

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 29 MAI 2001

VOLUME 28

MICHEL DAIGNEAULT
STÉNOGRAPHE OFFICIEL

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

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
29 mai 2001
Volume 28

Me JEAN-FRANÇOIS GAUTHIER
procureur du Groupe de recherche appliquée en
macroécologie (GRAMÉ) 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 Sempra Energy Trading Corporation
(SET);

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

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
LISTE DES PIÈCES	5
LISTE DES ENGAGEMENTS	6
PRÉLIMINAIRES	7
 <u>PREUVE DE L'AIEQ</u>	
JACQUES MARQUIS	
ROBERT GAGNÉ	
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DUNBERRY	15
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	78
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	89
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CLAUDE TARDIF	97
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN	132
INTERROGÉS PAR M. FRANÇOIS TANGUAY	149
RÉINTERROGÉS PAR Me ÉRIC DUNBERRY	155
 <u>PREUVE D'OPTION CONSOMMATEURS</u>	
JOHN D. TODD	
BRUCE BACON	
EXAMINED BY Me ÉRIC FRASER	168
CROSS-EXAMINED BY Me F. JEAN MOREL	187
CROSS-EXAMINED BY Me DOMINIQUE NEUMAN	191
CROSS-EXAMINED BY Me PIERRE R. FORTIN	199
EXAMINED BY MR. ANTHONY FRAYNE	205
EXAMINED BY Mr. FRANÇOIS TANGUAY	223

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>
<u>HQT-4 doc.3.5.1</u> :	Réponse d'Hydro-Québec à l'engagement numéro 68..... 12
<u>HQT-4 doc.1.5</u> :	Réponse d'Hydro-Québec à l'engagement numéro 72..... 12
<u>HQT-10 doc.3.1.1</u> :	Réponse d'Hydro-Québec à l'engagement numéro 73..... 13
<u>HQT-10 doc.3.1.3</u> :	Réponse d'Hydro-Québec à l'engagement numéro 75..... 13
<u>AIEQ-1</u> :	Mémoire de l'AIEQ incluant la déclaration de monsieur Jacques Marquis..... 22
<u>AIEQ-2</u> :	Rapport de monsieur Robert Gagné incluant sa déclaration assermentée et son curriculum vitae..... 22
<u>AIEQ-3</u> :	Réponses de l'AIEQ aux demandes de renseignements d'Hydro- Québec et de la Régie..... 132
<u>HQT-4, DOC. 1.4</u> :	Réponse d'Hydro-Québec à l'engagement 71..... 163
<u>OC-1</u> :	Written evidence of John D. Todd and Bruce Bacon..... 170
<u>OC-2</u> :	Demande de renseignements numéro 1 de la Régie de l'énergie..... 170
<u>OC-3</u> :	Interrogatories from Hydro- Québec..... 170
<u>OC-3.1</u> :	Demande de renseignements numéro 2 d'Hydro-Québec..... 171
<u>OC-4</u> :	Interrogatories from RNCREQ. 171
<u>HQT-10 doc. 3.1.2</u> :	Réponse d'Hydro-Québec à l'engagement 74..... 228

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

LISTE DES ENGAGEMENTS

	<u>PAGE</u>
<u>ENGAGEMENT AIEQ-1</u> : Vérifier la source de l'allégation contenue à la dernière phrase du paragraphe 35 du mémoire.....	103
<u>ENGAGEMENT AIEQ-2</u> : Fournir un document énumérant les données nécessaires aux fins de la conception d'une grille tarifaire.....	160
<u>UNDERTAKING OC-1</u> : Verify the data provided by Hydro-Québec as to the sum of monthly non-coincident and coincident peaks for local load, and give an explanation as to the difference that exists between those two numbers; and update the tables, if needed.....	220

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

PRÉLIMINAIRES

(9 h 35)

L'AN DEUX MILLE UN (2001), ce vingt-neuvième (29e)
jour du mois de mai :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Audience du vingt-neuf (29) 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.

Me F. JEAN MOREL :

Bonjour.

Me JACINTE LAFONTAINE :

Bonjour.

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

PRÉLIMINAIRES

LE PRÉSIDENT :

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.

Me CLAUDE TARDIF :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

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

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

Me ÉRIC DUNBERRY :

Bonjour.

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

PRÉLIMINAIRES

LE PRÉSIDENT :

Bonjour, Maître Dunberry.

LA GREFFIÈRE :

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'électri-cité, l'Association des industries forestières du Québec limitée et l'Association québécoise de la production d'énergie renouvelable, représentées par maître Guy Sarault.

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.

Me JEAN-FRANÇOIS GAUTHIER :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

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

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

New York Power Authority, représentée par maître
Tina Hobday.

Ontario Power Generation, représentée par maître
Pierre Tourigny.

Option consommateurs, représentée par maître Éric
Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour.

LA GREFFIÈRE :

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

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

PRÉLIMINAIRES

Hélène Sicard.

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
représen-tations 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.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Maître Morel, je n'allais pas vous finir
l'audience sans vous donner un vrai micro. Je vous
devais ça. À défaut d'avoir l'autre, j'ai changé
les micros personnellement hier soir.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Vous voulez dire, Monsieur le régisseur, qu'il a
mon micro ce matin?

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Effectivement.

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

PRÉLIMINAIRES

LE PRÉSIDENT :

Vous pourrez prendre sa place.

Me F. JEAN MOREL :

Je vous remercie, Monsieur Tanguay, de votre bon geste. C'est toutefois intimidant. Je pensais que c'étaient des lutins, ça me rassure de savoir que c'est vous. J'aimerais déposer les réponses d'Hydro-Québec à quatre engagements ce matin. Ça épuise presque la liste mais pas tout à fait. Premièrement, la réponse d'Hydro-Québec à l'engagement numéro 68 comme pièce HQT-4 document 3.5.1.

HQT-4 doc.3.5.1 : Réponse d'Hydro-Québec à
l'engagement numéro 68.

LE PRÉSIDENT :

On vous salue, Monsieur Bastien. On voit que vous avez fait vos devoirs.

Me F. JEAN MOREL :

Ensuite, la réponse d'Hydro-Québec à l'engagement numéro 72 comme pièce HQT-4 document 1.5.

HQT-4 doc.1.5 : Réponse d'Hydro-Québec à
l'engagement numéro 72.

Maintenant, la réponse d'Hydro-Québec à
l'engagement

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

PRÉLIMINAIRES

numéro 73 comme pièce HQT-10 document 3.1.1.

HQT-10 doc.3.1.1 : Réponse d'Hydro-Québec à
l'engagement numéro 73.

Et finalement pour ce matin la réponse d'Hydro-
Québec à l'engagement numéro 75 comme pièce HQT-10
document 3.1.3.

HQT-10 doc.3.1.3 : Réponse d'Hydro-Québec à
l'engagement numéro 75.

Merci bien, Madame la greffière.

LE PRÉSIDENT :

Alors, on vous remercie beaucoup. Ça avance.

Me F. JEAN MOREL :

Merci bien.

LE PRÉSIDENT :

Votre moyenne s'améliore.

Me F. JEAN MOREL :

Vous parlez du micro, là.

LE PRÉSIDENT :

Alors, aujourd'hui, c'est l'AIEQ et Option

consommateurs. Alors, Maître Dunberry, la parole est à vous.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Merci, Monsieur le Président, Messieurs les régisseurs. Très rapidement alors, si vous me le permettez, nous présenterons le panel qui est devant vous ce matin. Nous ferons qualifier monsieur Robert Gagné d'expert dans un domaine. Nous procéderons au dépôt des mémoires et courte présentation de l'AIEQ, ensuite certaines questions de précision qui nous paraissent utiles de poser ce matin pour faire valoir certains points plus saillants du mémoire compte tenu de la preuve à ce jour. Alors, voilà un peu le menu pour ce matin. Le tout, nous l'espérons, au plus à l'intérieur de soixante (60) minutes de façon à permettre le plus de questions possible par la suite. Alors, procédant immédiatement avec la présentation du mémoire, Monsieur Marquis.

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THÈMES 5 et 6
PANEL - AIEQ
Int. Me Éric Dunberry

L'AN DEUX MILLE UN (2001), ce vingt-neuvième (29e)
jour du mois de mai, ONT COMPARU :

JACQUES MARQUIS, président directeur général de
l'Association de l'industrie électrique du Québec,
située au 2000, rue Mansfield, Montréal (Québec);

ROBERT GAGNÉ, professeur à l'École des Hautes
Études Commerciales, située au 3000, chemin de la
Côte-Ste-Catherine, Montréal (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DUNBERRY :

Monsieur le Président, si monsieur Gagné quitte
dans les prochaines minutes, c'est qu'il attend
avec impatience la venue de son prochain fils.

LE PRÉSIDENT :

Ah oui!

Me ÉRIC DUNBERRY :

Alors, ça se passera ce matin sans doute au
courant des prochaines heures, alors je préviens
le banc immédiatement de cette contrainte dont on
m'a fait part très récemment. Alors, on lui
souhaitera bonne chance.

M. ROBERT GAGNÉ :

R. Au départ, mon témoignage était prévu plus tôt dans l'année donc...

Me ÉRIC DUNBERRY :

On reconnaît là le professionnalisme de monsieur Gagné.

LE PRÉSIDENT :

Bien, j'imagine que vous avez fait votre rapport après la conception.

M. ROBERT GAGNÉ :

R. Écoutez, je peux appeler ma femme pour lui demander.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Il y a toujours une question d'auteur également.

LE PRÉSIDENT :

Exact. Bien, en tout cas, on vous félicite à l'avance.

M. ROBERT GAGNÉ :

R. Attendons de voir le résultat.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Ça va nous changer des malades. À toutes les semaines, on a...

LE PRÉSIDENT :

C'est vrai que ça change.

Me ÉRIC DUNBERRY :

- 1 Q. Monsieur Marquis, procédant rapidement, pourriez-vous décrire brièvement quel est votre rôle et quelles sont vos responsabilités au sein de l'AIEQ?

