? Qui partage vos locaux?
- R. C'est-à-dire que là, il faut faire la distinction. Il faut faire la distinction ici, pour le groupe Production d'Hydro-Québec, on en a parlé d'ailleurs un petit peu tantôt là, comprend le bras marchand, si on veut, les activités marchandes d'Hydro-Québec qui est le marché de gros. Eux, c'est très clair, c'est strictement séparé. Maintenant, Production Hydro-Québec, là ça englobe évidemment toutes les centrales au Québec, dans tous les territoires de même que TransÉnergie, on a aussi tous les postes dans tous les territoires et toutes les lignes dans tous les territoires. Il ne faut pas oublier qu'il y a encore à peine deux-trois ans là, on était encore une seule entreprise, alors on n'a pas...
- 228 Q. Personne ne l'oublie, je vous le garantis.
- R. O.K. On n'a évidemment pas passé la *chain saw* dans tous les groupes d'emploi à la grandeur du Québec en criant bingo et ce n'est pas encore terminé d'ail

leurs et ça va prendre encore beaucoup de temps, je suis à peu près certain. De toute façon, il n'y a pas d'obligation de séparer les gens qui sont du côté transport ou du côté production, qui travaillent par exemple à la Centrale LG-4, pour l'instant il n'y a pas ça.

Dans ce sens-là, on pourrait retrouver dans nos livres à plusieurs endroits des gens soit en distribution, soit en production, je m'excuse, ou d'autres qui occupent des locaux appartenant physiquement, faisant partie des actifs de TransÉnergie. C'est possible et il y a d'ailleurs une entente avec le producteur à cet effet pour ce qui est des entretiens, entre autres, des postes de centrales.

229 Q. Effectivement, on a vu ça aussi. Maintenant, quelle formation, vous, personnellement, avez-vous reçue pour vous préparer à vos nouvelles fonctions? Je ne parle pas de celles que vous venez de... auxquelles vous venez d'accéder là mais quand on a formé TransÉnergie vous y êtes allé dès le début, c'est ce que j'ai pu comprendre de votre c.v.

R. Non.

230 Q. Non?

R. Au moment de la formation de TransÉnergie moi j'étais justement à ce qu'on appelle aujourd'hui \* marché de gros +.

231 Q. Je vois. Et quelle formation vous a-t-on donnée au

moment où on vous a changé d'affectation comme ça là pour vous apprendre, si vous voulez, dans le menu détail ou autrement tout ce qu'il fallait ne plus faire ou tout ce qu'il fallait faire?

R. J'étais déjà tout à fait au courant puisque, étant exactement dans le camp adverse, si je peux m'exprimer ainsi, j'étais tout à fait au courant de ce qu'il fallait faire et ne pas faire et quel type d'information, entre autres, il fallait laisser aller ou pas.

232 Q. Bon, alors, dans votre cas, vous me dites \* moi, dans mon cas, ça n'a pas été nécessaire +.

R. Une formation, entendons-nous.

233 Q. Une formation.

R. Spécifique.

234 Q. La formation, bien sûr, c'est ce que je demande. Et pour les autres employés, à votre connaissance, Monsieur Gagnon, je crois, quel genre de formation, vous, avez-vous reçu au moment où vous vous êtes joint à TransÉnergie? Spécifique au code de conduite, évidemment.

DENIS GAGNON :

R. Oui, Maître Tourigny, effectivement, moi je suis arrivé en mai quatre-vingt-dix-sept (97) à TransÉnergie et je me souviens qu'il y a eu diffusion des normes de conduite. Donc, les normes de conduite, le code de conduite là a été diffusé à l'ensemble des employés. J'ai moi-même participé à un groupe de

travail qui avait... qui faisait un suivi de cette diffusion-là aux employés. Je pense bien, je crois, qu'il y a eu, ça faisait partie de ça, il y a eu des sessions de formation à l'intention des employés là, je pense que les employés ont été sensibilisés à ce qui était le code de conduite et donc c'est comme ça que ça a été diffusé. Pour ma part aussi, je pense que j'ajouterais là que je suis dans des activités commerciales depuis fort longtemps, donc, évidemment, je suis très sensible à la notion de confidentialité et, par exemple, quand j'ai fait affaires avec des producteurs privés, évidemment, ça va de soit que même si on fait affaires avec plusieurs producteurs privés, on ne communique pas d'information de un à l'autre parce que ces gens-là sont en concurrence. Donc, j'étais déjà très sensible à la question de ne pas privilégier ou de ne pas transférer d'information d'un client à un autre.

235 Q. Bon, alors, pour vous deux ça allait, pour les autres maintenant, vous dites, vous avez participé à des séances de suivi pour voir si tout le monde avait eu sa copie, l'avait lue et ainsi de suite, c'est ça que je comprends là.

R. Oui, c'est exact.

236 Q. Bon. Et, bien, vous n'avez quand même pas, vous n'avez quand même pas fait passer des examens à ces gens-là pour voir s'ils avaient bien compris ou est-ce que vous l'avez fait? Ces gens-là étant vos



employés.

R. Non, il n'y a certainement pas eu d'examen, ça c'est de toute évidence. Mais moi, je me souviens, quand j'étais justement de l'autre côté qu'on nous a quand même fait signer un papier comme quoi on avait bien lu, compris et qu'on acceptait les conditions qui étaient explicites dans le code de conduite.

(11 h 55)

237 Q. Bon. Alors, est-ce que eux reçu, là, formellement des indications quant à des situations pratiques dans lesquelles ils devaient réagir de telle façon, ne pas réagir de telle autre, et ainsi de suite, êtes-vous au courant de ça?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. De façon théorique, non. Ça s'est fait dans la pratique.

238 Q. Dans la pratique, parce que...

R. Oui.

239 Q. ... par les superviseurs ou par vous?

R. Par les gens qui étaient en mesure de donner les bonnes indications.

240 Q. Et ils surveillaient les gens dans leur relation avec les gens avec qui ils parlaient au téléphone, comment ça se faisait?

R. C'est-à-dire que dans l'application du Code de conduite, il faut bien se souvenir que les personnes sont chacune responsable de leurs actes, si on veut,

et que, à la fois chez TransÉnergie et chez le producteur, c'est la même chose. Alors, si par accident, par mégarde, par exemple, de l'information privilégiée était transférée, c'est aussi la responsabilité de celui qui la reçoit de ne pas l'utiliser de façon discriminatoire.

241 Q. Vous ne faites pas la police, en d'autres mots, chez vos gens?

R. Voilà!

242 Q. C'est aussi simple que ça.

R. Voilà!

243 Q. Mais si on le portait à votre attention, quelque chose serait fait pour corriger. Si on portait à votre attention...

R. Tout à fait.

244 Q. ... qu'il y a eu justement un \* leak +, pour parler français, vous feriez quelque chose à ce moment-là évidemment pour colmater ça?

R. Absolument.

245 Q. Est-ce qu'il y a un programme aussi pour garder à date les gens, il y a des nouvelles situations, le marché change, est-ce qu'il y a un programme pour vérifier des connaissances ou pour en faire enquêter de nouvelles dans ce sens-là?

R. De programme spécifique?

246 Q. Oui.

R. Non.

247 Q. Ils n'y en a pas. Est-ce que ces gens-là ont reçu de

la haute direction en particulier des réassurances  
quant à leur neutralité et à leur droit en somme de  
le défendre, de défendre cette neutralité-là dans  
leur relation avec n'importe qui dans l'organisation?

R. On a reçu un message assez clair du Secrétariat  
général qui fait office de grand surveillant, si je  
peux m'exprimer ainsi, qu'effectivement toute  
dérogation au Code de conduite pouvait leur être  
communiquée.

248 Q. Pourrait, pardon?

R. Leur être communiquée.

249 Q. Aux employés vous voulez dire?

R. Au Secrétariat général d'Hydro-Québec.

250 Q. Et ce document-là parlait de conséquence sans doute.

Pourrait leur être communiquée au secrétariat et,  
après? Parce que je ne connais pas votre organisation  
comme vous la connaissez vous-même qui avez vécu à  
l'intérieur. Alors, si on me dit, moi \* je vais le  
dire à ta mère +, bien, aujourd'hui, ça ne me fait  
plus grand-chose, \* tu lui diras +.

R. C'est ça.

251 Q. Alors, quand vous me dites, tout manquement pourrait  
être, tout manquement pourrait être communiqué au  
Secrétariat général, qu'est-ce que ça veut dire pour  
quelqu'un de l'Hydro, ça?

R. Qu'est-ce que ça veut dire pour quelqu'un de l'Hydro?  
Il faudrait...

252 Q. Maître Morel le sait, lui, je pense. Et malgré ses

gestes. Oui, allez-y donc!

R. Il n'y a pas de conséquence écrite, là, ce n'est pas, ce n'est pas nécessairement prévu qu'il y a une conséquence précise dans un cas précis, ainsi de suite.

253 Q. Mais le Secrétariat général...

R. C'est les décisions du Secrétariat général.

254 Q. De prendre connaissance de leur manquement?

R. De faire suite, de faire les suites qu'il faut si jamais...

255 Q. Alors, c'est le préfet de discipline, quoi, c'est lui qui donne les punitions, les retenus et les pensums, ou quoi, je veux dire, est-ce que c'est une remontrance viendrait de ce département-là? J'essaie de comprendre, là, Monsieur Bastien, je n'essaie pas de...

R. Pourrait.

M. MICHEL BASTIEN :

R. On va vous aider à comprendre. Effectivement, c'est madame Marie-Josée Nadeau qui est en charge de l'application de tous les codes de conduite ou code d'éthique ou synonymes semblables. Je pense qu'il n'y a pas de jurisprudence, là, de cas de déviation par rapport aux normes de conduite du côté du transporteur, donc, on a de la difficulté à documenter les sanctions qui en découleraient.

Mais il est prévu certainement que le secrétaire général interviendrait à l'intérieur de son mandat d'identifier ces situations-là et d'apporter les mesures correctrices appropriées. Alors, selon la nature de l'infraction ou de la déviation, ça pourrait être très grave ou moins grave, mais c'est un cas. On théorise, là, parce que dans la vraie vie...

256 Q. Oui, oui.

R. ... à ma connaissance, il n'y a pas eu de cas de déviation.

257 Q. Non, non, mais encore une fois, j'essayais de comprendre qui était le Secrétariat général. C'est effectivement la partie de l'entreprise qui est habilitée, enfin autorisée à prendre des sanctions, il faut bien?

R. Oui, à identifier ces sanctions-là et l'application demeurerait sans doute sous la responsabilité des unités fonctionnelles, mais sous une surveillance ou coordination de la vice-présidente Affaires corporatives et Secrétariat général.

258 Q. Vous nous dites aujourd'hui qu'il n'y a pas eu de plainte effectivement; et lorsque vous avez fait votre présentation, Monsieur Roberge, vous avez rajouté un mot, vous avez dit \* pas de plainte officielle en tout cas +. Qu'est-ce que c'est une plainte officielle?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

- R. C'est une plainte à la Régie ou une plainte qui aurait suivi intégralement tout le processus - comment est-ce qu'on l'appelle d'ailleurs - le traitement des plaintes.
- 259 Q. O.K. Donc, le système de plaintes effectivement à la Régie.
- R. Qui est prévu.
- 260 Q. Bien, à l'interne avec tant de jours, une réponse et la Régie...
- R. C'est ça.
- 261 Q. ... si vous n'êtes pas content, c'est ça que vous voulez dire?
- R. C'est ça. C'est ça.
- 262 Q. Mais dans les gens qui utilisent l'OASIS, j'ai cru comprendre de ça qu'il n'y avait pas eu de plainte officielle, mais est-ce qu'il y a eu des gens qui se sont effectivement plaints sans en faire une lettre officielle et sans venir - avec l'intention de venir à la Régie? Il y a dû avoir des petits accrochages.
- R. Plainte, c'est un mot, mais il y a eu beaucoup de questions.
- 263 Q. Beaucoup de questions?
- R. Oui, oui, tout à fait.
- 264 Q. Pointues parfois?
- R. Parfois intéressantes.
- 265 Q. Et qu'est-ce qui est arrivé dans ces cas-là, vous avez...

- R. On a résout ça très à l'amiable.
- 266 Q. Bon, je vois. Est-ce qu'il y en a eu plusieurs, beaucoup, des dizaines, quelques-unes, des centaines?
- R. Je dirais quelques-unes, quelques-unes.
- 267 Q. Quelques-unes.
- R. Oui.
- 268 Q. Cinq, dix, quelque chose comme ça?
- R. C'est ça.
- 269 Q. Bon. À l'interne, vous, est-ce que vous avez une espèce de vérification de ces plaintes-là? Quand je dis \* à l'interne +, je parle de votre service à vous, là. Avez-vous quelqu'un qui, systématiquement, regarde ces plaintes-là et en fait une vérification, parce que le mot anglais, c'est \* audit + qu'on emploie, puis vu que c'est la même chose en comptabilité, est-ce que vous avez donc un système de vérification interne, un système, pas juste \* j'ai entendu dire, puis apparemment que +, mais est-ce qu'il y a quelqu'un qui est en charge de toutes ces plaintes-là, le questionnement, ou appelez-le comme vous voudrez, pour suivre ça et s'assurer qu'il y a un suivi, le pourquoi et le comment, et s'assurer que ça ne se reproduit pas?
- R. Oui, dans la direction, il y a des délégués commerciaux qui, en fait, s'occupent beaucoup de ce genre de choses-là lorsque ça arrive.
- 270 Q. Et c'est eux qui, collectivement, font cette vérification-là?

R. Oui.

271 Q. Est-ce que ça vous est présenté à vous régulièrement?

R. Oui.

272 Q. Est-ce que c'est un rapport qu'ils font en commun ou si chacun vient vous mettre ça informellement en somme?

R. De façon générale, il y a tout un processus qui est d'ailleurs en voie de se clarifier de mieux en mieux, on apprend évidemment avec le temps. Mais un processus de suivi de chacune de ces, appelons-le plaintes ou questions qui donnent très souvent lieu à une certaine forme d'interprétation du contrat ou des parties du contrat ou de la façon de faire effectivement. Et justement, on est en train de compléter cet été la mise en forme de façon plus concrète de tous ces petits détails en termes d'interprétation ou d'histoire sur le contrat tel qu'on le connaît aujourd'hui.

273 Q. Ça, c'est pour l'externe. Est-ce qu'à l'interne vous avez eu des plaintes aux employés, par exemple, qui auraient dit, bien, un tel de tel département, m'a appelé puis il m'a tombé dans la face, ou enfin Dieu sait quoi? Mais est-ce qu'il y a un système aussi pour vous rapporter ou rapporter à quelqu'un, vos gens, là, comment vous les appelez, pas les directeurs commerciaux, vous appelez ça les...