M. JACQUES MARQUIS :

- R. Tout à fait, à titre de président directeur général de l'Association, je dois en assurer la gestion. Et dans un deuxième temps, j'ai le rôle aussi de porte-parole pour les interventions de notre association que ce soit auprès des médias, auprès du public, devant la Régie de l'énergie, et caetera.
- 2 Q. Pourriez-vous décrire également quelles ont été vos responsabilités dans la préparation des positions de l'AIEQ aux fins du présent mémoire et des présentes audiences évidemment?
- R. Oui, pour le dossier qui nous concerne depuis quelques semaines, mon rôle a été d'abord de m'assurer que, par un comité que nous avons mis en place il y a déjà plusieurs mois, et que ce comité-là pouvait refléter les opinions des membres de notre industrie. Alors, j'ai participé activement à l'élaboration et au travail de ce comité tant au niveau de la coordination que de la rédaction du mémoire.

3 Q. Je comprends que vous avez participé à la préparation du mémoire qui a été réalisé sous votre direction immédiate, c'est exact?

R. Tout à fait.

4 Q. Est-ce que vous avez une copie, est-ce que vous reconnaissez le mémoire avec vous ce matin?

R. Je le reconnais, sauf que j'y ai rajouté un peu de jaune pour m'y retrouver plus facilement.

5 Q. Est-ce que ce document constitue l'énoncé complet de la preuve et des positions de l'AIEQ à l'égard des thèmes qui sont abordés dans ce mémoire?

R. Tout à fait.

6 Q. Je comprends également que la position de l'AIEQ était fondée au plan économique sur l'expertise préparée par monsieur Robert Gagné, c'est exact?

R. C'est exact.

7 Q. Alors, j'aimerais maintenant vous présenter monsieur Gagné, Monsieur le Président. Monsieur Gagné, je comprends que vous êtes professeur titulaire à l'Institut d'économie appliquée de l'École des HEC?

M. ROBERT GAGNÉ :

R. C'est exact.

8 Q. Pourriez-vous décrire rapidement le mandat qui vous a été confié par l'AIEQ aux fins des présentes audiences?

R. Oui. Ce qu'on m'a demandé de faire principalement, c'est d'évaluer la méthodologie, soit la méthode de

calcul proposée par Hydro-Québec et également...

Donc, sur le plan, si on veut, des conséquences économiques ou de l'efficacité économique dans une perspective de court, moyen et long terme. On ne m'a pas demandé spécifiquement toutefois de me prononcer sur les aspects comptables de la proposition d'Hydro-Québec. Donc, mon mandat s'est limité aux aspects méthodologiques.

9 Q. Monsieur Gagné, on voit en annexe à votre rapport une copie de votre curriculum vitae. Pourriez-vous décrire brièvement quels sont vos champs d'expertise et quelle est votre expérience pertinente aux fins de la préparation et de l'exécution du mandat qui vous a été donné?

R. Bon. D'abord, j'ai une formation d'économiste, je possède un doctorat en sciences économiques. Ma thèse qui date déjà de onze (11) ans portait sur l'analyse, la structure, la technologie des coûts des entreprises et du lien entre cette structure des coûts et de la technologie et l'efficacité des entreprises, y incluant les effets de la réglementation économique des entreprises. Depuis, je suis, depuis quatre-vingt-dix (90), je suis professeur à l'École des Hautes Études Commerciales. Mes recherches académiques ont porté en bonne partie sur ce thème-là de l'analyse de la structure des coûts et de la technologie. J'ai été également appelé à plusieurs reprises comme consultant, conseiller, expert dans

divers dossiers, notamment des dossiers reliés à l'énergie.

10 Q. Monsieur Gagné, avez-vous déjà été qualifié à titre d'expert par la Régie de l'énergie dans le cadre de dossiers devant la Régie?

R. Oui, à deux reprises.

11 Q. Est-ce que vous reconnaissez le rapport qui est avec vous ce matin comme étant votre témoignage en chef relativement au mandat qui vous a été confié?

R. Oui.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Monsieur le Président, Messieurs les régisseurs, j'aimerais faire reconnaître monsieur Robert Gagné à titre d'expert spécifiquement en économie de la production incluant l'analyse des effets de la réglementation sur l'efficacité des entreprises, alors en matière d'économie de la production incluant l'analyse des effets de la réglementation sur l'efficacité des entreprises.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que, Hydro-Québec, vous avez des questions à poser sur les qualifications de monsieur Gagné?

Me F. JEAN MOREL :

Hydro-Québec n'a pas de questions. En fait, Hydro-Québec reconnaît l'expertise du docteur Gagné telle

que décrite par mon confrère.

LE PRÉSIDENT :

J'en ai pris note, moi. Est-ce qu'il y a des intervenants qui ont des questions à poser sur la compétence de monsieur Gagné? Il n'y a pas de questions. La Régie, est-ce que vous avez des questions?

Me PIERRE R. FORTIN :

Pas de questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Alors, Monsieur Gagné, vous êtes reconnu comme expert en économie de la production incluant l'analyse des effets de la réglementation sur l'efficacité de l'entreprise.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Merci, Monsieur le Président, j'aimerais procéder au dépôt des quelques documents qui sont devant vous. D'abord, comme pièce AIEQ-1, qui serait le mémoire de l'AIEQ incluant la déclaration de monsieur Marquis. Et comme pièce AIEQ-2, le rapport de monsieur Robert Gagné incluant sa déclaration assermentée et son curriculum vitae.

AIEQ-1 : Mémoire de l'AIEQ incluant la
déclaration de monsieur Jacques
Marquis.

AIEQ-2 : Rapport de monsieur Robert Gagné
incluant sa déclaration assermentée
et son curriculum vitae.

Monsieur le Président, suite à ces questions
intro-ductives et d'intendance, j'aimerais poser
une première question à monsieur Marquis, et ça
suivra par la présentation de monsieur Gagné, et
monsieur Marquis reviendra en toute fin pour
compléter la présentation de l'AIEQ.

- 12 Q. Alors, Monsieur Gagné, pourriez-vous préciser
brièvement encore une fois quelle est la mission
de l'AIEQ et décrire sa composition au niveau de
ses membres?

M. JACQUES MARQUIS :

R. Alors, je voudrais vous rappeler que je m'appelle
Marquis et non pas Gagné.

- 13 Q. C'est un bon départ.

R. C'est un bon départ. Alors, brièvement,
brièvement, l'Association de l'industrie
électrique du Québec regroupe quelque cent
quarante (140) membres corpo-ratifs des
entreprises qui oeuvrent dans le secteur de la
production, du transport, de la distribution

d'électricité qui représente aux environs de, je dirais, près de quarante mille emplois. Parmi nos membres, nous retrouvons des fabricants, des ingénieurs-conseils, des entrepreneurs, des installateurs et aussi des producteurs d'électricité.

Alors, brièvement, l'Association a pour mission, bien sûr, de défendre les intérêts de ses membres et de représenter l'industrie électrique au Québec, particulièrement dans le cadre de tous les débats qui entourent notre domaine et dans les débats qui sont susceptibles d'affecter le développement de notre industrie.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Merci. Monsieur le Président, vous avez pu constater que le mémoire de l'AIEQ couvre un certain nombre d'objectifs principaux, et nous avons l'intention de les aborder dans l'ordre, ou presque dans l'ordre, en faisant préciser certains points. Le premier objectif qui est adressé par l'AIEQ dans son mémoire, vous le retrouvez...

(9 h 50)

Alors, on reprend. Monsieur le Président, je vous réfèrais au premier objectif, abordé à la page 2 du mémoire de l'AIEQ, aux paragraphes 10 et suivants. Ce premier objectif réfère essentiellement à des questions d'ordre économique et je vais inviter monsieur

Gagné, notre expert, à répondre à certaines questions de précision.

- 14 Q. Monsieur Gagné, au paragraphe 5 de votre rapport, auquel on réfère dans le cadre du mémoire principal de l'AIEQ, vous expliquez, vous affirmez que Hydro-Québec s'appuie, dans sa cause tarifaire, sur une tarification au coût moyen. Compte tenu des positions de l'AIEQ, et de la position qu'elle prendra dans quelques minutes concernant une tarification au coût optimal, pourriez-vous définir ce que vous entendez précisément par tarification à coût moyen?

M. ROBERT GAGNÉ :

- R. Bon alors, ce que j'en comprends, c'est que la division Transport d'Hydro-Québec a un réseau de transport et évidemment, ce réseau de transport-là fonctionne, doit fonctionner, peut fonctionner de manière... est soumis à certains coûts. Alors ici, on parle de revenus requis, alors évidemment, ce n'est pas un jargon d'économiste, les économistes vont plutôt parler de coût économique, parce que le revenu requis ici, dans le fond, c'est le revenu nécessaire pour assurer la viabilité à court, moyen, long terme d'infrastructures.

Alors ça correspond exactement à la notion de coût économique, c'est-à-dire divisé en deux parties : le coût comptable, c'est-à-dire financement des actifs,

les salaires, l'entretien, *et cetera, et cetera*,
la recherche, les développements s'il faut en
faire; et d'autre part, il y a le coût
d'opportunité du capital évidemment, donc un taux
de rendement normal sur le capital qui a été
investi.

Donc si j'additionne ces deux morceaux-là,
j'obtiens le revenu requis, ça correspond au coût
économique. Et évidemment, si les revenus
effectifs rencontrent ces revenus requis-là, ou ce
coût économique-là, on est devant une situation où
une entreprise qui n'a pas de profit économique,
qui peut avoir un profit comptable mais qui n'a
pas de profit économique, donc qui n'est pas plus
rentable que, disons, la moyenne des entreprises
dans l'économie.

Alors à partir de cette notion de coût économique
ou de revenu requis, on évalue d'autre part la
quantité à produire. Bon ici, évidemment, c'est un
réseau donc ce qu'on regarde pour ce qui est de la
quantité à produire d'un réseau, c'est la capacité
de transport du réseau; donc ici, la capacité de
transport est évaluée de manière physique, si on
veut, puis on divise le coût économique par la
capacité de transport pour obtenir un prix
unitaire, ou un coût moyen par unité produite, qui
est ici des unités de capacité, tout simplement.

15 Q. Très bien. Au paragraphe 7 de votre rapport, à la

première ligne, vous indiquez que la mesure de ces charges est prise comme une réservation annuelle, première ligne du paragraphe 7; qu'est-ce que vous entendez par * réservations annuelles +?

R. Bon, c'est-à-dire que moi, j'ai vu qu'il y avait différentes charges qui étaient considérées : la charge locale et, en fait principalement la charge locale, et les ventes de point à point. Et c'était ces deux éléments qui étaient utilisés pour le calcul, si on veut, d'un tarif annuel. Et de ce que je comprends de la preuve, c'est qu'il s'agit ici de réservations annuelles, donc c'est un montant qui est payé annuellement et donc le client a accès à cette capacité de transport-là pendant douze mois, qu'il en ait besoin ou qu'il n'en ait pas besoin.

16 Q. Au paragraphe 13, Monsieur Gagné, à la page suivante, vous nous indiquez que les tarifs proposés sont des prix plafonds; pouvez-vous définir davantage ce qu'est un * prix plafond + ?

R. Oui. Le mot, dans ce cas-ci, n'est pas de moi mais c'est un terme reconnu, mais c'est exactement, ça, c'est tiré directement de la preuve d'Hydro-Québec, c'est-à-dire que les tarifs qui sont proposés, qui sont calculés avec la méthodologie qui est avancée par Hydro-Québec, dans le fond, c'est des tarifs, c'est des prix plafonds parce que Hydro-Québec, un peu plus loin, dit qu'ils ont aussi un programme de rabais qui peuvent s'appliquer à ces tarifs-là, donc

qui peuvent venir diminuer ces tarifs-là.

Évidemment, il faudrait vérifier attentivement, je ne suis pas certain que, par exemple, ces rabais-là s'appliquent, par exemple, sur une réservation annuelle pour, venant de la charge locale par exemple. Mais, bon, sous réserve de ça, il y a des prix plafonds qui sont là, qui sont le tarif maximum qui va être chargé, puis en fonction, je présume, de l'utilisation du réseau en temps réel, on peut appliquer des tarifs à tout moment... des rabais à tout moment.

17 Q. Monsieur Gagné, à la section suivante, au paragraphe 14, vous introduisez le concept de tarif optimal d'un point de vue de l'efficacité économique; pourriez-vous définir davantage ce que vous entendez par un * tarif optimal + ?

R. Bon, mettons de côté le contexte particulier ici du transport de l'énergie et regardons, de manière un peu plus générique, ce qu'est un tarif optimal, ou un prix optimal. Dans le fond, qu'est-ce qu'on veut, qu'est-ce qu'on demande au tarif, qu'est-ce qu'on demande au prix? On demande au prix qu'il transmette l'information, qu'il signale une certaine information aux consommateurs, aux utilisateurs.

On veut que l'utilisateur soit informé, par le prix, du coût en ressource sacrifié pour produire le bien

ou le service. Alors si j'achète un meuble, un fauteuil qui vaut trois mille dollars (3000 \$) et si ce prix-là est un prix, si on veut, optimal, un prix efficace, il transmet au consommateur l'information suivante : ça a nécessité la destruction de l'équivalent de trois mille dollars (3000 \$) en ressources pour fabriquer ce fauteuil-là.

Et pourquoi c'est important de toujours viser, si on veut, cette égalité-là entre le prix et le coût en ressource, c'est qu'on ne veut pas qu'il y ait de déséquilibre entre ce qui est consommé puis ce qui est produit. C'est-à-dire que, un tarif, par exemple, qui serait trop élevé, ou un prix qui serait trop élevé, signalerait au consommateur, dans le fond, une destruction en ressource plus grande que ce qui est effectivement le cas, et donc ça entraînerait aussi une sous-consommation de ce bien-là.

Le consommateur est informé, mal informé du coût en ressource parce que le prix affiché est trop élevé et donc ça entraîne une sous-consommation du bien en question. Quand je parle de sous-consommation, c'est par rapport à ce qui serait socialement désirable. L'inverse est également vrai : si le prix est trop faible, bien le signal n'est pas bon non plus.

Si le prix est trop faible, on en voit, puis on a

beaucoup d'exemples de ça, on va les mettre de côté parce que c'est, disons, prenons les Urgences dans les hôpitaux, il y a beaucoup d'économistes qui vont vous dire : * Écoutez, le problème des Urgences, c'est que le prix est trop faible. + Donc on ne transmet pas, à l'utilisateur, le coût en ressources qui est caché derrière le service, ou on transmet mal. Et donc à ce moment-là, ça entraîne une surcon-sommation. Alors évidemment, quand les choses sont gratuites, à l'extrême, les gens en consomment même s'ils n'en ont pas vraiment besoin. Et donc ça, c'est l'exemple extrême que je pourrais choisir.

Pour le concept économique maintenant de tarification efficace ou de tarif optimal, bien c'est relié au coût marginal de production, c'est-à-dire le coût de produire une unité de plus à la marge. Ici, dans le contexte du transport d'énergie, ça serait de dire, bien, quel est le coût marginal d'avoir une unité de puissance de plus, par exemple un mégawatt (1 MW) ou un kilowatt (1 Kw) de puissance de plus, c'est quoi le coût marginal de ça. Et du strict point de vue de l'efficacité économique, le tarif devrait être égal, ou le prix devrait être égal à ce coût marginal-là.

- 18 Q. Monsieur Gagné, vous avez parlé du tarif optimal, vous avez parlé des bienfaits et des méfaits d'un tarif qui serait soit trop élevé ou trop bas, j'aimerais qu'on revienne au cas plus particulier

d'une tarification du transport de l'énergie ou de la puissance. Et au paragraphe 15, vous introduisez une nuance et vous traitez du cas particulier où les coûts de production sont essentiellement des coûts fixes. Pourriez-vous aborder ce cas particulier de l'application d'une tarification optimale?

R. Bon, évidemment, le modèle dont j'ai brièvement discuté, il faut l'adapter au contexte. Alors ici, dans le cas du transport d'électricité, dans le cas du transport d'énergie, on est confrontés à ce qu'on appelle un monopole naturel, c'est-à-dire que c'est une opération qui se fait presque totalement avec des coûts fixes. Puis j'ai même vu, dans la preuve et dans les témoignages des dernières semaines, dans le fond, qu'à toutes fins pratiques, on considérerait que les coûts étaient fixes à cent pour cent (100 %).

Donc comme il n'y a que des coûts fixes, évidemment, imposer à un monopole naturel comme ça une tarification au coût marginal, ça entraîne un déficit d'opération perpétuel. Pourquoi? Parce que le coût marginal étant, les coûts étant fixes, les unités additionnelles, dans le fond, peuvent être produites à un coût nul ou pratiquement nul, il n'y a que des coûts fixes. Une fois que l'installation est là, l'utiliser, tant et aussi longtemps qu'on n'a pas atteint sa capacité maximale, bien les unités supplémentaires ne coûtent rien à produire.

Autrement dit, si vous avez un réseau qui est capable de transiter quarante mille mégawatts (40 000 MW) à tout moment, bien si on utilise trente mille mégawatts (30 000 MW), bien le trente et unième mille mégawatt (31 000ième MW), il ne coûte pratiquement rien à faire transiter. Donc on est dans une situa-tion où les coûts marginaux sont pratiquement nuls. Alors imposer une tarification au coût marginal, donc viser purement et simplement l'efficacité économique, amène un déficit d'opération.

Nous, les économistes, quand je dis * nous, les économistes +, en théorie, on n'a pas de problème avec ça, o.k.? Alors ce qu'on dit à ce moment-là, c'est que si c'est l'efficacité économique qui prime, très bien, l'État doit subventionner cette entreprise-là pour combler son déficit d'opération. Elle a un déficit d'opération, on a imposé l'effica-cité économique, tarification au coût marginal, il y a un déficit d'opération subventionné par l'État, c'est son rôle de combler ce déficit-là, parce que ici, l'État a jugé que ce qui était primordial, c'était que les prix transmettent le vrai signal.

Évidemment, ça pose des problèmes d'équité de subventionner comme ça un monopole naturel, donc, et aussi des problèmes financiers, je suppose, de la part du gouvernement, donc ce n'est pas une pratique

qu'on observe très fréquemment. Alors là, il y a, ça ouvre la porte à une multitude de solutions alternatives; une des solutions qui est utilisée fréquemment, c'est de faire la tarification au coût moyen, comme ce qui est proposé ici, c'est-à-dire de fixer les tarifs ou les prix, au niveau du coût moyen de production.

Alors il faut être conscient, quand on fait ça, que dans le fond, on introduit une distorsion et l'objectif, dans le fond, c'est de minimiser cette distorsion-là dans la mesure du possible.

19 Q. Monsieur Gagné, vous référez, au paragraphe 16 de votre rapport, à une * optimalité de second rang +, c'est à la cinq ou sixième ligne du paragraphe 16.

R. Oui.

20 Q. Je crois que vous référez à ce concept-là et vous posez certaines conditions; pourriez-vous élaborer sur cette * optimalité de second rang + et dans quelles conditions, et à quelles conditions et dans quelles circonstances elle peut être atteinte?

R. Oui, en anglais, on va parler de * first best + et de * second best +, c'est-à-dire le * first best +, ça serait la tarification au coût marginal, tarif égale coût marginal, donc l'efficacité économique pure et dure; second rang, * second best +, une des avenues, c'est tarification au coût moyen, comme on voit ici, et donc là, on fait un compromis sur l'efficacité

pour assurer la rentabilité de l'opération, ou en fait le, oui, la rentabilité de l'opération.

Évidemment, il y a deux conditions importantes.