R. Les délégués.

274 Q. Les délégués commerciaux; est-ce qu'ils reçoivent



aussi ce genre de plainte-là?

R. Non.

275 Q. Quelqu'un, par exemple, aurait été l'objet de menace ou de pression induite de la part d'autres branches de l'entreprise?

R. Non.

276 Q. Non. Alors, ça, si c'est arrivé, bien, il n'y a pas de système. Vous, vous n'en avez pas entendu parler?

R. C'est-à-dire que si c'est arrivé, c'est selon la ligne hiérarchique que ça devrait se savoir à tout le moins, là, et on pourrait dire que cette année, on est justement en train de mettre en place tout un système beaucoup plus vaste que j'appellerais de communication avec l'ensemble de nos clients qui, suite à toutes les expériences passées, va nous permettre de justement de mieux canaliser l'ensemble des informations ou, à la limite, un coup de téléphone ou autre genre d'accidents qui peuvent arriver.

277 Q. Pour formaliser ça un peu?

R. Oui.

278 Q. Bon. Maintenant, ces gens qui reçoivent les plaintes sont évidemment vos délégués commerciaux, ces personnes, là, de l'extérieur, c'est fait chez vous ça?

R. Les plaintes des clients, vous voulez dire?

279 Q. Bien, les plaintes ou les anicroches, les questionnements, là, cette liste...

- R. Qui viennent des clients externes?
- 280 Q. Ça vient des clients externes?
- R. Oui, oui, oui, c'est ça. Ça arrive chez nous. Des fois, ça vient via OASIS, ça peut quand même venir via OASIS, ou ça vient de la part des personnes qui ont effectivement à converser avec les clients. Alors, les gens qui font le programme, par exemple, ou qui s'occupent justement des réservations sur OASIS. Mais eux, quand ils reçoivent ce genre de question ou de plainte-là, ils vont nous, ils les apportent, ils les transmettent au délégué commercial responsable du client.
- 281 Q. C'est ça. Le délégué commercial étant encore une fois une personne à l'interne, là?
- R. Oui.
- 282 Q. Ce n'est pas quelqu'un de l'externe qui fait ça?
- R. Non, à l'interne.
- 283 Q. Tout est fait à l'interne?
- R. Oui.

LE PRÉSIDENT :

Maître Tourigny, est-ce que vous changez de domaine ou si vous continuez là-dessus?

Me PIERRE TOURIGNY :

Bien, je suis à votre disposition. Arrêtez, puis ça ne me dérange absolument pas.

LE PRÉSIDENT :

Bien, je ne veux pas vous interrompre quand vous avez une ligne de questions, là.

Me PIERRE TOURIGNY :

Non, non, ça va.

LE PRÉSIDENT :

Je me demandais si vous étiez en train de...

Me PIERRE TOURIGNY :

Ça serait le temps d'arrêter si vous pensez que c'est le temps.

LE PRÉSIDENT :

Alors, on arrête pour une heure. Alors, une heure et cinq (1 h 5). Bon appétit!

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

-----

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h 10)

Me PIERRE TOURIGNY :

284 Q. Rebonjour, Messieurs. Monsieur Roberge, on sait que le tarif et les conditions du contrat de transport sont entrés en vigueur le premier (1er) mai quatre-vingt-dix-sept (97), vous êtes bien d'accord avec ça, j'ose espérer?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Oui.

285 Q. Et ma compréhension, c'est que l'OASIS a été disponible en même temps ou à peu près?

R. Tout.

286 Q. En même temps, le premier (1er) mai aussi?

R. Moi, je ne le sais pas, ça doit.

287 Q. Bien, celui qui a la réponse, ne vous gênez pas?

M. DENIS GAGNON :

R. Oui, c'est exact; c'était disponible en mai quatre-vingt-dix-sept (97).

288 Q. Alors, on sait que les contrats de Vermont Joint Owners, de NEPOOL, puis de NYPA et ConEd, ça, ça datait d'avant cette date-là et de longtemps avant, n'est-ce pas?

R. Oui.

289 Q. On a appris aussi, le dix-sept (17) mai, qu'il avait été prévu à l'origine que ces contrats-là, ces trois-là en particulier, bénéficieraient de la clause grand-père, ce qui, je pense qu'ils continueraient jusqu'à la fin de leur durée normale en ayant leur capacité, évidemment, protégée vu que c'était un engagement contractuel?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. C'est ça.

290 Q. On a appris aussi -- à ce moment-là, si ça était

arrivé ou même au mois de mai, je présume que la capacité qui était affichée sur ces chemins-là qu'utilisent ces contrats-là, c'était évidemment la différence entre ce qui était prévu déjà au contrat de transport entre vous et Services, ça ne s'appelait pas à l'époque Hydro-Québec Production, énergétiques.

R. Services énergétiques.

291 Q. Bon, Services énergétiques, et qui, avec la balance évidemment, faisaient en somme partie des chemins disponibles?

R. Sur l'affichage des chemins fermes.

292 Q. Oui oui oui, bien sûr. On nous a dit aussi que, à l'origine, il y avait un prix de prévu qui était l'équivalent de soixante-deux dollars et soixante-seize (62,76 \$) par kilowatt et que, en fait, c'est soixante et onze et neuf (71,09) qui a été effectivement facturé. Vous n'étiez peut-être pas là, vous, mais si vous étiez, êtes-vous au courant?

R. Je suis au courant qu'il y a eu une facturation, oui, pour soixante-onze (71) en tout cas, mais avant, soixante-deux (62), ça...

293 Q. Monsieur Gagnon?

M. DENIS GAGNON :

R. Non, personnellement, je ne suis pas au courant du chiffre de soixante-deux dollars (62 \$), je ne le connais pas.

294 Q. En fait, vous auriez pu aussi, au tout début, faire

comme vous avez fait en fait pour Churchill. On sait que Churchill n'est pas, je pense... en tout cas, la dernière fois que j'ai vérifié, elle n'était pas sur l'OASIS, c'est un chemin qui n'est pas ouvert?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. C'est ça.

295 Q. On aurait pu, pour cette capacité, les trois contrats, faire la même chose et dire on n'a que ça de disponible en aucun temps, en ferme?

R. Non, pourquoi on aurait pu? Non. Le but, c'était d'ouvrir le réseau du Québec et de reconnaître la réciprocité.

296 Q. Oui, bien sûr...

R. Et à ce moment-là, on a reconnu la réciprocité entre autres en Nouvelle-Angleterre. Donc, les chemins étaient affichés puisqu'on pouvait vendre du non-ferme sur ces chemins-là. Et les chemins n'étaient pas nécessairement pris à cent pour cent (100 %) de leur capacité non plus.

297 Q. Non, par ces contrats-là, effectivement. Est-ce que l'un de vous a été partie aux négociations qui ont eu lieu, parce qu'on a demandé ça au panel d'avant et personne sur ce panel-là ne pouvait nous informer, est-ce que, effectivement, les négociations, l'un de vous a participé à ça parce que, entre soixante et onze dollars (71 \$) et soixante-deux et quelque, il y a une différence de l'ordre de treize pour cent

(13 %); est-ce que l'un de vous est au courant des...  
bien, tractations est un mot tendancieux peut-être,  
mais des négociations qui ont eu lieu à ce moment-là  
pour prévoir et faire accepter à Hydro-Québec  
Production les changements de prix?

R. Moi, pas du tout. Je ne suis pas au courant de ça.

M. DENIS GAGNON :

R. Non, moi non plus. Mais j'aurais aimé peut-être...  
c'est parce que je ne suis pas tout à fait certain de  
quoi vous parlez. Moi, j'étais là en mai quatre-  
vingt-dix-sept (97), mais je ne suis pas tout à fait  
certain actuellement de quoi vous parlez. Alors,  
peut-être que vous pourriez nous éclairer de quelles  
négociations, entre qui et qui, vous parlez et quel  
était le chiffre de soixante et deux dollars (62 \$),  
là, ça nous aiderait.

298 Q. Je vous réfère, Monsieur Gagnon, à la page 179 des  
transcriptions sténographiques du dix-sept (17) mai  
deux mille un (2001); c'est monsieur Chéhadé qui  
parlait de ça. C'est en haut de la page, question  
418. Regardez, prenez le temps de lire la réponse.

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Moi, ça ne me dit rien.

299 Q. Bon. Monsieur Gagnon, ça ne vous rappelle pas de  
souvenir?

M. DENIS GAGNON :

R. Simplement, ce que je rajouterais, là, c'est que, en mai quatre-vingt-dix-sept (97), lorsque le contrat est entré en vigueur, le transport pour ces contrats-là n'ont pas été traités comme des contrats grand-pères et ils ont été facturés conformément aux contrats à soixante et onze dollars et neuf (71,09 \$). Ce dont monsieur Chéhadé parlait, de soixante-deux (62), c'est probablement un calcul qui a été fait par les gens de tarification avant l'entrée en vigueur du contrat.

Mais au moment de l'entrée en vigueur du contrat, ce qui s'est appliqué, c'est le soixante et onze dollars et neuf (71,09 \$), là, et ces contrats-là, soit VJO ou NEPOOL ou d'autres contrats que vous avez mentionnés, ne font pas, ne sont pas traités comme des contrats grand-pères, mais c'est des livraisons, du transport point à point qui est réservé par le client.

300 Q. À ce chapitre-là, sur les contrats, il est dit que c'est le vingt et un (21) novembre quatre-vingt-dix-sept (97) que le client, qui est en fait Hydro-Québec groupe Services énergétiques à l'époque, c'est en novembre, c'est le vingt et un (21) novembre qu'il a placé une demande de service de transport, mais que ce contrat-là a été rétroactif au premier (1er) mai. Qu'est-ce qui s'est passé entre le premier (1er) mai



et le vingt et un (21) novembre, date où quelqu'un a décidé qu'il était peut-être mieux de s'en aller sur un contrat de transport point à point que de garder les \* grandfather rights +?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Moi, j'en ai aucune idée, là.

M. DENIS GAGNON :

R. Non, je n'ai rien à rajouter, sinon que le premier (1er) mai, on a commencé... en fait, c'est même le moment où les activités commerciales de TransÉnergie ont débuté. Donc, la période entre mai et novembre, là, tout simplement, c'est le temps que les choses se passent, que le marché de gros fasse la demande ou Services énergétiques à l'époque et qu'on signe la convention de service. Moi, c'est la connaissance que j'en ai.

301 Q. Alors, entre mai et novembre, ces contrats-là étaient quand même protégés, ils ne pouvaient pas perdre leur capacité?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. J'espère bien que non.

302 Q. Bien, c'est exactement ce que je me dis. Monsieur Gagnon, c'était traité comment, ça, ces contrats-là avant le mois de novembre? Regardez, si vous ne le savez pas, là, dites \* je ne le sais pas +, puis on

va demander un engagement; c'est tout. Je ne suis pas ici pour essayer de vous faire dire des choses que vous ne pouvez pas dire. On ne peut pas... la plus belle fille de Paris ne donne que ce qu'elle a.

M. DENIS GAGNON :

R. Non, moi, je n'ai rien d'autre à rajouter, effectivement, qui pourrait vous aider, là.

Me PIERRE TOURIGNY :

Est-ce qu'on pourrait s'il vous plaît prendre un engagement. On est rendu... Monsieur Morel, on va se fier à votre acuité habituelle...

Me F. JEAN MOREL :

Moi, je fais juste acquiescer.

LE PRÉSIDENT :

C'est l'engagement numéro 69.

Me F. JEAN MOREL :

Bon, 69.

Me PIERRE TOURIGNY :

Quel était le statut des trois contrats, c'est-à-dire le deux mille (2 000) mégawatts pour le NEPOOL, les trois cent cinq (305) pour Vermont Joint Owners et le quatre cents (400) pour NYPA ConEd, quel était leur

statut entre le premier (1er) mai et le vingt et un  
(21) novembre?

LE PRÉSIDENT :

Combien pour NYPA, vous avez dit?

Me PIERRE TOURIGNY :

Le dernier, NYPA, quatre cents (400).

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Le premier, ce n'était pas un contrat avec NEPOOL,  
c'était avec NEU.

Me PIERRE TOURIGNY :

303 Q. New England Utilities, oui, mais c'était pour les  
fins du NEPOOL. Vous avez raison, mais enfin, ce qui  
apparaît au contrat, c'est pour les fins du NEPOOL.

R. C'est un vieux réflexe...

304 Q. Non non, vous avez parfaitement raison, c'était pour  
New England Utilities. Nous avons tous les deux  
raison en fin de compte.

LE PRÉSIDENT :

À quelle date vous voulez ça, là?

Me PIERRE TOURIGNY :

Entre le premier (1er) mai quatre-vingt-dix-sept (97)  
et le vingt et un (21) novembre quatre-vingt-dix-sept

(97), date où la demande a été faite.

ENGAGEMENT 69 :       Aviser quel était, entre le 1er  
mai et le 21 novembre 1997, le  
statut des trois contrats  
suivants : 2 000 mégawatts pour  
NEU (aux fins de NEPOOL); 305  
pour Vermont Joint Owners, et 400  
pour NYPA ConEd.

305 Q. On l'a vu tout à l'heure, je l'ai mentionné,  
Messieurs, le contrat a été rétroactif au premier  
(1er) mai. Et on nous a dit le dix-sept (17) de ce  
mois que ça a toujours été facturé à soixante et onze  
dollars (71 \$), qui était le prix du tarif à l'époque  
pour le point à point, n'est-ce pas, ferme un an?  
Excusez-moi, c'est parce que les signes...

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Oui, oui.

306 Q. Vous convenez avec moi qu'en mutant ainsi les  
contrats, d'un contrat protégé jusqu'à sa durée...  
pendant sa durée en contrat point à point, ce qu'on  
faisait en fin de compte, c'est de prendre une option  
aussi longtemps qu'on le voulait sur la capacité qui  
était ainsi réservée, n'est-ce pas?

R. Dans quel sens?

307 Q. Dans quel sens, si j'ai un contrat d'un an, deux ans,

trois ans, à l'époque, vous aviez refusé incidemment d'aller plus loin que quatre-vingt-dix-huit (98), j'ai, à soixante (60) jours d'avis, à la fin, je peux toujours reprendre cette capacité-là, c'est-à-dire la garder et payer pour?

R. C'est exact.

308 Q. Et ça, c'est avantageux évidemment pour quelqu'un dans le marché?

R. Avantageux comparé à?

309 Q. Bien, comparé à quelqu'un qui ne saurait pas si, dans deux ans, trois ans, à la fin de son contrat, il va pouvoir avoir accès à la même capacité?

R. Absolument, ça fait partie des avantages d'un point à point ferme annuel.

310 Q. C'est exactement ça. Le vingt et un (21) novembre, est-ce que toute la capacité qui a été reconnue, utilisée par ces trois contrats-là, est-ce qu'elle a été effectivement mise en vente sur l'OASIS? Si vous ne vous rappelez pas, vous pouvez toujours dire je ne me rappelle pas, on va prendre un engagement.