Qu'on parle d'une tarification au coût marginal ou qu'on parle d'une tarification au coût moyen, ces deux conditions-là, il faut les avoir quand même, on n'y échappe pas. La première, c'est que, si on veut, la liste, ou les postes de dépenses considérés pour évaluer le coût économique, ou le revenu requis, dans le fond, cette liste-là doit être la liste des coûts nécessaires pour produire le bien ou le service dans des conditions normales d'opération.

Il ne s'agit pas de presser le citron à l'extrême, il ne s'agit pas non plus d'être, de faire preuve de laxisme à l'autre extrême. Donc il faut, c'est une liste, c'est la liste des coûts normaux, les postes de dépenses normaux pour une opération dans des conditions normales. Ça peut comprendre plein de choses, ça peut comprendre, entre autres, des inves-tissements à plus ou moins long terme, au niveau de la recherche, au niveau de la recherche de nouveaux produits, de nouvelles façons de faire, parce que, évidemment, plus tard, ça va mener à des gains d'efficacité.

Alors ça, c'est la première condition, cette

condition-là, elle est là qu'on soit au coût moyen, qu'on soit au coût marginal.

Deuxième condition, bien l'entreprise, l'entrepreneur, le dirigeant de l'entreprise, une fois qu'il a établi la liste des coûts nécessaires à la production, à la prestation normale du service, il doit maintenant équilibrer l'intensité de chacune de ces dépenses-là, donc d'utilisation de chacun des facteurs de production, il doit équilibrer, pour faire une image très courte, il doit équilibrer correctement, par exemple, sa quantité de capital avec sa quantité de main d'oeuvre, il doit trouver la bonne recette, le bon * mix + de facteurs de production, de manière à minimiser ses coûts.

Il faut, qu'on soit au coût marginal ou qu'on soit au coût moyen, il faut que la structure de coûts qui nous est présentée soit une structure de coûts qui est efficace. Parce que si la structure de coûts n'est pas efficace, là tout ce que je viens de vous dire depuis quinze minutes, on peut mettre ça au panier, ça ne sert plus à rien.

Donc qu'on soit au coût marginal, qu'on soit au coût moyen, c'est la même structure de coûts qu'on regarde dans les deux cas, il faut que ça soit une structure de coûts qui est, qui vienne d'un processus d'optimi-

sation, de minimisation des coûts. Il faut qu'il y ait une efficacité qui est démontrée là.

21 Q. Monsieur Gagné, si on résume cette première partie de votre témoignage, sujet aux deux conditions que vous venez de mentionner, est-ce qu'on doit conclure qu'une tarification à coût moyen, sous réserve de ces conditions-là, est un modèle de tarification acceptable dans les circonstances, dans le cas d'un monopole naturel qui est confronté essentiellement à des coûts fixes?

R. Ah, c'est un modèle tout à fait acceptable, on le voit souvent. Ma prétention, cependant, c'est qu'il y a des améliorations qui peuvent être apportées au modèle.

22 Q. Alors j'aimerais qu'on parle justement de ces améliorations-là et je vous amènerais à la section suivante de votre rapport, à partir des paragraphes 20 à 24, et suivants. Dans cette partie de votre rapport, Monsieur Gagné, vous liez la réglementation au coût moyen notamment, aux notions économiques de taux de rendement, de coûts et de profits. Et vous synthétisez ces relations en référant au vocable de l'effet Averch-Johnson.

Pourriez-vous décrire brièvement de quoi il s'agit, aux fins d'introduire une tarification différenciée dont on parlera dans quelques minutes?

R. Bon, évidemment, la réglementation des monopoles

naturels, ça ne date pas d'hier, ça fait plusieurs décennies que ça existe en Amérique du Nord et ailleurs dans le monde. Et il y a eu beaucoup de recherche qui s'est faite sur la manière la plus, si on veut, optimale de réglementer un monopole naturel pour éviter certains effets pervers.

Alors pendant longtemps, notamment aux États-Unis mais également au Canada, plusieurs monopoles naturels, on peut parler entre autres de la téléphonie, étaient réglementés sur la base de leurs profits, c'est-à-dire leur taux de rendement sur le capital. Donc l'organisme de réglementation fixait un objectif en termes de taux de rendement et le monopoleur ne pouvait dépasser cet objectif. Alors c'était un taux de rendement maximum admissible.

Or on s'est rendu compte, avec ce type de réglementation-là, dans le fond, que le monopole réglementé s'ajuste à la réglementation, qu'est-ce qu'il fait, bien il s'arrange pour réduire son taux de rendement sur le capital. Mais d'un autre côté, il peut y avoir des actionnaires, parce que ce n'est pas nécessairement tous des monopoles publics, il y a des monopoles privés là-dedans qui sont soumis à la réglementation, il peut y avoir des actionnaires, de l'autre côté, qui réclament des profits.

Alors pour régler ce problème-là, qu'est-ce que le monopole peut faire? Il peut, on a vu ça dans le cas de Bell Canada qui, pendant longtemps, avait une société soeur qui s'appelait Northern Telecom à l'époque et qui, dans le fond, déménageait ses profits vers le secteur non réglementé. Comment on fait ça? Bien on a une compagnie qui fabrique de l'équipement et on a une compagnie qui offre des services de téléphonie.

Évidemment, la compagnie qui offre les services de téléphonie a besoin d'équipement, donc achète l'équipement de la société soeur à prix, disons, raisonnable et peut même encourager cette société-là à faire beaucoup de recherche, beaucoup de développement dans le domaine de la téléphonie, des commutateurs téléphoniques, *et cetera, et cetera*. Bell Canada achète cet équipement-là; évidemment, ça augmente ses coûts de production, ça peut, à la limite, baisser son taux de rendement sur le capital et qui fait les profits évidemment, bien c'est la société soeur qui fait les profits parce qu'elle vend de l'équipement très, très performant.

(10 h 10)

Alors, la tendance, enfin le réflexe normal du propriétaire ou enfin des actionnaires d'une entreprise comme ça qui est un monopole réglementé, c'est de déplacer les profits dans le secteur non

réglementé si on applique une réglementation sur les profits. Quand on utilise une réglementation sur le coût moyen, l'effet est assez similaire dans le fond, hein, parce qu'on réglemente les profits ou qu'on réglemente les coûts, le résultat en bout de ligne est grosso modo le même.

Or, ici, la tendance dans le cas d'une réglementation au coût moyen, le danger, je dirais, qu'on pourrait avoir, c'est que le monopole cherche à augmenter ses actifs, parce que oubliez pas que les coûts ici qui sont considérés, ce sont des coûts économiques, donc qui incluent en quelque sorte du profit, et donc on augmente la taille de l'actif, on augmente les profits et, en théorie, on revient devant l'organisme de réglementation pour dire, bien, voyez-vous, mes coûts augmentent, et donc j'ai besoin d'une augmentation de mes tarifs pour couvrir l'augmentation de mes coûts.

Donc, ça, c'est un peu l'effet pervers de ce type de réglementation. Dans la littérature, on appelle ça aussi en anglais, une réglementation * cost plus +, c'est-à-dire qu'on calcule les coûts et puis on ajoute une - parfois on voit ça - on ajoute une marge bénéficiaire aux coûts puis on dit, bien, voici, le tarif, c'est le coût plus cette marge bénéficiaire-là. Ici, évidemment, la marge bénéficiaire est déjà

dans les coûts parce qu'on parle d'un coût économique. Donc, c'est l'effet qu'on appelle, qui est appelé dans la littérature l'effet Averch Johnson, c'est-à-dire que le monopole s'ajuste au contexte réglementaire; moi, mes coûts, mes coûts sont, enfin mes tarifs sont réglementés, une manière à faire augmenter mes tarifs, c'est de faire augmenter mes coûts, et comme mes coûts incluent d'une certaine manière des profits, bien, je peux ainsi faire augmenter mes profits.

23 Q. Monsieur Gagné, j'aimerais maintenant qu'on passe peut-être à des questions un peu plus concrètes parce que vous élaborez sur ce sujet dans les paragraphes qui suivent dans votre rapport, notamment aux paragraphes 25 et suivants. À la fin du paragraphe 25, vous indiquez que TransÉnergie reçoit la pointe comme une donnée aux fins du dimensionnement de son réseau. Qu'est-ce que vous entendez de, qu'est-ce que vous entendez par l'expression * recevoir cette pointe comme une donnée +?

R. Écoutez, ça, c'est mon interprétation de la preuve et mon interprétation aussi des témoignages et des contre-interrogatoires que j'ai lus, là. Je n'ai pas tout lu, là, mais j'en ai lu pas mal quand même. Et de ce que je comprends, c'est que TransÉnergie, dans le fond, ne gère, ne semble pas gérer la pointe; il n'y a pas de mécanisme de gestion de la pointe. Ma compréhension de la chose, c'est que, évidemment, ils

discutent avec leurs clients, les usagers potentiels des besoins à venir, mais il n'y a pas de mécanisme pour gérer cette pointe-là. Et, moi, ce que j'ai en tête quand je dis * gestion de la pointe +, c'est des mécanismes qui inciteraient par exemple, des mécanismes économiques, des outils économiques qui viendraient agir sur la hauteur de cette pointe annuelle-là.

24 Q. Monsieur Gagné, au paragraphe 26, vous vous intéressez au taux d'utilisation du réseau d'Hydro-Québec. Quelle est la pertinence de considérer ce taux d'utilisation dans le cadre de votre analyse?

R. Évidemment, on peut faire... Il y a un lien direct entre les coûts, hein, les coûts totaux ou le revenu requis et la taille du réseau, la capacité du réseau. La capacité du réseau, de ce que j'en comprends, elle est, si on veut, établie en fonction de la pointe annuelle; on doit être capable de répondre à la pointe annuelle lorsqu'elle se présente. Évidemment, elle se présente, cette pointe annuelle-là, pendant une certaine période dans l'année, présumément pendant les mois d'hiver. Et ce qui fait que le reste de l'année, le réseau est sous-utilisé.

Alors, les chiffres auxquels, moi, j'ai eu accès donnent, par exemple, un taux d'utilisation de la capacité de l'infrastructure autour de quatre-vingt-dix (90 %), quatre-vingt-quinze pour cent (95 %)

pendant les périodes de pointe, une moyenne autour de soixante-dix pour cent (70 %) mais avec des creux à quarante-cinq (45 %), cinquante pour cent (50 %) en été. Donc, là, on a une capacité de transport qui est sous-utilisée. Et, évidemment, ce qu'il est important de voir, c'est que lorsque, comme la plupart des coûts sont fixes ici, quand la capacité de transport est sous-utilisée, bien, il y a moyen de l'utiliser davantage à un coût pratiquement nul pour l'opérateur, et donc aller chercher des revenus additionnels.

25 Q. Monsieur Gagné, compte tenu, si on regarde le réseau actuel d'Hydro-Québec, quelle est la meilleure chose qu'Hydro-Québec peut faire compte tenu de ces taux d'utilisation réduits en période d'été?

R. Bien, utiliser son réseau pendant l'été aussi dans la mesure du possible. Dans le fond, idéalement, on voudrait, on a une infrastructure, on a une capacité de transport, on veut optimiser son utilisation, on ne veut pas avoir de capacité excédentaire qui n'est pas utilisée pendant un certain temps. Évidemment, il faut toujours se garder une marge de manoeuvre, une certaine réserve pour les impondérables et tout ça. Mais de manière générale, on ne veut pas avoir une sous-utilisation chronique d'une infrastructure de transport, ce serait une mauvaise allocation des ressources.

26 Q. Monsieur Gagné, on a parlé devant la Régie de puis-

sance, d'énergie, de tarification en fonction de la puissance, de tarification en fonction de l'énergie. Quant à vous, et je vous réfère peut-être plus généralement au paragraphe 27, mais peut-être davantage à des interventions qui ont été faites devant la Régie, vous avez référé tantôt à une conception du réseau en fonction de la puissance, vous référez également dans votre rapport à une tarification qui tient compte de l'énergie sous forme incitative. Pourriez-vous distinguer aux yeux de la Régie et réconcilier pour la Régie ces distinctions entre puissance au niveau de la conception et tarification incitative au niveau d'énergie?

R. Bien, moi, je suis peut-être un peu perpendiculaire à bien des gens, mais je ne vois pas de, je ne vois pas d'opposition entre ces deux concepts-là de puissance et d'énergie. À mon sens, à moins qu'il y ait quelque chose qui m'échappe, on parle un peu de la même chose. C'est-à-dire que, ce qui détermine les coûts, c'est évidemment la capacité du réseau, donc on parle de puissance. Ça, c'est ce qui détermine les coûts.

Mais, évidemment, à moins que je me trompe, ce qui voyage sur le réseau, c'est de l'énergie, c'est de la puissance multiplié par du temps, donc on utilise le réseau pendant un certain temps. Une analogie que je fais et que je faisais à mes collègues hier, c'est, quand on va louer un camion pour déménager, on loue

un 16 pieds mais on le loue pendant trois heures, six heures; le premier (1er) juillet, c'est une heure et demie à peu près il faut que vous fassiez votre déménagement très rapidement. Mais c'est, donc votre capacité de transport avec ce camion-là, ce n'est pas juste, bien, j'ai un 16 pieds, j'ai un 16 pieds pendant six heures, donc je peux faire trois voyages plutôt que deux voyages.

Donc, c'est comme ça qu'on détermine la capacité de transport. Or, le problème est exactement le même ici. Évidemment, ici, on fait face à un monopole naturel qui lui-même fait face à une demande fluc-tuante. La demande fluctue à l'intérieur d'un cycle journalier mais aussi entre les saisons et tout ça. Donc, on a en quelque sorte, comme je disais tantôt, une certaine capacité excédentaire qui serait rentable d'utiliser parce que cette capacité-là, actuellement, au moment où on se parle, elle est là, donc il faut l'utiliser.

D'autre part, je remarque que les tarifs qui sont proposés, par exemple le tarif annuel de soixante-quinze et dix-huit (75,18 \$), c'est un tarif pour une réservation annuelle, c'est-à-dire que le client qui paie ce tarif-là, ma compréhension de la chose, c'est qu'il peut utiliser le réseau sur toute l'année pour ce tarif-là et donc, en principe, il peut utiliser la

capacité. Alors, s'il utilise la capacité pour laquelle il a payé pendant une année, ce qu'il est en train de faire ici, c'est de faire transiter une certaine quantité d'énergie sur cette année-là. Il a accès à, je ne sais pas, moi, un kilowatt pendant une année, il paie soixante-quinze dollars (75 \$) pour ce kilowatt-là pendant une année. Bien, ce qu'il a au bout du compte, c'est à l'autre bout du tuyau, c'est un kilowatt année, à ma connaissance, c'est de l'énergie.

Peut-être pour revenir maintenant à la question plus précise de la réconciliation. Bien, évidemment, quand on parle de, et là vous m'amenez un peu sur le concept de tarification de pointe, quand on parle de tarification de pointe, on parle d'un tarif qui est applicable pendant un certain temps, Et donc, en période de pointe, par exemple, on a un tarif plus élevé pour signaler au client que le réseau, la taille du réseau a une taille, a une taille plus importante que ce qu'elle devrait peut-être être si la pointe n'était pas là. Donc, on signale ça au consommateur et on le signale comment, en lui chargeant un prix plus élevé.

Mais, ça, c'est pendant un certain temps. Exemple, je ne sais pas, moi, c'est pendant les mois d'hiver; je n'ai pas fait d'étude précise, là, là-dessus, mais ça

peut être pendant les mois d'hiver, du quinze (15) décembre au quinze (15) mars, les soirs de semaine entre cinq heures (5 h) et huit heures (8 h) le soir. On dit, bon bien, de cinq (5 h) à huit (8 h), le tarif d'électricité n'est pas le même parce qu'il y a tout un réseau qui est caché derrière, qui coûte des milliards de dollars à mettre sur pied et pour répondre en bonne partie, là, à cette demande-là qui est pointue. Mais comme c'est entre cinq heures (5 h) et huit heures (8 h), on parle ici d'énergie, là. Entre cinq (5 h) et huit (8 h), on a un tarif qui s'applique pour l'énergie qui va passer, l'électricité qui va passer sur le réseau entre cinq (5 h) et huit (8 h). Évidemment, après huit heures (8 h), on tombe, on pourrait tomber dans un autre tarif, entre huit heures (8 h) du soir et six heures (6 h) du matin mettons, et donc on parle encore de... Le temps est important ici.

27 Q. Monsieur Gagné, excusez-moi...

R. Non, allez-y!

28 Q. Effectivement, parce que je pense que vous me devanciez dans la mesure où vous abordiez des questions de modalité. J'aimerais qu'on fasse peut-être un pas en arrière et que vous nous définissiez ce que vous entendez par tarifs et conditions de pointe dans votre rapport et quel est l'objectif premier de cette tarification de pointe-là, tout d'abord, comme point de départ.

R. Bon. J'ai expliqué le concept de tarification de pointe qui est un concept très, très connu, donc il n'est peut-être pas nécessaire d'élaborer là-dessus. Mais en fait qu'est-ce qu'on fait avec un tarif de pointe, dans le fond, on réalise ou on accepte le fait que la demande fluctue de manière importante dans le temps. Et donc qu'il y a des périodes où la demande est très, très forte, et donc le tarif est en conséquence et il y a des périodes où la demande est très, très faible, est plus faible disons et le tarif est en conséquence. Donc, on reconnaît cet état de fait-là.

Quel impact l'imposition d'un tel tarif pourrait avoir? Bien, évidemment, au niveau de la consommation, il va y avoir des réactions; les consommateurs vont réagir, les usagers, les clients vont réagir. La loi de la demande s'applique dans le domaine de l'électricité comme elle s'applique dans le domaine des fruits et légumes et du transport, et peu importe le domaine. Et donc, quand il y a des prix plus élevés, les consommateurs agissent en conséquence.

Quel est l'impact de ça? Bien, évidemment, si on a un tarif plus élevé en pointe, la demande est plus faible en pointe, donc les besoins de développement futur du réseau, donc d'augmentation présumée de la capacité du réseau va être moins grande. Donc, le

développement va être moins rapide, premièrement.
Donc, c'est une forme de prévention des sur-
investissements.

Évidemment, ça permet aussi de déplacer de la
demande dans le temps, donc en quelque sorte un
certain lissage de la demande dans le temps. Puis,
là, quand je parle dans le temps, je pense surtout
à l'inté-rieur d'une journée, mais ça peut être
aussi à l'intérieur des saisons. Il y a peut-être
certains clients qui peuvent déplacer, retarder
leur demande sachant que les prix vont être plus
faibles hors pointe. Donc, tout ça permet une
meilleure utilisati-on du réseau, si on veut, des
fluctuations moins grandes au niveau de
l'utilisation du réseau.

Ça permet de réconcilier un peu aussi ce que je
disais au début de mon témoignage, c'est-à-dire
réconcilier en partie, hein, j'ai parlé de tarifi-
cation au coût marginal versus tarification au
coût moyen, j'ai dit, bon, bien, la tarification
au coût moyen, c'est une espèce de compromis qu'on
est obligé de faire pour assurer la rentabilité.
Tarification comme ça, tarification de pointe
pourrait aussi être * désignée +, élaborée de
manière à assurer la rentabilité de l'opération et
en même temps de rapprocher, si on veut, les prix
des coûts, hein, parce qu'on sait que les coûts
sont plus élevés à

cause de la pointe, donc les prix sont plus élevés en pointe. Si ce n'était de la pointe, les coûts seraient plus faibles, donc les prix seraient plus faibles.

Donc, il y a une certaine réconciliation entre les prix et indirectement les coûts marginaux de production. Mais évidemment, ce n'est pas parfait. Tantôt, je vous disais, il y a plusieurs alternatives. C'en est une. C'est une manière d'introduire une certaine forme de réconciliation et donc de tendre vers une plus grande efficacité économique sans faire de compromis au niveau de l'équité, donc sans demander au gouvernement de subventionner le déficit d'opération de l'entreprise. Je l'ai dit, ça envoie aussi un message plus précis aux consommateurs, plus adéquat aux consommateurs.