R. Ah bien, moi, c'est sûr que je ne me rappelle pas.

311 Q. Monsieur Gagnon non plus?

M. DENIS GAGNON :

R. Non, bien, ce que je sais comme élément de réponse, ce n'est peut-être pas la totalité de réponse, mais c'est sûr que ce qu'on met sur l'OASIS, c'est la capacité qui est disponible. Donc, elle était là et

tout client aurait pu la demander, là. Ce qui était affiché, il aurait pu le demander. Le vingt et un (21) novembre, comme vous avez mentionné, Services énergétiques a demandé à ce qu'ils soient traités comme des contrats point à point et à ce moment-là, on a signé l'entente, là, mais c'est une demande qui n'avait pas été demandée, c'est une capacité qui n'avait pas été demandée par personne d'autre. Donc, dans ce sens-là, c'était disponible.

312 Q. Oui, mais ma question, c'est est-ce que, entre mai et septembre, la capacité utilisée effectivement pour les fins de ces contrats-là a été mise en vente et n'importe qui aurait pu l'avoir?

R. Sûrement pas, parce que ces contrats-là existaient, là.

313 Q. Bien, exactement.

R. Ces contrats-là devaient être livrés. Donc, c'est sûr qu'elle n'a pas été mise en vente.

314 Q. Est-ce que le vingt et un (21) novembre, vous les avez affichés pour que la demande soit faite?

R. Oui, au moment où toutes les demandes sont faites sur OASIS, au moment où Services énergétiques a décidé de faire une réservation point à point, c'est sûr que c'est apparu sur OASIS.

315 Q. Et en même temps, ils ont placé leurs réservations. C'est ce qu'on appellerait, en matière de "stock market", un "cross". Ça a paru et c'est parti en même temps?

R. Non, excusez, là, j'ai mal expliqué ma réponse, mais je n'ai pas dit... je pense que vous avez compris de ça qu'on a affiché l'ATC une journée et qu'ils l'ont réservé.

316 Q. Le contrat est apparu.

R. Ce que j'ai dit, moi, c'est que la demande de réservation est apparue.

317 Q. Je comprends, mais cette capacité-là n'a jamais été disponible pour personne d'autre; ça serait un non-sens?

R. Non, je pense qu'il ne fallait pas la rendre disponible puisqu'il y avait ces contrats-là qui existaient.

318 Q. La fin de ces contrats-là, quand on lit le libellé, la première page de chacun des contrats, il y a des attendus évidemment, puis on dit : Attendu que le client, c'est-à-dire Services énergétiques, a fait une demande, par exemple, dans le cas du deux mille (2 000) mégawatts de New England Utilities, du premier (1er) mai quatre-vingt-dix-sept (97) au trente et un (31) août deux mille un (2001), j'ai présumé, moi, que c'était la fin du contrat, la fin... bien, naturelle du contrat, le trente et un (31) août deux mille un (2001); est-ce que je me trompe?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. C'est effectivement la fin naturelle du contrat.

319 Q. Dans le cas de Vermont Joint Owners, eux, ils avaient demandé du premier (1er) mai quatre-vingt-dix-sept (97) toujours jusqu'au trente et un (31) octobre deux mille douze (2012), je présume que le trente et un (31) octobre deux mille douze (2012), c'est la fin de ce contrat-là?

R. C'est la fin de la plus grande partie du contrat.

320 Q. Et je présume que, de la même façon, pour NYPA ConEd, on la demandait jusqu'au trente et un (31) mars deux mille quatre (2004), c'est la même chose?

R. C'est ça.

321 Q. Monsieur Chéhadé nous a dit, j'ai cru comprendre, si vous avez encore la transcription à côté de vous, regardez les pages 144 et 145. C'est dans le bas de la page 144, dans le haut de 145. Ce que je comprends de cette citation-là, prenez le temps de la lire. C'est surtout les quatre dernières lignes de la page 144, puis les cinq premières de 145.

(13 h 25)

322 Q. Les quatre dernières de 144 et les cinq premières de 145, je crois comprendre, est-ce que ces contrats-là, qui servent aussi à faire ces transactions dites achat-revente, est-ce que j'ai bien lu?

R. Non. Ces contrats-là?

323 Q. Oui.

R. Non. Ils ne sont pas faits pour ça.

324 Q. C'est plutôt le contrat général dont vous parliez tout à l'heure pour lequel il y a deux milliards



quelques millions, c'est ça, c'est avec ça qu'on se sert pour faire de l'importation ou de l'exportation quand besoin est?

R. L'importation, oui.

325 Q. Oui.

R. L'exportation, je ne dirais pas que c'est à l'intérieur du deux milliards quelque chose. L'exportation, ces contrats-là ou d'autres contrats...

326 Q. Plus courts.

R. ... de point à point.

327 Q. C'est ça. Est-ce que toute importation d'électricité par Hydro-Québec est présumée être, quant à vous, un contrat pour le service de la charge locale? Quel que soit, tout ce qui rentre en d'autres mots, c'est, quant à vous, charge locale et ça fait partie du montant global qui est payé, on en a parlé tout à l'heure?

R. Oui.

328 Q. C'est ça. Et ils n'ont pas à aller chercher, eux, de point à point pour amener de l'électricité à l'intérieur?

R. Non.

329 Q. Eux étant Hydro-Québec évidemment.

R. Oui. Responsable d'alimenter la charge locale.

330 Q. Avoir une pareille capacité dans un marché compétitif, et j'ouvre une parenthèse, il existait à une certaine époque dans le gaz naturel, mon collègue Sarault va se rappeler de ça, il y avait une

compagnie dans l'Ouest canadien qui détenait en propre quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de la capacité sur le réseau de Nova, un réseau de collecte, alors un de leur argument de vente, c'était, vous venez chez nous, nous autres, on n'a jamais de problème à livrer à la frontière de l'Alberta parce qu'on offre de la capacité ferme, puis on est les seuls à en avoir tant que ça. Croyez-vous que maintenant aux États-Unis, c'est un argument de vente ça de dire à des clients américains : nous, on n'a pas de problème de livraison, on a de la capacité puis on peut en rentrer à toutes fins pratiques autant qu'on veut? Pensez-vous que c'est un avantage ça dans un marché compétitif de détenir une capacité importante comme ça?

R. Est-ce que vous voulez dire la capacité de transport?

331 Q. Oui.

R. Parce que l'avantage compétitif que Hydro-Québec Production a dans le marché nord-américain, c'est surtout ses réservoirs.

332 Q. Oui, je comprends bien, mais l'électricité, quand même tu as les plus gros réservoirs au monde et la plus grosse unité de production au monde, si tu n'es pas capable de la rendre, tu n'es pas beaucoup, beaucoup avancé. Tu peux toujours la manger ta capacité.

R. Mais la capacité de transport dont elle dispose n'est pas exclusive, là, n'importe qui peut l'utiliser pour

ses propres fins en termes de transaction. Ce n'est pas... On refusera personne de faire un \* wheel-through + dans ce cas-là parce que un \* wheel-in + tout seul, à moins qu'il vende à Hydro, là. C'est disponible sur l'OASIS, ça, je veux dire.

333 Q. Mais...

R. Ce n'est pas fermé à l'utilisation par des tiers.

334 Q. Non, ce n'est pas fermé à l'utilisation par des tiers, mais ils ont toujours le premier \* call + si vous voulez, c'est à eux autres cette capacité-là. Ils vont vous dire : vous pouvez en vendre, je ne l'utilise pas. Mais s'ils décident de s'en servir, c'est sûr que c'est à eux.

R. S'il y a déjà quelqu'un qui a réservé du ferme avant eux, ce n'est plus à eux.

335 Q. Oui, bien, là, le ferme qu'ils ont réservé avant eux, on en a vu qu'ils en ont pour quoi, deux mille trois cents (2300)?

R. Oui, mais, là, on sort.

336 Q. Oui. On part de leurs trois contrats.

R. On sort ou on rentre.

337 Q. Oui, on sort.

R. C'est parce que, là, on est en train de parler...

338 Q. Pour le moment, on sort.

R. O.K. Donc on n'importe pas, là.

339 Q. On n'importe plus. Oubliez l'importation. Là, on sort.

R. O.K.

- 340 Q. Et je suis dans le marché américain et je fais des représentations à des clients américains, puis je dis : moi, vous savez, vous achetez de moi; moi, je n'en ai pas de problème pour sortir de l'électricité, je ne suis pas lié à essayer de \* bidder + pour la semaine prochaine, le mois prochain, j'en ai de la capacité.
- R. O.K. Mais, là, si on se réfère à ces contrats-là, il y a déjà un engagement contractuel de livrer cette énergie-là à des personnes très précises dans le marché. Les VJO, par exemple, eux, ils s'attendent à le recevoir chez eux.
- 341 Q. Oui.
- R. Donc Hydro-Québec ne peut pas vendre cette énergie-là dans le marché, appelons-le \* spot +, là, qui est le marché le plus volatile, le plus payant généralement, c'est un engagement contractuel qu'ils ont de livrer à des personnes bien identifiées. Ils ne peuvent pas... Ils n'ont même pas le droit en fait, sinon ils dérogent à leurs obligations contractuelles, là.
- 342 Q. Est-ce que vous me dites que cent pour cent de la capacité qui a été demandée et accordée, évidemment, à Services énergétiques pour ces trois marchés-là est en tout temps utilisée à cent pour cent pour des fins du client visé?
- R. Est en tout temps réservée pour les fins de ce contrat-là et elle est en tout temps contrôlée par le client en question. C'est lui qui décide la quantité

d'énergie qu'il va tirer sur son contrat et, ça,  
d'heure en heure.

343 Q. Oui. Et vous me dites à ce moment-là.

R. Donc, Hydro Production n'a pas cette capacité ou  
cette flexibilité-là parce qu'elle est en attente des  
besoins de son client avant.

344 Q. Bon. Mais en pleine nuit au mois de septembre, vous  
pensez qu'ils gardent tout ça en réserve et qu'ils ne  
font rien avec?

R. En pleine nuit au mois de septembre, qui ça?

345 Q. Hydro.

R. Non, les clients VJO tirent à peu près vingt-quatre  
heures sur vingt-quatre.

346 Q. C'est ça. Je reviens. Vous me dites qu'effectivement  
à peu près toute la capacité de tous ces trois  
contrats-là est toujours utilisée par les clients en  
question?

R. À peu près.

347 Q. NEEPOOL, Vermont Joint Owners...

R. À peu près, mais ça ne veut pas dire... Oui, c'est  
ça. À peu près, ça ne veut pas dire cent pour cent  
cependant.

348 Q. Non, je comprends.

R. Disons les facteurs d'utilisation sont très élevés.

349 Q. Bon. Et pour tout le reste, bien, quoi, ils feraient  
comme tout le monde, ils chercheraient de la capaci-  
té?

R. Pour tout le reste?

350 Q. Pour sortir?

R. Oui.

351 Q. Bon. Vous nous dites que la situation commerciale a bien changé. C'est une réponse qui a été faite... attendez, j'ai perdu ma référence. J'y reviendrai. Nous, vous savez probablement, Ontario Power Generation a proposé que la clause qui est dans le tarif pour le renouvellement sur avis de soixante (60) jours ne s'applique pas à ces contrats-là, aux trois contrats de NEPOOL et NYPA, CONAID et Vermont Joint Owners. Quelle est votre position là-dessus pour TransÉnergie?

R. Nous, notre position, elle est, je pense, j'espère, assez claire. C'est que la clause de soixante (60) jours s'applique.

352 Q. Tout simplement. Alors, vous refusez toute idée de faire une exception pour ça, pour ces trois contrats-là?

R. Pour l'instant, oui, c'est ça notre position.

353 Q. Vous dites \* pour l'instant + parce que, est-ce que c'est en reconsidération?

R. C'est-à-dire que dans la position où je suis, moi, je suis habitué à voir beaucoup, beaucoup de choses qui peuvent changer en très peu de temps. On l'a dit tantôt, les marchés n'arrêtent pas de changer. Mais pour l'instant, c'est sûr et certain que notre position, c'est que le soixante (60) jours va s'appliquer.

- 354 Q. Vous nous avez dit tout à l'heure que le chemin Alcan vous l'aviez ajouté, il n'y a pas tellement de temps?
- R. Oui, c'est exact.
- 355 Q. Ça fait déjà un an et demi, quelque chose comme ça, non. Il me semble que je l'ai vu sur OASIS il y a un petit bout de temps.
- R. Moi, je dirais que je croirais que c'est l'été dernier.
- 356 Q. Ah bon! On sait qu'il y a un contrat qui va entrer en vigueur bientôt entre Hydro-Québec Production et Alcan qui donne à Hydro-Québec l'exclusivité de vendre tout surplus d'Alcan. D'abord, ce chemin-là, je présume, ça part évidemment des installations d'Alcan, n'est-ce pas?
- R. Oui, c'est ça.
- 357 Q. Et cette capacité, il y a que l'Alcan ou les gens qui achètent d'Alcan qui peuvent s'en servir?
- R. C'est ça.
- 358 Q. Et quand elle va être entièrement entre les mains ou enfin d'Hydro-Québec, ça va rester, ce chemin-là va rester sur l'OASIS?
- R. Il n'y a pas de raison de l'effacer, effectivement.
- 359 Q. Bien qu'il y ait qu'une seule personne qui puisse légalement s'en servir ou non, quant à vous, ça n'a pas de différence?
- R. Ceci étant dit, c'est un contrat entre Alcan et Hydro-Québec qui peut contenir plusieurs clauses. Et entre gens commerciaux, il peut y avoir des ententes

demain matin pour faire légèrement autrement que ce qui est écrit aujourd'hui dans le contrat. Donc c'est toujours possible.

360 Q. Quant à vous, ce que vous me dites, c'est que ça ne vous regarde pas fondamentalement?

R. Mettons.

361 Q. Ce n'est pas une question de temps non plus que le contrat soit d'un an ou de vingt-deux ans comme il est, ça ne vous fait ni chaud ni froid, le chemin reste là?

R. En théorie, on ne le sait pas.

362 Q. Bien, il n'est pas privé ce contrat-là entre vous et moi, là, on y a accès, on a rien qu'à aller chez Alcan puis regarder la clause 13, puis c'est ça, c'est vingt-deux (22) ans puis c'est une exclusivité, n'est-ce pas?

R. Oui, mais je vous dis que, de façon générale, habituellement, les contrats, on ne les voit pas.

363 Q. Bon. Dans HQT-13 document 13.2 à la page 7, en bas de la page complètement, c'est en réponse à notre troisième ronde de questions...