Et je comprends que, ici, on est dans une cause de transport, mais je comprends aussi en lisant la montagne de documents qui m'a été donnée qu'il y a une grosse partie du réseau, dans le fond il y a une grosse partie de la capacité du réseau qui est réservée et utilisée pour la charge locale, donc le réseau de distribution principalement d'Hydro-Québec au Québec.

Et donc, ultimement, en appliquant un principe de

tarification de pointe au niveau du transport, comme dans le fond les tarifs, au niveau de la distribution, je présume, sont la somme des coûts de production, des coûts de transport et des coûts de distribution, bien, si le signal au niveau du transport, c'est un signal comme quoi, en fait, si le signal sur les prix est adéquat au niveau du transport, bien, ultimement, il va être transmis aux consommateurs dans leur tarif de distribution parce que les tarifs de distribution étant la somme, un tarif, prix de vente en fait, qui sont la somme de production, transport et distribution. Donc, le signal va être transmis de cette manière-là dans un créneau qui représente le gros des affaires du transport. À l'oeil, j'estime environ à quatre-vingt-dix pour cent (90 %) autant les revenus que la capacité requise pour la charge locale, donc les clients sur le territoire québécois.

- 29 Q. Monsieur Gagné, j'aimerais maintenant qu'on passe de la théorie à la pratique. Et si on demandait à quelqu'un de prendre son crayon et de concevoir une grille tarifaire, je crois comprendre de votre rapport, notamment au paragraphe 32, que cet exercice peut se faire de façon à assurer une tarification neutre au plan des revenus, ou bien neutre au plan des profits, ou un juste milieu entre les deux. Pourriez-vous nous décrire davantage ce que serait une tarification de pointe neutre au niveau des

revenus pour TransÉnergie, et ensuite neutre au niveau des profits, et enfin peut-être une solution mitoyenne?

- R. Bien, je n'ai pas, dans mon rapport, je n'ai pas élaboré beaucoup sur le design, si on veut, d'une structure de tarification de pointe parce que ça prend quand même certains moyens pour faire ça, ça prend des données principalement; il faut avoir l'information sur les profils de consommation. Mais à supposer qu'on ait ça et qu'on ait une idée, une vague idée de la réaction des consommateurs aux variations de prix, on est capable disons, pour simplifier, mais je pense qu'un système comme ça devrait être simple parce qu'il faut... si le système est trop complexe, il est mal compris des consommateurs, et là ce n'est pas un jugement de valeur que je porte, moi, le premier, s'il y avait huit tarifs d'électricité qui s'appliquaient pour ma consommation domestique, je ne comprendrais pas, mais deux, je suis à peu près capable de comprendre.

Et une fois qu'on a fait ça, il y a moyen, une fois qu'on connaît ça, il y a moyen d'établir, de calculer les tarifs de différentes façons. Le premier, ce serait neutre au plan des revenus, c'est-à-dire que, en fin d'année, le client dans le fond a la même facture; sa facture n'a pas changé. Tout ce qui a changé, c'est, si on veut, sa manière de consommer

pour maintenir sa facture constante. Il a déplacé de la consommation de la pointe vers la consommation hors pointe. C'est exactement ce qu'on veut. Parce qu'on veut, dans le fond, limiter la croissance du réseau. Quand je dis * ce qu'on veut +, c'est au point de vue de l'efficacité économique.

Or, ça, c'est le premier. Mais ce n'est pas une solution très, en tout cas, moi, comme consommateur d'électricité, ce n'est pas une solution qui m'excite beaucoup parce que, évidemment, où est mon bénéfice à moi consommateur, je suis obligé de prendre ma douche dans le milieu de la nuit, mettons. Et ma facture d'électricité n'a pas changé en bout de l'année. Alors, ça ne me dérange pas à la limite prendre ma douche à la fin de la nuit, en milieu de la nuit, sauf que je veux y trouver mon compte aussi. Et la manière d'y trouver son compte, c'est d'avoir une facture plus faible en bout de piste.

L'autre manière, c'est qu'elle soit neutre au plan des profits. Alors, encore là, parce que le réseau, la croissance du réseau est moins rapide, les coûts sont moins rapides, la croissance des coûts est moins rapide, donc il y a un gain d'efficacité, là, qu'on va chercher. Et l'entreprise peut dire : bien, moi, je gèle mes profits et le gain d'efficacité, je le transfère aux consommateurs à cent pour cent. Donc,

là, on a une baisse des revenus. Donc, là, c'est l'exemple où tout le gain d'efficacité, dans le fond, est transmis aux consommateurs. Faites des efforts, vous retardez certains achats ou certaines consommations, ce n'est pas, ce ne serait pas votre premier choix, en bout de piste, vous vous retrouvez avec une facture qui est plus faible, donc voilà votre bénéfice.

(10 h 30)

Évidemment, comme dans beaucoup de choses, les solutions moyennes sont plus populaires parce qu'elles en donnent un peu à tout le monde. Donc évidemment, il y a moyen d'imaginer aussi une solution qui, où le gain d'efficacité serait transmis en partie à l'opérateur, à l'entreprise, sous forme de profits plus élevés, et en partie au consommateur, sous forme d'une facture d'électricité, en bout de ligne, qui est plus, une facture de transport, dans ce cas-ci, qui est plus faible.

30 Q. Merci, Monsieur Gagné. J'aimerais maintenant aborder un dernier volet de questions concernant votre rapport. Vous avez évoqué, je pense au paragraphe 33, certaines expériences américaines où une tarification de pointe avait été mise en place; pourriez-vous nous en parler davantage?

R. Bon, il y a eu beaucoup d'expériences, il y a eu beaucoup de choses qui ont été écrites là-dessus. Une chose est certaine, l'effet sur le profil de consom-

mation, il est certain, donc il y a un effet sur le profil de consommation de la tarification de pointe dans le domaine de l'électricité.

L'autre chose, c'est que la tarification de pointe, ce n'est pas (1) quelque chose de nouveau; (2) ce n'est pas quelque chose d'inexistant dans ce monde, ça existe et ça existe plus qu'on ne le pense.

31 Q. Pourriez-vous nous parler du domaine d'électricité, par exemple, au Québec, est-ce que le concept de tarification de pointe, présentement, à l'heure à laquelle on se parle, existe au Québec déjà?

R. Indirectement, je pense que oui. Je connais assez bien, parce que j'ai des amis qui en profitent du programme, par exemple, biénergie, qui à mon sens est une forme de tarification de pointe; le tarif ici n'est pas fondé sur l'heure d'utilisation, il est fondé sur la température extérieure, mais ça demeure, à strictement parler, un tarif de pointe.

Je comprends aussi, pour avoir lu la preuve, qu'il y a des programmes de rabais qui sont appliqués, il y a un système, qui est le système OASIS, qui est un système de gestion du réseau et où les clients, essentiellement, peuvent, entre guillemets, * placer des commandes +, et évidemment, je présume, si le réseau est très peu sollicité, les rabais vont être plus importants que si le réseau est très sollicité.

Donc on est, encore ici, dans un, sous une forme de tarif de pointe.

Il y a d'autres secteurs économiques aussi qui utilisent des tarifs de pointe, puis ça, il y en a plein d'exemples. Les compagnies aériennes font ça systématiquement, les péages sur les autoroutes, bon, moi, pour un, je pense que malheureusement, il n'y en a plus au Québec, puis il devrait y en avoir.

Mais c'est un système, dans le fond, de gestion de la pointe, de gestion de la demande, les postes de péage sur les autoroutes, qui permet de retarder des investissements importants dans des infrastructures très coûteuses. Donc c'est un mécanisme d'incitation économique pour gérer des phénomènes de pointe et pour, entre autres, empêcher ou éliminer la congestion.

32 Q. Monsieur Gagné, vous avez parlé de deux phénomènes de tarification de pointe indirects, vous avez parlé des rabais, vous avez parlé également du programme biénergie. On a parlé également ici des ventes point-à-point d'un marché spot d'un réseau OASIS, est-ce qu'un marché spot, pour vous, correspond *de facto* à une tarification de pointe?

R. Bien, dans mon esprit, un marché spot, c'est un marché libéralisé, si on veut, concurrentiel, où il y a des offreurs et où il y a des demandeurs et donc où

il y a un tarif qui s'établit en fonction d'un équilibre de marché d'offre et de demande. Alors c'est un tarif de pointe poussé à son extrême, dans le fond, le tarif qui est là reflète l'intensité de la demande à ce moment-là. Et un tarif de pointe, ce n'est pas autre chose que ça, c'est un tarif qui reflète l'intensité de la demande à un moment précis.

- 33 Q. Monsieur Gagné, j'aimerais également vous lire un extrait de la preuve d'Hydro-Québec, document HQT-10, document 1, il s'agit du témoignage en chef de monsieur Albert Chéhadé. Ce n'est peut-être pas nécessaire de le sortir, je vais vous en faire la lecture, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Peut-être vous pourriez nous dire à quelle page?

Me ÉRIC DUNBERRY :

Oui, c'est aux pages 35 de 66, lignes 3 à 12. Et ça se lit comme suit, on y parle de congestion appréhendée ou non mais en traite du point de vue tarifaire. On nous dit ce qui suit :

Dans l'éventualité où le réseau d'Hydro-Québec serait davantage sollicité en raison d'un accroissement significatif du nombre d'acteurs sur les marchés de gros québécois et voisins, le tarif de transport proposé

pourrait être adapté pour tenir compte de façon explicite de la congestion occasionnée par l'augmentation du transit sur le réseau. En effet, la tarification basée sur les coûts marginaux de court terme, c'est-à-dire le coût de la nouvelle répartition, pourrait alors être appliquée au-delà du tarif de transport de type timbre-poste afin d'éliminer le problème de congestion. Ce type de tarif combiné est actuellement utilisé dans les réseaux de transport faisant face à des problèmes significatifs de congestion.