M. MICHEL BASTIEN :

R. J'en ai manqué une.

364 Q. Non, il y avait la première, il y a eu .1 et .2 ensuite, au début.

R. Excusez-moi! Répétez la page s'il vous plaît.

365 Q. Page 7, c'est en bas de la page complètement. Vous



nous dites, enfin quelqu'un nous dit, et ça fait partie, je crois, des pièces qui ont été endossées en quelque sorte par nos deux nouveaux membres du panel, vous dites :

*Les règles en matière d'affichage de disponibilité de transit se précisent avec l'expérience vécue depuis l'ouverture des réseaux de transport d'électricité.*

Qu'est-ce que vous voulez dire, et pourriez-vous me donner des exemples, les règles qui se sont précisées et qui ont amené des revues, des changements, des interrogations et tout ce que vous voudrez?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. On est effectivement peut-être un peu mal placé pour préciser parce que ces calculs-là ne se font effectivement pas chez nous. On n'est pas tout à fait certain d'une réponse exacte. C'est une autre direction à TransÉnergie qui fait ça.

366 Q. Ah bon!

R. Oui.

367 Q. Alors, vous, vous ne vous occupez pas des règles en matière d'affichage de disponibilité? Ça, c'est les gens, il y a une espèce de côté technique...

R. C'est ça.

- 368 Q. ... qui voit à ça et puis vous, vous ne le savez pas?  
R. Bien c'est-à-dire qu'on sait que c'est eux autres qui le font.
- 369 Q. Bien oui. Je suis un peu mal pris pour demander des questions, on a des gens qui ne peuvent pas répondre.

LE PRÉSIDENT :

Il me semble qu'il ne reste plus beaucoup de panels, là.

Me PIERRE TOURIGNY :

Bien non.

LE PRÉSIDENT :

C'est qui qui peut répondre? C'est qui les autres?

M. DENIS GAGNON :

- R. Enfin, c'est la direction de la Planification à TransÉnergie. Dans le fond, à Commercialisation, on est l'unité qui fait la vente des voitures. Mais l'unité qui produit les voitures, c'est une autre unité. Dans le cas ici, les voitures que l'on vend, c'est de l'ATC. Alors, c'est la direction Planification et Développement des actifs qui a la responsabilité de calculer la capacité totale et la capacité disponible en fonction de modèle électrique de disponibilité, capacité des lignes, stabilité, et caetera. Donc eux font les calculs d'ATC et TTC, pour

ça, ils suivent les règles des organismes qui s'appliquent. Et, nous, ensuite de ça, on s'occupe de la commercialisation de ça. Mais ce n'est pas chez nous, là, qui sommes responsables de faire les calculs.

Me PIERRE TOURIGNY :

370 Q. Je comprends ça. Alors vous acquiescez, cher collègue...

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Si vous avez une question précise à ce niveau-là, écoutez, on peut vous la fournir.

371 Q. Oui, oui, bien, c'est justement ce qu'on va faire. C'est pour ça que je... Vous allez trouver la réponse, je suis bien convaincu. Je veux tout simplement savoir qu'est-ce qu'on entend par \* les règles se précisent avec l'expérience + et qu'est-ce que ça a amené en pratique? D'accord.

R. C'est clair, c'est clair. Oui, oui, c'est correct.

LE PRÉSIDENT :

Alors l'engagement 70.

Me F. JEAN MOREL :

Très bien.

ENGAGEMENT-70 : Savoir qu'est-ce qu'on entend par

\* les règles se précisent avec l'expérience + et qu'est-ce que ça a amené en pratique.

Me PIERRE TOURIGNY :

372 Q. J'ai cru comprendre aussi que l'ATC, court terme en particulier, pourrait changer même après l'affichage sur OASIS. Je suis bien... C'est vrai ça? Monsieur Gagnon, envoyez donc!

M. DENIS GAGNON :

R. Bien, c'est-à-dire que oui, c'est-à-dire que l'affichage est en continuelle évolution, il n'y a pas de données qui sont affichées et qui sont immuables pour X semaines ou X mois. Les données sont continuellement mises à jour lorsque requises. Et plus la période est courte, plus la révision peut être fréquente.

373 Q. Évidemment. Maintenant, ça, est-ce que c'est rare ou si c'est plutôt commun, c'est des choses qui arrivent à tous les jours, plusieurs fois? On parlait tout à l'heure aux demi-heures que certains documents vous arrivaient du côté Production pour savoir, vous appelez ça l'ordonnancement, je pense, Monsieur Gagnon, pour faire votre ordonnancement, vous aviez déjà, vous aviez des documents. Et je pense que c'est vous, Monsieur Roberge, qui avait dit : à toutes les demi-heures, on reçoit ça ce genre d'affaire-là. Ça

change donc, ça pourrait changer à toutes les demi-heures.

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. L'ACT, certainement.

374 Q. Oui. Est-ce qu'effectivement c'est ce qui arrive la plupart du temps ou si c'est relativement stable? Approximation, là, je ne veux pas de chiffre précis.

R. Ça doit être relativement stable, mais quand même sujet à des modifications.

375 Q. À peu près?

R. Ça doit dépendre beaucoup du temps de l'année ça et des entretiens prévus à certaines interconnexions plus spécifiques que d'autres. Entre autres l'interconnexion avec New York, on sait très bien que c'est des groupes de production qui sont en radial sur cette ligne-là en partie sur la ligne. Alors, il peut y avoir des variations importantes d'heure en heure même.

376 Q. Et en général, c'est pour tous les chemins ou pour certains chemins en particulier?

R. C'est plus variable sur certains chemins que d'autres.

377 Q. À cause de la configuration de...

R. C'est ça.

378 Q. Bon. Du réseau lui-même. Quels délais d'avis sont prévus pour vous quand il y a des changements comme ça pour afficher sur OASIS? Vous le faites quand ça

arrive?

R. Aussitôt qu'on le sait.

379 Q. Je vois. Maintenant, c'est nécessaire, j'ai bien compris, si jamais il y a de l'entretien, bien, il y a un entretien ou il y a une unité qui a brisé, bien, elle est brisée, ça, ça se comprend, mais à part ça, dans quelle circonstance est-ce nécessaire? Est-ce que ce sont les seuls... En fait, ma question, continuons plutôt. Est-ce que la configuration de la production n'est pas un facteur qui a une influence là-dessus?

R. Oui.

380 Q. Ce que vous appelez l'ordonnancement, Monsieur Gagnon.

R. Non, pas l'ordonnancement, certainement pas. Mais la configuration de certains groupes à certains endroits, oui, peut avoir une influence sur certaines lignes d'interconnexion.

381 Q. En fait, on sait que Hydro-Québec Production vous envoie, j'appelle ça la liste de préférences, moi, l'ordonnancement qui, si j'ai bien compris, vous dit : bien, si vous avez besoin d'électricité, voici, prenez plutôt telle centrale d'abord, telle autre ensuite, et ainsi de suite, c'est, je pense, ce que ça voulait dire, je ne me trompe pas?

R. Entre autres, c'est ça que ça veut dire, oui.

382 Q. Entre autres, c'est ça que ça veut dire. Et comme vous dites vous-même, bien, ils font dans ça, eux

- eux étant Hydro-Québec Production - l'arbitrage commercial financier de tout ça laquelle est en meilleure position de produire et là où c'est le plus ou le moins bon marché, et tout ça?

R. Oui. Mais, là, je ne veux pas rentrer trop dans le détail, mais quand même, les moyens dont on parle, c'est une liste de moyens, ne font pas mention de centrales hydroélectriques, on parle ici de moyens pour maintenir la charge surtout en pointe très, très haute demande, alors on parle de centrales thermiques sur le réseau d'Hydro-Québec et on parle des interruptibles, par exemple, on parle des contrats qu'on peut interrompre aussi. C'est essentiellement ce type de moyens-là qu'on retrouve là-dedans. Il n'y a aucune mention d'une production venant d'une centrale hydroélectrique.

383 Q. Et pourtant c'est vous, ça, ça a été dans le témoignage de monsieur Régis, c'est TransÉnergie qui envoie le signal à une ou à l'autre des centrales en disant : maintenant, produisez?

R. Absolument.

384 Q. Bon. Et, ça, c'est vous qui décidez?

R. Oui.

385 Q. Et vous n'avez aucun compte à rendre à personne. Vous le choisissez et Hydro-Québec Production n'a pas un mot à dire à savoir, allez-vous le prendre plutôt à Manic, allez-vous en prendre à Beauharnois, allez-vous en prendre à la Baie-James. Pour vous, vous le

prenez là où il faut pour équilibrer sans égard à  
quoi que ce soit?

R. Le processus, c'est relativement simple dans le fond.  
C'est que Hydro-Québec Production nous envoie déjà  
son programme de gestion des réservoirs, grande  
gestion. Mais à l'intérieur de deux jours, nous, on a  
ce qu'on appelle la fonction producteur délégué, et  
c'est là pour maintenir la stabilité du réseau où on  
doit, effectivement, jouer avec les différentes  
centrales mais à l'intérieur d'un plan de production  
hydraulique.

386 Q. Excusez-moi le vocabulaire, n'est-ce pas, mais ce  
plan-là vous indique les endroits que vous devriez  
privilégier comme source d'approvisionnement sans ça  
ils ne vous le donneraient pas si toutes choses  
étaient égales tout partout?

R. Pour l'ensemble du réseau, oui.

387 Q. Pour l'ensemble du réseau. Et, ça, c'est l'ensemble  
du réseau quel que soit, en fin de compte quelle que  
soit la transaction qu'Hydro-Québec Production veut  
réaliser? Ils peuvent toujours dire : prenez ça pour  
celle-là à telle place à un moment donné. Mais,  
généralement, par exemple, on pense au printemps, le  
fleuve St-Laurent est très, très élevé, on peut  
croire que Beauharnois va produire. Bon.

R. De toute évidence, les centrales au fil de l'eau au  
printemps sont à leur maximum.

388 Q. C'est exactement ça. Et puis, bien, par exemple,



puisqu'on parle de Beauharnois, on sait qu'il y a un chemin là vers l'Ontario, hein, Beauharnois...

R. Oui.

389 Q. ... et entre l'Ontario et quelque autre point aux États-Unis ou ailleurs, il y a des unités de production là. En d'autres mots, si toutes les unités de production produisent pour les besoins de la charge générale ou autres d'Hydro-Québec, bien, l'électricité ne passe pas par là parce que toute la production est déjà occupée à faire ça?

R. C'est exact.

390 Q. Bon. En conséquence, quant à ce chemin-là, la configuration de la production, c'est-à-dire - comment vous avez dit - pas le programme, quel est le mot que vous avez utilisé encore là, pas le programme de production...

R. Oui, oui, programme de production, oui.

391 Q. Le plan de production. Le programme de production a un effet sur cette route-là puisque cette route-là, cette journée-là où Beauharnois est en pleine production, bien, elle n'est plus disponible, point à la ligne?

R. Exact.

(13 h 45)

392 Q. Bon. Mais est-ce qu'il y a d'autre exemples où la configuration de la production et de l'agencement des centrales fait que certains chemins ne seraient plus disponibles?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

- R. Oui, toutes les interconnexions existantes avec l'Ontario sont comme ça.
- 393 Q. Et à part l'Ontario.
- R. Et ça peut être des deux côtés, là, entendons-nous.
- 394 Q. Bien sûr.
- R. A part l'Ontario, la seule autre interconnexion où il y a un... ce n'est pas tout à fait le même genre de configuration, c'est plutôt de la charge du réseau voisin qui est rattachée sur notre réseau et là on parle de l'interconnexion, la ligne de Stanstead qui va au Vermont. Ah! CRT, c'est vrai, mon collègue me fait rappeler que CRT était sous exécution...
- 395 Q. Pour CRT, c'est exécution dirigée ça, n'est-ce pas?
- R. C'est ça.
- 396 Q. Dédiée, en somme.
- R. Tout à fait.
- 397 Q. C'est ça.
- R. Centrale des Cèdres.
- 398 Q. Est-ce que c'est la même chose à Standstead, je ne pense pas, n'est-ce pas?
- R. Stanstead non, non, ce n'est pas de la production, là, c'est l'inverse, c'est une situation inverse où c'est de la charge du réseau voisin qui est attaché sur notre réseau. Alors, c'est un chemin mais ça dépend de la quantité de charge que le réseau voisin, lui, décide de mettre sur la poche en question.
- 399 Q. Je vois. En fait, les décisions, bien, les décisions,

si on peut appeler ça une décision, les calculs pour les ATC disponibles sur OASIS sont faits après que la production d'Hydro-Québec ait été configurée, ils ont priorité en somme?

R. Oui. Est-ce que je peux me permettre de rajouter un petit point ici?

400 Q. Bien, je vous en prie.

R. Je comprends très bien le sens de vos questions d'ailleurs et c'est une des raisons principales pour laquelle on a demandé quelques modifications au contrat de transport ce matin. C'est dans le but d'appliquer une règle de réciprocité avec les nouvelles règles de l'Ontario qui s'en viennent, là, qu'on a vues, qui, eux, ont la Centrale Saunders, entre autres, qui est exactement dans la même situation.

401 Q. Pourriez-vous parler un peu plus fort, j'ai de la misère à vous entendre.

R. Pardon.

402 Q. La centrale?

R. Saunders.

403 Q. Saunders.

R. En Ontario, qui elle se verra attribuer des règles de fonctionnement tout à fait différentes de toutes les autres centrales en Ontario, parce que c'est exactement le même genre de situation mais de leur côté. Alors, ça ce sont des règles établies déjà dans le marché de l'Ontario, qui va ouvrir bientôt. Alors,

nous, on vient de réaliser ça et ce faisant, de façon à reconnaître la réciprocité, pour permettre aux clients accrédités en Ontario, donc OPG qui est un bel exemple, de venir sur notre réseau, on doit reconnaître la réciprocité du marché.

Donc, on va appliquer les mêmes règles pour toutes nos centrales qui sont en mode, on les appelle en mode iloté, pour permettre les transactions sur toutes ou une partie de l'interconnexion.

Alors, le but des modifications présentées ce matin c'est justement d'accorder à ces interconnexions-là ou à ces centrales-là le même statut que Saunders va avoir en Ontario, c'est-à-dire un statut complètement séparé, et toutes transactions sur ces interconnexions-là devront faire l'objet d'une entente au préalable avec le producteur en question qui, lui, finalement, contrôle complètement l'interconnexion, comme c'est le cas avec Saunders en Ontario.

Puis ça va éviter, effectivement, un ensemble de problèmes qu'on vit depuis quelques années dans le calcul de nos ATC, qui est assez compliqué, même je dirais très compliqué et qui amène beaucoup de... on parlait de plaintes tantôt ou de questionnement, alors ça c'est un bel exemple.

404 Q. Alors, les exemples qu'on vient de mentionner nous montrent en fait que l'ATC peut, en définitive, être indépendant, non pas... c'est-à-dire peut être dépendant de la charge, de la génération, et ne pas refléter nécessairement et étroitement la capacité physique momentanée de l'interconnexion ou du réseau de transmission?

R. C'est exact.

405 Q. Messieurs, bien, peut-être monsieur Bastien, là, qui a le plus de mémoire de ce qui s'est passé dans cette cause, nous avons obtenu certaines concessions, dirons-nous, vous vous rappellerez peut-être que quand la Régie a ordonné à TransÉnergie de mettre certaines choses sur son OASIS, ça a été fait effectivement. Je ne sais pas si vous savez de quoi je parle à ce moment-là, à un moment donné il y a toutes sortes d'informations sur les ATC, de calculs qui ont été rajoutés sur l'Internet, excusez-moi, c'est sur l'Internet, oui, mais c'est sur l'OASIS. Est-ce qu'on peut compter que ces concessions, ces méthodes de calcul et ce détail continuera d'être affiché sur OASIS comme ça l'a été après que la Régie ait ordonné réponse à nos questions?

R. Est-ce qu'on pourrait peut-être juste préciser un petit peu? Est-ce qu'on parle, par exemple, du schéma à bulles à Beauharnois là ou on parle de d'autre chose?

406 Q. Je vais vous donner la référence à la question.

R. Merci.

407 Q. L'autre question c'est est-ce qu'on peut compter sur le fait que la discussion et les explications nécessaires à la compréhension de tous ces chiffres-là sont aussi affichés de façon que ça se fait ailleurs? Alors, pour les fins... vous n'êtes pas obligé de répondre à ça tout de suite, regardez-les avant là pour voir si...

R. Non, mais c'est ça, là vous faites référence à la méthodologie appliquée pour le calcul des TTC, ATC?

408 Q. Oui, c'est ça, c'est ça.

R. Oui. Et effectivement, je pense que c'est affiché sur OASIS.

409 Q. Et ça va le rester, on peut compter là-dessus.

R. Ah, bien oui.

410 Q. Bon. Enfin, je vous montre et je vous donne la référence ici, c'est une réponse à la question dans le 1R-1 là, notre premier \* *Information request* +, c'est deux, en chiffres romains, trait d'union trois A (II-AAA). Si vous allez voir ça, c'est ça, bien, vérifiez-le et s'il y a quelque chose là-dedans qui ne *fit* pas avec la réponse que vous venez de nous donner, bien, vous changerez votre réponse, là, vous nous dites \* oui + mais vous ne savez pas trop de quoi on parle. Alors, vérifiez donc et puis on verra après si - montrez-lui donc ma copie...

R. C'est intégralement les mêmes genres de choses qui vont rester en place, on va cependant rajouter une

note qui explique ce que je viens de dire tantôt à l'effet que ceux qui voudront réserver du transport sur certains chemins pourront le faire mais que tout programme associé à cette réservation-là devra faire l'objet d'une entente avec le producteur qui est sur la ligne en question. Ça inclura évidemment la ligne qui vient de Saunders en Ontario.

411 Q. C'est ça.

R. Alors, ça va donc affecter probablement, évidemment, pas probablement, ça va affecter toutes les interconnexions touchant l'Ontario bien que là, là-dessus, il y a certaines interconnexions qui sont beaucoup plus délicates que d'autres parce qu'il y a de la charge ainsi que la production. Mais chaque interconnexion aura sa façon de faire, il y aura une note ici à l'effet, à cet effet.

412 Q. Mais à part ça, ça reste tel quel?

R. Oui.

413 Q. Bon. Alors, je répète la question : est-ce qu'on peut maintenant compter aussi sur le fait que la discussion est sur l'OASIS et les explications nécessaires à la compréhension des ATC sera affiché, comme d'ailleurs ça se fait ailleurs, on pourrait aller plus loin que ça, si les gens veulent des... les discussions elles-mêmes, c'est parce que les gens peuvent demander des questions et... est-ce que ça, vous seriez prêt à afficher ça aussi?

R. Vous voulez dire la méthodologie précise de calcul?

- 414 Q. Méthodologie précise et même les questions et les réponses que vous auriez fournies?
- R. Oui.
- 415 Q. Bon. Seriez-vous prêt aussi à vous engager à garder en archives, pendant un temps quelconque, l'information nécessaire à mener une véritable vérification par les clients, quand je dis \* par les clients +, ça serait plutôt par des tiers, pour éviter que les clients viennent à avoir trop d'information précieuses mais par un tiers, quelques mois par exemple, garder l'information quelques mois pour qu'un tiers puisse aller, reconnu dans le domaine, puisse faire une vérification?
- R. On le fait d'ailleurs déjà là, mais oui, on n'a aucun problème avec ça. Bien que, on me fait remarquer évidemment que les règles du FERC, bien que ce n'est pas notre intention de les appliquer de façon aveugle non plus, là, on parle de quatre-vingt-dix (90) jours à ce moment-là sur Oasis.
- 416 Q. Oui. Mais ce genre de... dans des délais raisonnables comme ça, il n'y a pas de problème.
- R. Non.
- (13 h 55)
- 417 Q. Quand aux rabais, vous nous avez expliqué qu'il n'y a plus de rabais depuis à peu près un an parce que les marchés aux États-Unis sont fous; enfin, l'électricité se vend cher, n'est-ce pas?



M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. C'est bien ça; c'est extrêmement volatile. Je pourrais peut-être juste rajouter, là, je veux éviter de recréer de la confusion; j'ai l'impression que j'en ai peut-être créé un petit peu ce matin en parlant des rabais, là. Notre position qu'on veut quand même la plus claire possible, là, c'est que la méthodologie de rabais qui existe, on désire la conserver puisqu'on pense que c'est un outil qui est extrêmement utile pour le transporteur dans le but de, on disait tantôt, maximiser ou optimiser ces revenus.

Ceci étant dit, il est évident que le contexte actuel nous montre qu'on n'appliquera pas de rabais avant un bon bout de temps. C'est à peu près ça la position, là, que... mais on est quand même finalement en demande devant la Régie d'accepter la méthodologie actuelle qu'on applique, compte tenu du fait aussi qu'on demande une différenciation pour le chemin.

418 Q. Oui, ça, quant à moi, j'ai bien compris ça. Est-ce que ça veut dire, ça, que tout le système et toutes les composantes du système sont toujours optimisées en tout temps, en tout lieu; vous voyez ma question, là?

R. Quel système?

419 Q. Bien, le fait qu'on n'offre pas... vous dites, on ne pense pas avoir à offrir des rabais d'ici deux, trois

ans, bon; on ne vous pendra pas si ça arrive plus tôt que prévu, remarquez. Mais est-ce que ça veut dire, ça, que selon votre estimation, d'ici une couple d'années, toutes les interconnexions, tous les chemins seront utilisés à cent pour cent (100 %) tout le temps?

R. Non, ça ne veut pas dire ça du tout.

420 Q. Non. Mais le temps que ça ne sera pas utilisé, vous n'avez pas envie d'offrir des rabais pour tenter de faire encore un peu plus d'argent?

R. Ça, c'est vraiment ce qu'on... le résultat de l'analyse de risque qu'on en fait aujourd'hui, là, le constat, c'est qu'il y a tellement de volatilité. Et là, quand on dit \* volatilité +, on en a, ce n'est pas juste sur une base annuelle ou saisonnière ou mensuelle, c'est vraiment horaire et on est même très surpris de voir cette volatilité-là entre autres au moment des montées ou des descentes de charge, que la prévision de tout ça fait qu'on ne le sait pas.

Alors, si on ne le sait pas, on est mieux pour l'instant de maintenir notre -- puisqu'il se fait beaucoup de transactions parce que la volatilité, ça crée des différences entre les marchés vraiment beaucoup plus grandes que ce à quoi on se serait attendu normalement.

Alors, compte tenu de ça, si on offre des rabais, on

ne veut pas commencer à jouer à instaurer tout un système incroyable qui va nous permettre de faire un suivi, à la limite, à l'heure près pour, de toute façon, se ramasser avec autant de gains que de pertes, parce que c'est un peu ça qui arrive quand on fait ça.

Et on pense que la meilleure façon de faire à l'heure actuelle, c'est de maintenir notre tarif tel qu'il est là et de voir venir, dans le sens où les conditions que je voulais mettre ce matin de l'avant, là, où vraiment lorsqu'on observera une véritable baisse de revenus de point à point et que ces revenus soient clairement identifiés à notre tarif élevé, là, on avisera.

421 Q. Alors, la réponse...

R. Mais pour l'instant, non. Pour l'instant, non; c'est sûr qu'on n'a pas la prétention de dire que notre système est totalement optimisé; c'est tout à fait faux.

422 Q. Je comprends que ça coûterait plus cher...

R. Voilà.

423 Q. ... d'essayer d'optimiser que ce que ça pourrait rapporter?

R. Voilà. On en a quand même aussi un bel exemple. À date, bon, on va voir dans le future, mais à date, on parle de transactions court terme parce que là, les rabais s'appliqueraient seulement sur le court terme.

On fait des chiffres, on a des revenus de l'ordre de dix, quinze millions de dollars (15 000 000 \$) par année. Si on compare ça aux réservations long terme qui sont de deux virgule quatre, cinq milliards (2,4G / 2,5G), on est effectivement là dans un tout petit créneau. Alors, mettre en place tout un système pour optimiser tout ça, oui, mais ça nous apparaît peut-être un peu superflu pour l'instant.

- 424 Q. Dans une pièce qui est HQT-10, document 1.3, on y a fait référence plus tôt, c'est à la page 2 que s'adresseront mes questions, on se serait attendu que pendant certains mois, en particulier les gros mois de climatisation aux États-Unis, on ait vu énormément d'activités.

Or, quand je regarde à la page 2 de ce document-là, la première, non pas la première ligne, là, mais la première série dans le total ferme, on voit que même aux mois de juin, juillet, août et en septembre, vous avez dû donner des rabais de l'ordre de quatre-vingts pour cent (80 %).

Je prends une moyenne, là, si vous regardez la première année en quatre-vingt-dix-sept (97), on est à peu près quatre-vingt-neuf (89); ensuite, on tombe à quatre-vingt-quatre (84), puis ensuite, on retombe à soixante-quinze (75), soixante-dix-neuf pour cent (79 %). Est-ce que vraiment... on est surpris, j'ai

été surpris par ça, il n'y avait vraiment personne qui était intéressé à aller vendre à ce moment-là aux États-Unis?

R. Il y a un certain nombre de raisons qui expliquent ça. Une des premières, on parle de quatre-vingt-dix-neuf (99). Donc, ça fait à peine un an et demi qu'on existe, on est encore jeune. La deuxième, c'est que, effectivement, traditionnellement, les marchés hors pointe, même aux États-Unis, étaient extrêmement bas. La seule fois où on avait vu des marchés relativement élevés hors pointe, c'était lorsque le nucléaire est sorti en catastrophe au Connecticut, si ma mémoire est bonne, en quatre-vingt-seize (96), quatre-vingt-dix-sept (97), où là, ça avait vraiment maintenu les prix très élevés. Mais comme ils étaient tous revenus, à ce moment-là, évidemment, moi, je n'étais pas à la Direction ici, mais j'étais quand même assez au courant de ce qui se passait...

425 Q. Vous vendiez à ce moment-là, vous vendiez?

R. En quatre-vingt-dix-neuf (99), je ne sais pas si je vendais encore. En tout cas, j'étais pas loin d'avoir vendu, à la limite. Et vraiment, on s'attendait à ce que les marchés hors pointe soient relativement creux, suffisamment creux pour essayer d'offrir des rabais...

426 Q. Oui, mais...

R. L'expérience a montré que ça n'a pas été le cas et c'est pour ça que depuis, d'ailleurs, l'année passée,

on a dit...

- 427 Q. Mais quand vous dites hors pointe, parlez-vous de la pointe du Québec ou de la pointe de leurs marchés à eux?
- R. On parle... hors pointe, c'est les heures, c'est la nuit. Alors, c'est sûr que là, on parle de l'été surtout, là...
- 428 Q. Oui oui oui, on parle de l'été, bien oui, je parle de la climatisation?
- R. Oui oui, la pointe du Québec, on oublie ça...
- 429 Q. Oui oui, ce n'est pas pertinent dans mes questions ici, là?
- R. Donc, dans ce sens-là, oui. C'est hors pointe là-bas. Ils ont quand même un hors pointe qui est très bas et qui ici traditionnellement, encore une fois, est alimenté par du nucléaire, de l'hydraulique et du charbon...
- 430 Q. Local...
- R. Et eux pouvaient aussi s'approvisionner en quantités assez imposantes dans le marché de ECAR, et PJM, qui est Pennsylvanie, New Jersey, Maryland, où il y a beaucoup, beaucoup de charbon. Alors, ils auraient pu en acheter des quantités... s'ils avaient eu par exemple un été simplement normal, il n'y a pas de raison à ce que les prix hors pointe demeurent si élevés que ça.
- 431 Q. Alors, une partie -- votre réponse, vous me dites que parce qu'il y avait de l'électricité disponible à

assez bon marché...

R. Qu'on croyait...

432 Q. ... qui venait de PJM ou d'ailleurs, localement, les prix n'ont pas connu les hausses auxquelles on pourrait s'attendre pour quelqu'un comme moi qui regarde ça sans connaître le détail?

R. C'est ce à quoi on s'attendait. Or, on s'est rendu compte, déjà en quatre-vingt-dix-neuf (99), que ce n'était pas nécessairement toujours le cas. Et ça a été confirmé en deux mille (2000) où là, vraiment, on a bien vu que ce n'était plus le cas pour un tas de facteurs, là, un peu difficiles à expliquer, mais quand même, c'est ce qui fait que, aujourd'hui, on n'offre plus de rabais hors pointe.

433 Q. Est-ce que vous me dites que, si c'était à refaire, comme la chanson, recommenceriez-vous...

R. Bien, là...

434 Q. Mais écoutez, la seule... \* hindsight is the only 20/20 vision +, ça, c'est un vieux... c'est toujours facile quand on regarde en arrière de dire \* j'aurais dû, je n'aurais pas dû +. Je suis bien d'accord avec vous, puis je ne suis pas ici pour vous crier des noms, pour employer une expression de ma jeunesse, mais je vous dis, si c'était à refaire, je crois comprendre de votre réponse que vous auriez été un petit plus serré dans les périodes d'été, dans les années...

R. Je vous dirais que je ne suis même pas certain de ça,

dans le fond, parce qu'on était en pleine expérimentation, on était vraiment tout jeune, là, c'est une question d'apprentissage...