34 Q. Est-ce qu'une approche du type de celle décrite pour traiter d'un problème possible, qui n'est pas confirmé ou infirmé mais qui est présenté comme une hypothèse, est-ce qu'il s'agirait, dans un cadre comme celui-là, également d'une tarification de pointe, au plan conceptuel de la théorie économique?

R. Bien, de ce que je comprends de cet extrait-là, dans le fond, c'est qu'il y a un problème de congestion appréhendé, ou enfin on fait l'hypothèse qu'il y a un problème de congestion, donc on a une demande qui est soutenue, qui est importante, et on parle, à ce moment-là, d'ajuster le tarif en conséquence, donc quand on parle de coûts marginaux de répartition et tout ça.

Donc on reconnaît ici qu'il y a, que la fluctuation de la demande à la hausse, si on veut, le déplacement vers le, à la hausse de la demande entraîne une augmentation des coûts et ce qu'on veut faire, c'est, en quelque sorte, transmettre ce coût-là à l'utilisateur. Donc à mon sens, c'est un vocabulaire différent mais qui veut dire exactement la même chose : on parle de tarification de pointe.

35 Q. Monsieur Gagné, dernière question, et vous y avez fait référence tantôt peut-être brièvement, peut-être qu'on vous demandera, en contre-interrogatoire, si cet exercice n'est pas prématuré, soit que les données ne soient pas disponibles, soit finalement qu'on devrait se saisir de cette hypothèse que vous proposez d'une tarification de pointe au niveau de la cause de distribution. Pourriez-vous répondre à ces deux volets de la même question, soit de savoir si c'est prématuré au plan tarifaire et de savoir si c'est prématuré au plan de la faisabilité de cette proposition tarifaire?

R. Bien, sur l'aspect prématuré de la proposition, je ne vois pas en quoi ça peut être prématuré. On est ici, à la Régie de l'énergie, je suppose que, je pense que ça fait quelques semaines que vous êtes ici et que vous avez entendu plein d'experts et vous avez accès à une documentation technique très imposante, donc d'un point de vue, disons, objectif, tout ce que je peux dire, c'est que si ce n'est pas fait ici, où et

quand ça va être fait?

Je pense que les éléments sont en place pour que ça se fasse à ce moment-ci, d'une part. D'autre part, quelle était votre deuxième question?

- 36 Q. Le deuxième volet, c'est de dire qu'au plan tarifai-re, vous avez référé tantôt que l'essentiel de la pointe est attribuable à la charge locale donc alimentée à partir du réseau de distribution...

R. Ah oui.

- 37 Q. ... alors que nous parlons ici de transport. Je pense vous avez référé brièvement à une équation, j'aime-rai-s que vous explicitiez.

R. Oui, j'en ai parlé, j'en ai discuté un petit peu tantôt. Évidemment, si on admet que les tarifs au niveau de la consommation, dont domestique, industrielle et tout ça au Québec, c'est la somme de trois composantes, c'est-à-dire production, transport et distribution, bien évidemment, je ne sais pas ce qui se passe du côté de la production mais si, au niveau du transport déjà, il y a, les bons signaux sont envoyés en termes de coûts de production, bien ces signaux-là vont se répercuter dans les tarifs de consommation.

Et, parce que les tarifs de consommation sont la somme de trois composantes, sinon, je présume que la composante transport est quand même une composante

relativement importante dans les coûts totaux et donc si, à ce moment-ci, il y a un bon signal qui est envoyé au niveau du transport, bien tôt ou tard, ce signal-là va se répercuter au niveau des tarifs de consommation, qui représentent quand même quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de la charge.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Merci, Monsieur Gagné. J'aimerais revenir et terminer cette présentation du panel en posant quelques ques-tions à monsieur Marquis.

- 38 Q. Monsieur Marquis, on a entendu un économiste qui nous a parlé de théories appliquées au Québec et ailleurs, qui nous a fait une proposition fondée au plan écono-mique, j'aimerais revenir vers les gens d'affaires et non plus parler d'économie appliquée mais parler d'affaires, et parler d'affaires avec le représentant de l'AIEQ.

Je vous dirige au quatrième objectif de l'AIEQ, à la page 5 de la déclaration de monsieur Marquis. Ce quatrième objectif s'intitule * Favoriser le commerce de l'électricité +. Et, Monsieur Marquis, vous con-cluez, au paragraphe 23 de cette section, que l'AIEQ soutient qu'un tarif de transport qui serait infé-rieur au tarif optimal, tel que décrit et présenté par monsieur Gagné, ne favorise pas à long terme le commerce de l'électricité.

Pourriez-vous, de la perspective des gens d'affaires, la perspective de l'industrie, nous expliquer en quoi un tarif faible, ou trop faible, ou inférieur au tarif optimal n'est pas, à long terme, favorable au commerce?

M. JACQUES MARQUIS :

R. Alors même si ça peut paraître un peu surprenant a priori de dire qu'un tarif faible ne serait pas favorable au commerce, j'aimerais l'expliquer. Premièrement, je pense qu'il est très clair dans notre esprit que les membres de notre industrie, et ils l'ont démontré dans le passé, que nous sommes en faveur d'une augmentation du commerce de l'électricité puisque c'est définitivement rentable pour le Québec, tant du point de vue environnemental que du point de vue économique.

Un faible coût, évidemment, à court terme, peut sembler favoriser le commerce de l'électricité. Par contre, il faut se rappeler que si le transporteur ne peut générer de revenus suffisants, il ne pourra pas justifier de continuer le développement, l'entretien et l'expansion de son réseau et, par conséquent, se devrait de mettre des projets en veilleuse, ce qui, à moyen et à long terme, aurait un effet négatif sur le commerce de l'électricité.

En même temps, et je pense que ça a été mentionné tantôt, en même temps, si on ne peut générer suffi-samment de revenus du côté transport, ça veut dire que le transporteur devra être subventionné d'une façon ou de l'autre, donc de le prendre à partir soit des tarifs de distribution, et on sait déjà que les tarifs de distribution, ou la partie distribution comme telle est déficitaire, ou le prendre dans la partie production, à moyen terme et à long terme, c'est aussi négatif pour l'expansion du commerce de l'électricité.

39 Q. Monsieur Marquis, au thème suivant, au cinquième objectif, vous explorez l'autre côté de ce même dollar, * same coin +, et vous nous dites aux paragraphes 26 et suivants, en fait c'est cette section au complet, qu'un tarif trop élevé ne favorise pas davantage la filière hydroélectrique. Pourriez-vous préciser votre position là-dessus?

R. Bon, premièrement, un tarif trop élevé a un impact sur la facture des consommateurs puisqu'il s'agit toujours de la somme des composantes production, transport et distribution. Et il ne faut pas oublier que dans notre monde, on est aussi en concurrence avec d'autres formes d'énergie, ce qui viendrait amoindrir la position concurrentielle de l'électricité par rapport à d'autres formes d'énergie, comme le gaz naturel ou le pétrole, et dans certains domaines d'application.

Et pour nous, ce qui est important, je pense, au départ, c'est que le transit d'énergie, quand on parle de commerce d'électricité aussi pour nous, ce n'est pas nécessairement le prix en soi qui est le plus important, c'est le volume qui doit être transité sur un réseau et c'est ça qui va assurer, à long terme, une meilleure utilisation donc de meilleurs revenus et qui va permettre l'accroissement de ce réseau-là.

En même temps, je pense qu'on a parlé... excusez-moi, je suis en train de perdre la voix... on pourrait s'imaginer que le fait que des tarifs soient très élevés qu'on pourrait, en même temps, justifier de faire beaucoup de développement au point de vue du réseau de transport, ce qui en soi pourrait favoriser l'industrie électrique. Par contre, comme je disais tantôt, premier point, et je l'ai couvert, c'est qu'on ne peut pas s'imaginer qu'avec un tarif élevé, on va définitivement favoriser ce commerce-là.

Mais d'autre part, pour l'industrie, lorsqu'on a à fournir de l'équipement ou des services au transporteur, il est évident que ça se fait sous forme d'appel d'offres et on est dans une situation de concurrence, et de concurrence très vive, de concurrence féroce même, je dirais, dans les dernières années. D'ailleurs, les niveaux d'investissements au Québec

ont tellement descendu dans la dernière décennie que les entreprises qui ont réussi à survivre dans notre domaine sont des entreprises qui ont exporté et qui vendent ailleurs leurs services et leurs produits.

Mais tout ça pour dire que généralement, dans notre industrie, dans une situation concurrentielle comme on l'est, on n'a pas réussi à avoir des, comment je pourrais dire ça, des rendements supérieurs à la norme dans ce qui se vit dans notre type d'industrie.

40 Q. Monsieur Marquis, une question assez pointue, on la retrouve au sixième objectif intitulé
* Primauté de la filière hydroélectrique +, vous avez vu dans les notes sténographiques et vous avez entendu un certain débat concernant une tarification timbre-poste; j'aimerais vous entendre préciser la position de l'AIEQ entre une tarification timbre-poste et la filière hydroélectrique.

R. Premièrement... et j'espère que je ne perdrai pas la voix, on disait qu'il y en a qui veulent accoucher, moi, je vais accoucher d'autre chose j'ai l'impression; je m'en excuse, j'espère que vous allez pouvoir me suivre quand même.

Ce que je voulais dire, c'est que premièrement, notre industrie, et c'est très important de le comprendre, notre industrie a été bâtie autour du développement hydroélectrique au Québec. Donc pour

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THÈMES 5 et 6
PANEL - AIEQ
Int. Me Éric Dunberry

nous, il est

important, au point de vue industrie, que les retombées du développement continuent à se faire vers les secteurs de notre industrie qui ont été effectivement développés autour de ça.