435 Q. Oui oui oui, je vous blâme pas d'avoir...

R. Donc, on avait quand même fait quelques essais pour voir, parce que le problème qu'on avait ici, et c'est là que ça ressort très fort, c'est que, quand on offrait un rabais à un endroit, et là, par exemple, disons que je voulais offrir un rabais parce que c'était zéro la ligne au Nouveau-Brunswick, zéro, il n'y en avait pas de mégawatt. Ça fait que, là, on s'est dit, ça ne se peut pas qu'en hors pointe, il n'y a pas un petit peu, un petit quelque chose; on fait un essai.

Mais là, il faut l'offrir partout. Ça fait qu'on s'est dit, bah, hors pointe, il n'y aura pas beaucoup de transactions, allons-y. Et c'était ça, ça, c'est l'effet pervers, évidemment, d'un système qui ne permet pas de différencier les rabais chemin par chemin.

Et à cause de ça, aujourd'hui, c'est surtout... c'est la principale raison qui fait que, là, c'est final bâton, on n'offre plus de rabais, là. Même s'il y a une ligne qui est à zéro, on sait que les autres lignes, on va être obligé d'offrir des rabais sur toutes les autres lignes, sachant qu'elles sont déjà



remplies à cent pour cent (100 %). Alors, c'est des rabais rétroactifs, il ne faut pas l'oublier, quand on offre des rabais, il faut offrir les rabais pour le même service, etc., etc.

Alors, ça, on en a là peut-être un effet pervers assez explicite qu'on voit en quatre-vingt-dix-neuf (99). Parce que moi, je me souviens que c'était le Nouveau-Brunswick, entre autres, qui était des gros moteurs, on s'était dit... c'était zéro. Il ne se passait rien sur la ligne.

436 Q. Alors, je crois comprendre, vous me dites là que, effectivement, l'une des raisons pour laquelle il n'y en a plus de rabais dans le moment, pas rien que les prix aux États-Unis, mais c'est le fait que si vous en donnez à une place, vous êtes obligés de le donner partout, puis vous me pouvez pas?

R. C'est une des raisons.

437 Q. C'est ça. Ce qui veut dire que si la Régie vous accorde les rabais différenciés par chemin, on va revoir certains rabais probablement, peut-être même en tout temps, dépendant, sur certains chemins, puis sur d'autres chemins, très, très peu, et ainsi de suite?

R. Je pense que si les conditions, telles que énumérées ce matin, venaient à être réelles, on est évidemment prêt à réviser notre façon de faire actuelle qui est de n'offrir aucun rabais nulle part.

- 438 Q. Oui, pour le moment?
- R. C'est ça. J'ai beaucoup de difficulté avec ma boule de cristal par les années qui courent. C'est pour ça que j'ai l'air à hésiter, mais on ne sait jamais ce qui peut arriver dans le marché dans six mois, dans un an. Quand l'Ontario va ouvrir aussi, on va avoir des belles surprises. Alors, c'est pour ça que...
- 439 Q. Très bien. Je vous pose une question maintenant que j'ai posée à un autre panel, et ils ont généreusement, ils m'ont généreusement -- ils vous ont généreusement...
- R. Pelleté...
- 440 Q. Oui, envoyé le bébé sur votre table, Monsieur Bastien s'en rappelle sans aucun doute, avez-vous des statistiques quant aux demandes de rabais? Je dis les demandes de rabais parce que vous nous avez dit plus tôt que ce n'était pas rien qu'une question d'aller voir les "futures", tels qu'ils sont rapportés; ça se fait également en contactant les clients, en échange avec les clients. J'ai bien compris ça? Si, par exemple, tout le monde, indépendamment de votre boule de cristal, si tous vos clients disent, moi, je serais capable de faire telle chose à tel prix, mais si t'offres rien, je ne pourrai pas le faire, c'est comme ça aussi que ça se passe?
- R. C'est très, très, très rare. J'ai eu, moi, connaissance d'une ou deux fois où la demande est rentrée en fait par OASIS, parce qu'il faut

régulièrement vérifier les demandes qui rentrent sur OASIS. Souvent, c'est par erreur évidemment, mais des fois, c'était pas par erreur. C'était un essai qu'un client faisait en se disant, bien, moi, je suis prêt à faire une transaction à ce prix-là, si tu l'acceptes, je la fais; sinon, je ne la fais pas.

441 Q. Il ne l'a pas faite?

R. Cette fois-là, on a refusé, donc, il ne l'a pas faite, celle dont je me souviens, mais c'est exceptionnel. C'est exceptionnel qu'on fait une conférence avec nos clients pour savoir quel genre de rabais on va appliquer. Quatre-vingt-dix-neuf pour cent (99 %), sauf les tout petits cas que je vous mentionne, là, ça a été fait à l'interne chez nous.

442 Q. Avez-vous des statistiques sur l'impact des rabais, la différence que vous voulez introduire, là, sur les revenus en général?

R. Non.

443 Q. Aucun?

R. Non, parce que c'est extrêmement difficile de savoir évidemment si c'est le rabais qui a fait qu'il y a plus de revenus ou pas, surtout dans nos périodes dites d'expérimentation de rabais obligatoires sur tous les chemins, j'ai l'impression qu'on créait des vases communicants souvent.

444 Q. Monsieur, la décision quant aux rabais, vous l'avez dit, vous n'en avez pas, puis vous ne voulez pas en avoir non plus, là, une espèce de grille rigide parce

que, quant à vous, ce n'est pas pratique, vous devez comprendre évidemment que, pour quelqu'un de l'extérieur, il appert que vous avez un jugement de valeur à rendre sur les marchés et ensuite un rabais à donner ou à ne pas donner. Vous avez, vous, gens de TransÉnergie, un jugement à porter?

R. J'ai aussi, je pense, la facture à envoyer à la charge locale à tenir compte, là.

445 Q. Oui oui, j'ai bien compris ça aussi?

R. Parce que les rabais, ça va généralement contre la facture à envoyer à la charge locale.

446 Q. Bien sûr.

R. Oui.

447 Q. Incidemment, est-ce que dans les rémunérations de vos employés, de vous-même peut-être, ou quelques autres employés, il y a un bonus qui est lié au profit ou est-ce que vous êtes entièrement à salaire?

R. Non, il y a une partie bonifiante.

448 Q. La partie du boni - je dis \* bonus +, je pense que ce n'est pas français en fait, on devrait toujours dire \*boni+ en français - la partie du boni, est-ce qu'elle est liée à la performance d'Hydro-Québec en général ou de TransÉnergie?

R. Les deux.

449 Q. Les deux; dans votre cas à vous. Est-ce que c'est général, ça? Monsieur Gagnon, je ne vous demande pas votre salaire, mais est-ce que vous avez le même genre d'arrangement aussi?

M. DENIS GAGNON :

R. Oui. Comme employé, là, il y a une partie... oui, il y a une partie de la rémunération comme employé qui est liée à la performance globale d'Hydro-Québec, là, ce qu'on appelle les objectifs corporatifs, et il y a une partie qui est reliée à des objectifs individuels. Mais pour la partie des objectifs individuels, ceux-ci ne sont pas liés à la rentabilité, là, soit de TransÉnergie ou d'Hydro-Québec.

450 Q. De votre unité d'affaires?

R. Oui.

451 Q. C'est parce que c'est ça que j'avais compris. Dans votre cas, est-ce que c'est la même chose ou si c'est différent? Je parle à monsieur Roberge, excusez-moi?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Non, c'est différent des siens. En partie, les siens sont aussi les miens, là.

452 Q. Oui, et vous avez, vous, quelque chose de lié à l'unité d'affaires à laquelle vous appartenez aussi?

R. Absolument, ah oui oui oui. En fait, la plus grande partie de ces bonis-là est reliée aux performances de TransÉnergie. Et quand je dis la plus grande, c'est la plus grande.

453 Q. Dans votre cas?

R. Dans le cas de tous les employés de TransÉnergie, incluant les cadres, les employés, partout.

454 Q. Excusez-moi, Monsieur Gagnon, c'est pas ce que j'ai compris...

M. DENIS GAGNON :

R. Je me suis peut-être mal exprimé. C'est la... comme employé, j'ai une partie, la rémunération variable, il y a une partie qui est liée aux objectifs d'Hydro-Québec et une partie qui est reliée à des objectifs individuels dans le cadre de l'exercice de mon travail à TransÉnergie. Ce que j'ai ajouté, c'est que ce n'était pas lié à la profitabilité de TransÉnergie. Moi, je n'ai pas un objectif qui est, si TransÉnergie fait X millions de rendement, moi, je vais avoir plus ou moins, je n'ai pas ça. Mais par contre, j'ai des objectifs reliés aux activités...

455 Q. De tâches...

R. C'est ça, exactement, des tâches que je dois accomplir. Et si le résultat est là, j'y aurai droit. Évidemment, normalement, ces activités-là vont dans le sens des objectifs de TransÉnergie.

456 Q. Je comprends très bien. Dans votre cas, Monsieur Roberge, je m'excuse de revenir à vous, est-ce que la même... la réponse que vient de nous donner monsieur Gagnon est vraie aussi?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Tout à fait.

457 Q. C'est la même chose?

R. Oui.

458 Q. Parce que j'avais cru comprendre que ce n'était pas du tout la même chose. Bon.

(14 h 10)

Tout jugement de valeur qui est apporté par des gens comme vous, là, de bonne volonté, avec les meilleurs instruments possibles, vous comprendrez que pour des gens de l'extérieur, on revient à notre perception du tout début, il y a toujours quelque chose d'occulte, je ne veux pas dire là-dedans que vous jouez à la sorcière, là, mais il y a toujours quelque chose qui n'est pas transparent forcément puisque quelqu'un, à un moment donné, doit prendre une décision pour dire on en donne, on n'en donne pas puis on en donne tant, n'est-ce pas?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Absolument.

459 Q. Etes-vous d'accord avec moi qu'un système d'encan comme celui qu'on recommande, là, lui, lui il est transparent, celui qui veut une capacité met l'argent qui fait son affaire pour faire son profit, si quelqu'un d'autre a un meilleur "deal" qui fait qu'il est capable de payer plus, c'est lui qui a le transport puis celui qui le voulait, bien, originalement, lui, il ne l'aura pas. Mais ça, personne ne peut se tromper quant au jugement, c'est le marché lui-même qui détermine le prix à ce moment-

là, n'est-ce pas?

R. C'est une avenue qui m'apparaît tout à fait possible.

460 Q. Mais est-ce que vous constatez que c'est plus transparent?

R. Oui.

461 Q. Concevez-vous aussi qu'un système d'encan a moins de chance de créer des erreurs d'appréciation du marché à venir?

R. Bien, moi je ne suis pas nécessairement convaincu de ça, là, mais...

462 Q. Non, mais ce que je veux dire, vous avez parfaitement raison parce que vingt (20) personnes, vingt (20) "marketers" peuvent se tromper, c'est arrivé dans le passé n'est-ce pas? Dans le gaz, en tout cas, je pourrais vous en raconter de merveilleuse et je suis convaincu que c'est arrivé en électricité aussi. Néanmoins, c'est eux qui l'auront voulu, ce n'est pas quelqu'un qui leur a imposé, au moins ça a cet avantage-là.

R. A partir du moment où on peut dire qu'il y a effectivement vingt (20) personnes différentes qui sont prêtes à "bider" sur quelque chose, là je suis d'accord avec vous. Mais s'il y en a juste un, là j'ai plus de difficulté.

463 Q. Dans l'exercice de cet... ça va?

R. Oui, pardon.

464 Q. Dans l'exercice de cette discrétion, en somme, que vous avez, vous avez, puis là on le voit dans le fond



avec l'explication que vous nous avez donnée, sur les deux prochaines années, vous avez toujours le choix d'offrir des rabais sur le point à point, court terme évidemment, ce qui pourrait amener plus de transaction ou tout simplement de ne rien faire et de faire moins de transaction mais d'avoir peut-être même un plus haut revenu en escomptant que le marché va le supporter, et c'est ce qui arrive dans le moment?

R. C'est ça. C'est aussi, il ne faudrait pas l'oublier dans toute la stratégie, je l'avais mentionné ce matin, une façon de donner une... ce n'est pas une véritable garantie mais disons un plus au client qui prend le risque de réserver du long terme au gros prix sur notre réseau, par rapport à attendre en espérant peut-être d'ailleurs d'avoir des rabais, qui sait.

465 Q. Oui. Vous comprendrez aussi que pour quelqu'un de l'extérieur, toujours perception, des prix élevés ça aide d'une part les producteurs qui produisent au coût le plus bas, forcément, des prix de transport plus élevés, celui qui a de la misère à rencontrer la concurrence, plus le transport est élevé, moins il va faire la transaction; il y a deux composantes.

R. Bien, enfin, je ne suis pas en accord avec ça nécessairement compte tenu des marchés, là, de la façon dont ça se passe dans les marchés, là...

466 Q. Bon, ce que vous me dites...

- R. ... mais c'est sûr que c'est un plus en commençant pour celui...
- 467 Q. Bon, c'est ça.
- R. ... pour qui ça coûte moins cher.
- 468 Q. C'est effectivement ça. Et aussi, celui qui est le plus avantage ça serait celui qui se payerait à lui-même ce prix-là, n'est-ce pas? Ça va dans la même poche, c'est plus facile, n'est-ce pas? Bien, je vois votre sourire...
- R. Ça m'apparaît assez évident, bien oui, je n'ai pas de problème avec ça, bien oui.

Me PIERRE TOURIGNY :

Bon, ça paraît évident, moi aussi ça me paraît évident. Bon. Je vous remercie, je n'ai plus de questions.

LE PRÉSIDENT :

Alors, merci, Maître Tourigny. NB Power? Il était là ce matin. Alors, Groupe STOP-SÉ ou GRAMME-UDD, quoi?

Me JEAN-FRANCOIS GAUTHIER:

Jean-François Gauthier pour GRAMME-UDD. Alors, maître Neuman a quitté, là, pour quelques secondes. Nous, la présentation qui a été faite ce matin et les questions, là, ont répondu à nos interrogations, donc, on n'aura pas de questions. Je sais que c'est Groupe Stratégies mais moi je vais quitter pour

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23  
l'autre dossier, à la réunion technique.

DISCUSSIONS

LE PRÉSIDENT :

Ah oui, oui, c'est vrai.

Me JEAN-FRANCOIS GAUTHIER:

On se reverra demain. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Alors, demain matin c'est eux qui commencent à huit heures trente (8 h 30).

Me JEAN-FRANCOIS GAUTHIER:

C'est ça.

LE PRÉSIDENT :

Comme ça, ça sera terminé.

Me F. JEAN MOREL:

C'est ce que j'avais compris, oui...

LE PRÉSIDENT :

O.K.

Me F. JEAN MOREL:

... de l'horaire que vous avez.

R-3401-98  
22 mai 2001  
Volume 23

DISCUSSIONS

Me JEAN-FRANCOIS GAUTHIER:

On n'a pas de question pour ce panel-ci. Merci.

LE PRÉSIDENT :

STOP-SÉ.

Me DOMINIQUE NEUMAN:

Je tiens à vous rassurer, la quantité de mes questions n'est pas proportionnelle au poids du papier que je suis en train de transporter ici.

LE PRÉSIDENT :

J'espère que ce n'est pas tout ça vos questions.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

C'est seulement le deuxième volume.

LE PRÉSIDENT :

Ah! O.K. Ça me rassure beaucoup. Vous prévoyez combien de temps, Maître Neuman?

Me DOMINIQUE NEUMAN:

A une autre époque, j'avais prévu une heure. Ça sera moins d'une demi-heure, ça sera plus réduit.

LE PRÉSIDENT :

Moins d'une demi-heure.

Puisqu'il y a certaines questions qui ont déjà été posées et j'ai un petit peu raccourci les choses.

LE PRÉSIDENT :

D'accord.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Alors, bonjour, bonjour Monsieur le régisseur, bonjour Messieurs. Pour les fins de l'enregistrement sténographique, mon nom est Dominique Neuman, je suis le procureur du Groupe STOP et de Stratégies énergétiques.

- 469 Q. J'ai quelques questions pour commencer à monsieur Hudon. Lors d'un panel précédent, le panel, le premier panel des thèmes 5 et 6 qui a été passé il y a quelques jours, je m'étais interrogé sur les articles 27 et 34 du texte tarifaire proposé, ces deux articles réfèrent, dans le cas de l'article 27, au service point à point et dans le cas de l'article 34, au service de transport en réseau intégré, aux conditions par lesquelles un client peut être tenu de payer les coûts afférents à de nouvelles installations ou une nouvelle répartition, et le texte tarifaire actuel et proposé, réfère tous les deux aux conditions fixées par la Régie ou, selon le cas, la politique de la Régie pour établir dans quel

cas un client payera en tout ou en partie ces frais supplémentaires-là.

Donc, dans une question que j'avais posée à un panel précédent, je pense que c'était personnellement à monsieur Chéhadé que je l'avais posée cette question, j'avais demandé si le texte de la pièce HQT-10, document 1, qui se rapporte à ces conditions, c'est à la page 37 et suivantes, page 37 et suivantes qui doivent d'ailleurs être révisées, un texte nouveau doit être produit prochainement, s'il était dans l'intention de la Régie de demander, s'il était dans l'intention d'Hydro-Québec de demander à la Régie d'adopter ces conditions qui étaient exprimées en termes non codifiés mais en termes littéraires, si je peux m'exprimer ainsi, dans cette pièce HQT-10.

Ma question pour vous, Monsieur Hudon, c'est un peu de comprendre pourquoi il a été choisi de ne pas codifier en termes un peu plus nets ces conditions auxquelles, décrivant les cas où un client payera ou ne payera pas, ou ne payera qu'une partie de ces frais supplémentaires. Enfin, il y a un grand nombre de conditions dans le texte tarifaire, on codifie beaucoup de choses, pourquoi cet élément spécifique-là où on a choisi de ne pas le codifier, est-ce que c'est simplement parce que le *pro forma* 888 n'y réfère pas ou est-ce qu'il y a une raison

particulière de ne pas vouloir codifier ces conditions dans le texte tarifaire?

M. MICHEL HUDON :

R. Vous parlez bien des nouvelles installations ici et non pas de la répartition, vous parlez exclusivement des nouvelles installations?

470 Q. O.K. je vais vous parler des nouvelles installations, effectivement, oui.

R. Je crois qu'on avait donné déjà une réponse écrite à l'effet qu'on ne voyait pas l'utilité d'inscrire dans un texte qui est déjà suffisamment lourd une méthodologie alors qu'il nous semblait préférable que la Régie adopte avec ou sans modification ce qu'on propose pour le traitement des nouvelles additions et que cela devienne les conditions fixées par la Régie.

D'autre part, il y aura, je pense, des cas où le coût des nouvelles installations devra être jugé au cas le cas et en particulier certaines devront certainement faire l'objet d'études en vertu de l'article 73, sauf erreur; donc, nous ne voyons absolument pas la nécessité ou même l'utilité de codifier ces conditions d'ajout dans le contrat de service de transport.

471 Q. O.K. Par conditions d'ajout, on se comprend, je parle des conditions auxquelles les coûts, les conditions déterminant si les coûts sont assumés par le client

ou non. Je ne parle pas des conditions d'approbation des ajouts selon l'article 73, là.

R. Non, mais dans l'article 73, on va... quand on va faire des études en vertu de l'article 73, ma compréhension est qu'on va traiter aussi des aspects économiques. Et oui, ma réponse va quant au... le partage des coûts et le traitement des coûts des nouvelles additions.

472 Q. Je ne sais pas si vous étiez présent dans la salle lorsque le panel précédent de monsieur Chéhadé était ici et a présenté cette pièce HQT-10, document 1, si vous étiez dans la salle, vous avez peut-être remarqué qu'il y avait eu une certaine disparité d'interprétation quant à cette pièce et c'est ce qui a amené à sa réécriture prochaine. Ne croyez-vous pas qu'il y aurait un avantage malgré tout à codifier en un texte plus net qui serait susceptible d'une seule interprétation possible, les cas prévus par les articles 27 et 34?

R. J'étais dans la salle, je pense qu'il n'y a pas été question de disparité d'interprétation, monsieur Chéhadé a parlé d'éclaircissement à un texte qui parlait de lui-même et on s'est engagé, de toute façon, à réviser les pages pertinentes de la pièce HQT-10, document 1.

473 Q. O.K. Donc, votre réponse est non, vous ne voyez pas d'avantage à...

R. Aucun avantage.



474 Q. ... à codifier. Sur le texte réglementaire, je vais également vous poser certaines questions concernant la charge locale. A différents moments, il a été affirmé que les conditions du service de charge locale présentaient des caractéristiques similaires à celles du service en réseau intégré; on a parlé ce matin de quelques exceptions qui ont été identifiées à cela. La question a également été traitée dans les questions de la Régie de l'énergie, à la question 88.1, je n'ai pas la page référence ici, de HQT-13, document 1, également aux questions 11.04 à 11.07, de nos propres questions, HQT-13, document 17.

Et dans ces réponses -- ce n'est pas nécessaire que vous y référiez immédiatement, je pense que vous êtes familier avec ce qui a été dit, peut-être y avez-vous contribué, on dit que plusieurs des caractéristiques de ce service sont identiques mais il demeure que cette similitude n'est pas codifiée explicitement au texte, les références à la charge locale sont très brèves dans le texte tarifaire et n'ont pas ce degré de précision que l'on trouve par exemple pour le service en charge intégré.

Ne trouveriez-vous pas un avantage à ce que Hydro-Québec là encore codifie les règles du service de charge locale pour qu'on puisse clairement voir à la lecture claire du texte quelles conditions s'y

appliqueront et quelles conditions, éventuellement, varieront des services, des autres services existant, point à point et charge... les services intégrés?

- R. En première partie, je me permettrai de répéter une partie de la réponse que j'ai donnée ce matin à savoir que les tarifs et conditions n'ont jamais été pensés, n'ont jamais été conçus, n'ont jamais été libellés pour servir à la desserte de la charge locale, et ça dans aucune juridiction. Et c'est pour ça que le texte est relativement muet quant aux conditions qui s'appliquent à la charge locale.

Maintenant, pour la codification des conditions qui s'appliqueront à la desserte de la charge locale, je peux tout simplement vous référer à la réponse que monsieur Bastien a donnée ce matin et qu'il appartient à la Régie de fixer les modalités qu'elle croit appropriées.

(14 h 30)

- 475 Q. Je suis content que vous revenez sur cette affirmation de tantôt à l'effet que le tarif a été pensé en fonction des autres services mais pas de celui de la charge locale. N'êtes-vous pas d'opinion que, devant cette régie-ci qui n'a pas à partager sa juridiction avec une régie étatique comme cela pourrait exister aux États-Unis par rapport à la FERC, qui n'est pas juridiction complète sur le domaine du transport, n'êtes-vous pas d'opinion qu'il

pourrait y avoir une raison d'être à concevoir le tarif qui est devant cette régie-ci de manière à couvrir aussi bien les deux services de point à point et service intégré que le service de charge locale, et donc que la raison d'être du tarif telle qu'elle peut exister, tel que le tarif 888 peut exister n'est pas la même ici? Je ne sais pas si je me fais bien comprendre.

R. Je vous ai perdu un peu dans votre question.

476 Q. Vous affirmez que - il se fait peut-être un peu tard - que le tarif a été conçu en fonction des services autres que celui de la charge locale. Est-ce le cas devant cette régie-ci, la Régie ici, la Régie de l'énergie, est-ce que son rôle n'est-il pas de régler l'ensemble du service de transport quel que soit le type de service dont on parle, qu'il s'agisse du service de charge locale, du service en réseau intégré ou du service de point à point?

R. La Régie a effectivement juridiction sur l'ensemble du transport de l'électricité, en tout cas en ce qui touche Hydro-Québec dans son rôle de transporteur. Cela dit, je ne pense pas que ça entraîne nécessairement que tout doit être codifié dans le contrat, dans les Tarifs et Conditions du service de transport.

477 Q. J'aurais certaines questions maintenant à monsieur Roberge au sujet de la planification de la demande. Dans le schéma qui a été déposé sous la pièce HQT-3 document 1 page 44, donc il s'agit d'un schéma qu'on

a cité à quelques reprises dans cette cause, il est question du processus de planification du réseau de transport sur un horizon de dix ans. Et selon l'étape C de ce processus, il est procédé à une évaluation des besoins de capacité de transit tant pour la charge locale et de service intégré que la charge de point à point. Nous avons déjà parlé devant un autre panel de la prévision de la charge locale. Mais ce panel n'avait pas les renseignements nécessaires au sujet de la planification du service de point à point, et on nous a référé à ce panel-ci, le panel sur la commercialisation.

J'aimerais savoir d'abord comment est-ce que vous procédez pour transmettre les prévisions quant à la croissance du service point à point? C'est-à-dire au niveau organisationnel quel service transmet quelle information à quel autre service? J'aimerais comprendre un peu comment ça fonctionne au niveau de la mécanique. Est-ce que c'est vous qui... est-ce que c'est Commercialisation qui procède à la prévision de la demande du service point à point ou est-ce que c'est un autre service qui vous transmet ces prévisions?

M. FRANÇOIS ROBERGE :

R. Non, non, le service point à point, c'est chez nous. Alors, nous, pour l'instant, on fait une prévision

annuelle comme on l'expliquait ce matin, de la façon, on essayait de déterminer les revenus provenant du service point à point. Et cette prévision-là, elle est communiquée aux gens qui font effectivement l'intégration de l'ensemble des données pour la planification du réseau.

478 Q. Est-ce que vous procédez à une prévision sur dix ans?

R. Non.

479 Q. Est-ce quelqu'un d'autre procède à une prévision sur dix ans du service point à point?

R. Non. Une hypothèse retenue est probablement un niveau stable.

480 Q. Parce que vous comprendrez mon interrogation puisque sur le schéma, il semble être fait référence à une prévision sur dix ans des besoins de capacité de transit des trois services, charge locale, service intégré et point à point.

R. C'est que, pour l'instant, il faut bien comprendre qu'on est... on n'a pas nécessairement exactement, mais on est à peu près à la hauteur de trois cents millions (300 M) par année en point à point, on n'est pas loin de la capacité du réseau, là, en termes d'exportation. Alors, on ne prévoit pas nécessairement beaucoup, beaucoup de changements. On prévoit que les gens qui détiennent des droits vont renouveler ces droits-là puisqu'on l'a vu d'ailleurs tantôt, il y a une certaine importance, il y a une certaine valeur à pouvoir justement renouveler ces

droits-là. Et on se dit aussi que ceux qui possèdent les droits aujourd'hui, s'ils ne renouvellement pas, encore une fois, compte tenu de l'évolution des marchés, fort probablement, c'est quelqu'un d'autre qui va prendre leur place. Nos interconnexions sont, faut-il le rappeler, passablement convoitées; surtout lorsque l'Ontario va être ouvert, ça va être assez clair.

481 Q. O.K.

R. Donc, maintenir une prévision stable près de la capacité de toutes les interconnexions connues nous apparaît une hypothèse tout à fait correcte dans les circonstances, et surtout prudente. En fait correcte, mais je dirais prudente.

482 Q. Le processus de planification sur lequel qui est illustré par ce schéma que j'ai mentionné il y a quelques instants est celui qui permet de planifier les ajouts d'équipements, il peut s'agir d'ajouts d'équipements d'interconnexions comme d'autres équipements, des lignes ou des postes.

R. Oui.

483 Q. J'essaie de voir comment est-ce qu'une hypothèse, c'est-à-dire un processus par lequel vous faites une prévision sur un an et présumé la stabilité pour l'avenir, comment est-ce que ça peut permettre au planificateur de planifier s'il y a ou non un besoin de capacité justifiant un besoin éventuel d'ajouts d'équipements d'interconnexions ou autres si vous

dites qu'on est actuellement presque à la pleine capacité? Par quel processus est-ce qu'on pourrait déterminer que les besoins sont tels qu'il pourrait y avoir un besoin d'ajouts d'équipements supplémentaires selon le processus?

R. Ça, c'est les clients. C'est les clients qui vont nous le dire ça. C'est les clients qui vont nous demander de la capacité qu'on n'a pas et on va se rendre compte de ça. Il y a des clients qui sont très sérieux. Ils vont même aller jusqu'à payer pour faire faire les études et, finalement, enclencher le processus de la construction de nouvelles interconnexions, mais c'est tout un processus. Évidemment, tout ça sera rondement mené, j'ose le croire, devant la Régie puisque l'article, on faisait allusion tantôt à l'article 73, devra s'appliquer. Et toutes les justifications devront être faites à ce moment-là. Mais c'est les clients qui vont nous le dire ça.

484 Q. Est-ce que vous êtes d'accord que le processus de construction de vos nouveaux actifs, souvent, peut prendre plus d'un an, et donc qu'un... et souvent, je suis généreux, là, et donc un processus par lequel vous n'avez au départ qu'une prévision d'un an puisse se révéler peut-être inadéquat pour prévoir les constructions qui, elles-mêmes, peuvent nécessiter plusieurs années?

R. Bon. Ici, on parle de point à point, là, donc on parle d'interconnexions. C'est assez complexe, c'est

une petite feuille ici qui résume quelque chose qui est non seulement complexe mais qui va aller en se complexifiant dans l'avenir puisque...

485 Q. On aurait aimé avoir autre chose qu'une petite feuille mais, en tout cas, ça, c'est une autre histoire.

R. Mais c'est de moins en moins possible même de maintenir la petite feuille en vie, je dirais, puisque plus on va vers l'avenir, plus on va vers l'incertitude. Nos clients ne sont plus ce qu'ils étaient hier. Aujourd'hui, on a un nouveau client qui est le distributeur, on a un nouveau client qui est le producteur, je parle d'Hydro-Québec. Et demain, on va avoir... On a quelques clients qui sont accrédités sur le réseau de transport mais, tantôt, il va y avoir des producteurs privés, il va y en avoir beaucoup plus que ça.

Et tout ce beau monde vont vouloir nous donner leurs propres petits besoins, leur vision propre de l'avenir, et ainsi de suite, et ça va être le même problème pour la croissance de la charge, comment on va réussir à attacher tout ça. Il y a beaucoup de défis qui attendent les gens de TransÉnergie, là. Mais, ici, quand on parle de point à point, et il n'y a aucun autre système plus sophistiqué que de maintenir trois cents millions (300 M) par année pendant dix ans. C'est déjà très sophistiqué ce que je viens de



dire là.

Ça a l'air drôle à dire, là, mais c'est qu'on essaie de prendre en compte l'ensemble des risques de pertes, de revenus point à point, l'ensemble des possibilités d'augmenter ces revenus point à point là. Puis la meilleure décision qu'on en a jusqu'à maintenant, c'est de maintenir ça stable dans nos prévisions. Il ne faut pas oublier aussi qu'on va tous développer une stratégie ici pour maintenir ces réservations-là en place. Ça, on l'a dit tantôt, une de nos priorités, c'est de maximiser les profits venant du point à point, et donc on va privilégier le point à point ferme long terme.

Et pour se faire, on va donner des encouragements, appelons ça comme ça, on va créer de la valeur au fait de réserver du long terme point à point sur le réseau pour justement nous permettre de maintenir ça. Parce que si c'était demain matin, compte tenu de l'évolution des marchés qui nous entourent, on pourrait dire, puisque tout le monde s'en va vers un système LBMP, \* Locational Base Marginal Pricing +, qui est un système LBMP, en fait, devrais-je dire, Nouvelle-Angleterre, New York, PJM c'est déjà comme ça, New York c'est déjà comme ça, Ontario s'en vont comme ça.

On va être les seuls, là, à offrir du point à point. Et ça va nous causer ça évidemment un certain nombre de questions, de problèmes. Et du point à point ferme long terme à hauteur de trois cents millions (300 M), à la limite, on est à risque au complet là-dessus puisque les gens qui vont faire affaire dans les marchés externes, eux, devront \* bidder + leur énergie sur une base journalière, joueur horaire.

Alors, avant de réserver du long terme, il va falloir qu'il y ait quelque chose de spécial qui les encourage à réserver du long terme sur notre réseau. Alors, autant on a de risques vers la baisse, autant on sait qu'il y a des possibilités vers le futur puisqu'il y a toujours une interconnexion future, on l'espère bien qui va être construite d'ici quelques années avec l'Ontario, qui n'est pas là encore aujourd'hui dans le trois cents millions (300 M). Alors, à tout prendre, on pense que la stabilité dans les revenus est un bon choix.

- 486 Q. Vous faites référence à l'Ontario et à des changements donc qui peuvent venir à moyen terme de ce côté. Votre choix de rester à niveau fixe, est-ce que je peux comprendre que c'est un choix pour quelques années seulement et qu'éventuellement, selon l'évolution dans les juridictions voisines que vous pourriez être amené à revoir cette prévision différemment?

R. Vous voulez dire la prévision de point à point?

487 Q. Oui.

R. Bien, de toute évidence, s'il se passe quelque chose de vraiment, totalement imprévu dans les marchés, dans deux, trois ans, on devra effectivement... Je l'ai dit tantôt, si on perd des revenus, si on perd cent millions de dollars par année de revenus, je donne un exemple, on va se poser de sérieuses questions. Parce que, ça, il ne faut pas l'oublier, ce qu'on perd là est transféré sur la charge locale à partir du moment évidemment où on couvre nos coûts. Alors, on ne veut pas. On va travailler fort pour que ça n'arrive pas.

488 Q. Et s'il se passe quelque chose à un autre niveau quant à des ajouts de lignes de transmission dans les réseaux voisins interconnectés avec le Québec?

R. Là, vous me parlez sur un horizon de dix ans?

489 Q. Bien, on...

R. On semble parler avant cinq ans.

490 Q. Ma question initiale portait sur cette planification de dix ans.

R. C'est ça. Pour l'instant, les indications qu'on a, c'est que des nouvelles lignes de transport aux États-Unis, on va se lever de bonne heure, là. On essaie juste de passer un petit câble sous-marin, nous autres, quelque part en New York, puis ils ont toutes les misères du monde. Ça va être extrêmement difficile, voire très, très improbable de voir une

seule nouvelle ligne construire à moins que Bush fasse rentrer ses tanks, là, mais ça, c'est une autre histoire. Mais ça va être extrêmement difficile de construire une nouvelle ligne de transport, spécialement dans le Nord-est, là. Il ne faut pas oublier que c'est un endroit qui est aussi, on parle dans l'État du Vermont, Connecticut qui sont très, très jaloux de leur vue, à tout le moins. Ah non! ce n'est pas fait ça, là là.

491 Q. Vous êtes au courant qu'il y a une évolution de la politique américaine, je parle du plan de la semaine dernière?

R. J'espère que je suis au courant. Ça fait partie de mon travail.

492 Q. J'imagine que ça fait partie de ce que vous devez lire à l'occasion.

R. Et je suis au courant de ce que tous les transporteurs autour de chez moi ont comme plan.

493 Q. Je vais vous poser des questions relatives à Cedar Rapids Transmission. Est-ce que je comprends correctement que Cedar Rapids Transmission est considéré comme un client de TransÉnergie ou est-ce que...

R. Non.

494 Q. Est-ce que vous pouvez me décrire le rapport tel que vous le concevez entre TransÉnergie et CRT?

R. CRT, nous, on voit souvent l'expression dans les textes anglais, c'est \* Transmission by others +, là,

c'est un peu ça le genre de statut finalement, c'est-à-dire qu'on réserve du transport chez un transporteur et on intègre, si on veut, son service de transport à même notre propre service.

495 Q. Qu'est-ce que vous voulez dire par cette expression, parce qu'elle a déjà été utilisée par un autre panel, que vous l'intégrez à votre propre service? J'essaie de comprendre qu'est-ce que vous entendez par ça.

R. C'est que TransÉnergie paie CRT un certain montant par année pour réserver toute la capacité de sa ligne de transport, et on intègre ce service-là dans notre service. Quelqu'un donc qui vient voir TransÉnergie et qui veut réserver du transport en utilisant ce chemin-là paie le tarif de TransÉnergie. C'est ce qui s'appelle intégrer le service à l'intérieur de notre tarif. Évidemment, la beauté de la chose, c'est qu'on paie moins cher que ce qu'on vend.

(14 h 45)

A tout le moins, on s'arrange pour ne pas dépasser, il n'est pas question d'aller payer plus cher puis de vendre moins cher.

496 Q. Et CRT, comme ça a déjà été mentionné, a effectué de la transmission au Québec et en Ontario.

R. C'est-à-dire que CRT possède un pylône ou deux là au Québec, un petit bout de ligne mais il est évident que les transactions ont pour effet d'alimenter les charges en Ontario et à New York.

497 Q. O.K. Et quand vous dites que vous le considérez comme

faisant partie de votre réseau, on parle de la partie québécoise ou de l'extension?

R. Bien, de notre réseau, entendons-nous là, je ne veux pas dire que ça faisait partie de notre réseau, ça fait partie du service que l'on offre.

498 Q. O.K.

R. On offre un service incluant le chemin CRT.

499 Q. Incluant le chemin y compris au-delà de la frontière du Québec.

R. Absolument.

500 Q. O.K. J'ai certaines questions concernant les rabais. Monsieur Bastien, il y a quelques minutes, a offert et je pense que ça avait été mentionné par d'autres intervenants également, qu'il pourrait y avoir, si la Régie le souhaite, une forme de rapport qui serait soumis à la Régie quand à l'utilisation des rabais. Est-ce que Hydro-Québec serait disposée, dans de tels rapports, à faire état non seulement des rabais... de l'énumération des rabais qui sont offerts mais dans chaque cas de la justification qui a prévalu à choisir d'accorder de tels rabais? Et par justification, je peux faire référence aux conditions qui sont d'ailleurs affichées à l'écran en ce moment, à l'acétate 8 de la présentation, acétate de monsieur Roberge, donc de démontrer...

R. On n'a aucun problème.

501 Q. De démontrer la justification dans chaque cas.

R. Tout à fait. Donc, une feuille très complète,

incluant toutes les justifications, de A à Z.

502 Q. O.K. Puisqu'on parle de la possibilité qui est demandée par le texte tarifaire proposé d'accorder à TransÉnergie la possibilité d'offrir des rabais selon le chemin, est-ce que Hydro-Québec serait d'accord là encore publier la justification qui aurait prévalu dans chaque cas au choix du chemin pour lequel un rabais aurait été offert?

R. Ah! oui, tout à fait, de toute évidence. A chaque fois qu'il y a un rabais qui sera offert sur un chemin, il y aura une justification précise qui précédera, on l'espère, ce rabais.

503 Q. Y a-t-il d'autres juridictions qui offrent des rabais pour certains chemins seulement ou des rabais différents selon les chemins, à votre connaissance?

R. D'autres juridictions?

504 Q. Oui, d'autres juridictions, d'autres réseaux de transport qui offrent des rabais par chemin ou des rabais seulement pour certains chemins et non pas d'autres?

R. C'est ça, en fait, Denis me mentionnait ici que ça fait effectivement partie de l'ordonnance 888, 889 de cette possibilité d'offrir des rabais différenciés par chemin. Ceci étant dit, il y a de moins en moins de régions aux États-Unis qui utilisent ce contrat-là, là, mais donc, je ne pourrai pas vous dire exactement là s'il y a des compagnies précises qui effectivement appliquent intégralement cette partie-

là.

505 Q. O.K.

R. Mais c'est dans le 888, c'est très clair.

506 Q. O.K. Le panel numéro 1 du thème 5 et 6, le panel de monsieur Chéhadé, avait mentionné, je ne me rappelle pas si c'est monsieur Chéhadé personnellement ou un autre membre de son panel, qu'une... que le mécanisme de rabais pouvait permettre d'atteindre un objectif similaire à ce que nous-mêmes nous avons... nous proposons dans notre rapport à savoir qu'il puisse y avoir une variation quant aux tarifs mensuels qui sont offerts au service de point à point. Nous avons proposé que ça puisse être un tarif mensuel différent selon le mois qui puisse être offert. Et lorsque nous avons fait mention de cette possibilité on nous a... le panel de monsieur Chéhadé nous a répondu que le même objectif pouvait être atteint en jouant sur la formule des rabais. Est-ce que vous pourriez commenter cela si cela est possible, évidemment.

R. Oui, si je comprends bien, vous proposeriez qu'on offre des tarifs fixes ou plutôt que la Régie fixe des tarifs sur une base mensuelle?

507 Q. Dans notre cas c'est saisonnier, qu'il y ait des blocs saisonniers où pendant une certaine saison le tarif mensuel serait un certain montant et pendant d'autres saisons il serait un autre montant.

R. Des tarifs obligatoires là?

508 Q. Oui, les tarifs obligatoires, de manière à diriger



lorsque le client a le choix d'utiliser certains mois plutôt que d'autres, d'être un signal de prix qui favoriserait l'utilisation de certains mois plutôt que d'autres.

- R. Personnellement, je ne serais pas nécessairement très ouvert à une telle proposition puisque ça nous lierait les mains assez solide là en ce qui concerne, justement, la flexibilité qu'on demande. D'autant plus que tantôt, enfin, pas juste tantôt là, toute la journée, je pense qu'on a parlé beaucoup de volatilité des marchés, quand on dit \* volatilité des marchés + ce n'est pas juste un mot là, ce sont des marchés qui explosent de façon régulière et très souvent de façon tout à fait imprévisible parce qu'ils sont trop serrés ces marchés-là et ça va prendre encore plusieurs années avant que le tout se stabilise mais il s'agit d'un incident, d'un accident, d'une rumeur, enfin, il se passe des choses incroyables des fois dans le marché, qu'on a un petit peu même de difficulté à comprendre après coup. Et pourtant, ça s'est passé. Alors, si on était pris avec un système comme celui-là, je pense qu'on perdrait beaucoup plus d'opportunité qu'on risquerait d'en gagner.

- 509 Q. Quand vous dites \* un système comme celui-là +, est-ce que vous parlez d'un système sur lequel il y aurait des tarifs mensuels variables d'un mois à l'autre?

- R. Oui, parce que là j'en conclus qu'il y a des tarifs mensuels qui seraient plus bas que des tarifs... à moins que tous les tarifs soient beaucoup plus haut mais là, on tuerait peut-être le marché à un moment donné là, mais j'en conclus que certains de ces tarifs mensuels-là seraient plus bas que notre tarif actuel et c'est là où on risquerait de perdre des opportunités.
- 510 Q. O.K. Et si...
- R. Encore là, le manque de souplesse...
- 511 Q. Et s'ils étaient tous... prenons pour acquis qu'ils seraient tous les trois plus hauts mais qu'ils seraient plus haut que le tarif annuel mais qu'il y aurait malgré tout un signal dirigeant l'utilisateur vers certains mois plutôt que d'autres.
- R. On ne peut pas, on ne pourra pas diriger le marché avec des tarifs de transport là, le marché il s'en va là où le marché chauffe et ce n'est pas le tarif de transport qui va déterminer ça là, on est marginal à côté de ce qui se passe dans les marchés là présentement. Il ne faut pas oublier qu'on parle... quand on parle de transport, notre soixante et onze dollars (71,00 \$) se traduit par des huit, dix, douze dollars (12,00 \$) du mégawatt/heure, canadien alors que dans les marchés aujourd'hui on parle de volatilité, on commence à soixante-dix (70), soixante-soixante-dix (60/70,00 \$) US du mégawatt/heure et là, *sky is the limit*, on atteint

des milles dollars là. Alors, notre tarif de transport, il est effectivement marginal dans toutes ces opérations-là.

512 Q. O.K. Je vous remercie beaucoup. Merci bien.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Alors, nous allons ajourner à demain, huit heures trente (8 h 30). Merci.

---

Je, soussigné, MICHEL DAIGNEAULT,  
sténographe officiel bilingue dûment autorisé à  
pratiquer la sténographie officielle, certifiée sous  
mon serment d'office que les pages ci-dessus sont et  
contiennent la transcription exacte et fidèle de la  
preuve en cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et j'ai signé :

-  
-  
-

---

MICHEL DAIGNEAULT

Sténographe officiel bilingue