Mais en même temps, on pense qu'un tarif timbre-poste évite de favoriser, parce que les autres options, c'est quoi, c'est d'avoir des tarifs, par exemple, qui seraient basés sur la distance et à ce moment-là, on vient de favoriser complètement d'autres filières, qui sont les filières thermiques. Donc pour les raisons évoquées dans mon préambule, en réponse à cette question-là, ça viendrait défavoriser premièrement notre industrie.

Deuxièmement, comme on le disait tantôt, au point de vue environnemental et au point de vue économique, la filière hydroélectrique demeure, pour le Québec, de première importance et c'est pourquoi nous sommes absolument en faveur du maintien d'un tarif timbre-poste. Et en plus, ce tarif-là, un tarif timbre-poste, est aussi compatible avec ce qui se passe dans les principaux réseaux voisins.

(10 h 45)

- 41 Q. Monsieur Marquis, j'aimerais maintenant aborder le dernier chapitre de cette présentation, si vous me permettez l'expression, qui est un peu au coeur de votre mémoire, c'est votre septième objectif qui

traite de la sécurité des approvisionnements. Et je pense, tout tourne autour du concept de fenêtre de vulnérabilité. Au paragraphe 36 de votre mémoire, vous introduisez ce concept de fenêtre de vulnérabilité. Pouvez-vous préciser, à la lumière de toute la preuve que vous avez entendue et lue, ce qui, pour vous, est à l'origine de cette fenêtre de vulnérabilité? Avant d'aborder la question des solutions, là, mais parlons du problème. Quel est le problème de vulnérabilité auquel vous référez ici?

- R. Si on parle du problème de vulnérabilité, je pense que, premièrement, quand on observe ce qui se passe un peu partout autour de nous en Amérique du Nord, mais particulièrement en Californie, je pense qu'il faut retirer d'abord une grande leçon, c'est que ce n'est pas parce qu'on arrête de développer que la demande va cesser de croître. Ça, c'est la première chose.

D'ailleurs, au Québec, si on regarde les prévisions, et c'est des prévisions qui sont connues, qui sont documentées entre autres dans le Plan stratégique d'Hydro-Québec et dans divers documents qui ont été fournis, c'est qu'il y a une croissance des besoins en puissance et en énergie au Québec qui nous amène vers, je dirais, deux mille quatre (2004), deux mille cinq (2005) vers un déficit parce qu'on n'a pas pris les décisions à temps de façon à pouvoir répondre aux

besoins de la croissance à laquelle on doit faire face.

Donc, à cause de ce manque de décision, à part un projet comme Toulnostouc qui, je rappelle, n'est pas encore approuvé ou qui n'a pas encore reçu tous les décrets puisqu'il vient à peine de passer devant le Bureau d'audiences publiques en environnement, mais c'est un projet de l'ordre de, quoi, cinq cents mégawatts (500 MW) en bas de trois térawattheures (3 TWh), alors que, en parallèle avec ça, je vous rappellerai quand même que la dernière grande décision qui a été prise au Québec pour la construction d'une infrastructure de production remonte aux années quatre-vingt-dix (90), quatre-vingt-douze (92), quatre-vingt-treize (93) pour la centrale de SM3 qui va entrer en service à l'automne de cette année.

Évidemment, il y a d'autres projets dont on entend parler qui sont dans le collimateur. Je vous donne-rais comme exemple, récemment, c'est la semaine dernière, je crois, que le premier décret a été annoncé pour une centrale au fil de l'eau sur la Romaine, mais la mise en service de la Romaine est en deux mille huit (2008), ce n'est pas dans l'Horizon 2004-2005, loin de là. Encore là, la semaine dernière, on annonçait un programme de petites centrales, suite d'ailleurs à des recommandations de la Régie de

bien vouloir accorder une place à la production privée, ce qui est annoncé n'est pas encore réalisé, on parle d'un potentiel de, quoi, de quatre cent vingt-cinq mégawatts (425 MW) de trente-six (36) petites centrales mais quoi doivent aussi passer à travers tout un processus d'approbation.

À l'heure actuelle, avec les taux de croissance qu'on connaît, on a besoin au Québec, je dirais, d'une centrale de l'ordre de Touloustouc à chaque année à compter de cette période-là. Et ce n'est pas ce qui est en train de se produire. Donc, ça nous amène devant un déficit énergétique à l'horizon de ces années-là. Pourquoi? Parce qu'on a eu des délais d'approbation beaucoup trop longs pour la mise en oeuvre de ces projets-là.

Et je vous rappellerai aussi que dans toute infrastructure, que ce soit des infrastructures de transport, et de transport d'électricité bien sûr, on pourrait aussi parler de transport routier puisque c'est un problème qu'on vit tous, mais qu'il est important, et qu'il est important aussi d'en assurer l'entretien. Donc, il ne faut pas oublier que, pendant cette période-là aussi, il y aura des infra-structures de production qui seront retirées de service pour en faire de l'entretien parce que, il ne faut pas oublier que l'équipement vieillit aussi.

Donc, tous ces facteurs-là font que, à l'horizon dont on parlait tantôt, 2005, 2004-2005, on risque de faire face à un déficit énergétique même pour le Québec.

42 Q. Alors, déficit énergétique pour le Québec, c'est un problème de taille. Vous évoquez trois solutions dans votre mémoire : l'importation, la filière thermique et vous proposez une tarification incitative comme un des moyens utiles. Pourriez-vous revenir sur les deux premiers et on abordera le dernier pour conclure votre présentation?

R. Lorsqu'on parle d'importation d'électricité comme solution, premièrement, je pense que c'est, on importerait de la capacité thermique puisque, outre-frontière, il y a pratiquement plus de développement hydroélectrique qui peut se faire. Et de toute façon, ça prendrait du temps. La raison pour laquelle on dit que la filière thermique a un avantage, et un avantage énorme par rapport à la filière hydroélectrique, c'est le temps de réalisation.

Un projet majeur de développement hydroélectrique prend sept, huit ans; centrale thermique, on parle de trois, quatre ans peut-être. Alors tout ça mis ensemble, que ce soit une centrale thermique de l'autre côté de la frontière ou au Québec, je reviendrai tantôt du côté du Québec, mais on demeure sujet aussi à une chose, c'est la fluctuation des prix du gaz

naturel. Et aussi, le gaz naturel, c'est évident que, pour nous, comme association, donne... les centrales à turbine à gaz vont donner beaucoup moins de retombées économiques pour notre industrie en général. Mais en même temps, au point de vue environnemental, faire des centrales au gaz naturel, c'est moins bon que de faire du développement hydroélectrique même si le gaz naturel est supérieur à faire des centrales au charbon ou des centrales nucléaires.

Alors, si je reviens maintenant à la partie Québec, c'est l'autre solution, c'est de dire, on parlait tantôt d'importation, mais encore faut-il que ce soit disponible avant d'aborder la situation du Québec, mais encore faut-il que ces centrales-là soient construites et disponibles au moment où on en a besoin. Donc, il y a une question de disponibilité; il y a une question de fluctuation importante des coûts, comme je disais tantôt, puisqu'on a vu ces derniers temps des augmentations considérables du côté du gaz naturel.

Maintenant, du côté du Québec, il est évident qu'on fait face au même problème de construire des centrales turbine à gaz du côté du Québec puisque, au point de vue environnemental, c'est inférieur à la filière hydroélectrique.

43 Q. Un des points en matière d'importation dont on

parlait hier, et vous ne l'avez pas évoqué ce matin, qui me paraissait intéressant, c'est la dépendance liée aux importations. Je vous vois sourire, mais ça paraissait important hier. J'aimerais qu'on l'entende aujourd'hui.

R. Et je vous remercie de me rappeler à l'ordre. Il est évident que la dépendance, et on regarde, je vais revenir un peu sur l'exemple de la Californie. La Californie, depuis dix, douze ans, n'a absolument pas rajouté de nouvelles centrales ou d'infrastructures de transport en se fiant à la disponibilité, et je le répète, en se fiant à la disponibilité des fournisseurs à l'extérieur de la Californie avant même qu'on parle de déréglementation en Californie. La déréglementation a suivi après. On a eu l'occasion de lire six, sept, huit raisons pour lesquelles ça n'avait pas fonctionné en Californie. Mais au départ, c'est une question fondamentale d'offre et de demande et aussi de pouvoir l'acheminer vers les centres de consommation.

Donc, la dépendance aussi au point de vue, par exemple le gaz naturel, c'est qu'on ne contrôle pas non plus le coût à la source. Et, ça, c'est un autre facteur important. Dans le cas de l'hydroélectricité au Québec, je pense qu'on a eu la chance et on a encore la chance d'avoir cette ressource qui est renouvelable, qui est durable. Et ce serait une

erreur stratégique que de ne pas l'utiliser. Bon. Évidemment, à court terme, on aura peut-être à faire face à l'utilisation quand même de centrales à turbi-ne à gaz. Ce qui va vous amener à votre prochaine question.

- 44 Q. Effectivement, qui est l'avant-dernière question. Bien préparé hein! Hein! Ça va bien. Alors, avant-dernière question...

LE PRÉSIDENT :

C'est beau à voir.

M. JACQUES MARQUIS :

- R. J'essaie de faire de mon mieux.

Me ÉRIC DUNBERRY :

- 45 Q. Alors, Monsieur Marquis, effectivement, c'est l'avant-dernière question. Dites-moi donc pourquoi des gens d'affaires, comme les gens de l'industrie électrique du Québec, sont en faveur d'écrêter une pointe, de limiter la demande à la pointe, dites-moi pourquoi vous êtes en faveur avec ce que propose au plan de la théorie économique monsieur Gagné, perspective gens d'affaires toujours?

- R. Bon. Premièrement, je pense que j'ai couvert un des aspects en parlant qu'il était moins opportun, et je ne dis pas que ce n'est pas opportun, mais qu'il est moins opportun au Québec d'avoir recours à des sour-

ces thermiques comme le gaz naturel. Deuxième raison, c'est, comme ça a été expliqué par monsieur Gagné tantôt, au point de vue économique, ça a un fondement quand même solide. Troisièmement, ça peut être rentable pour tout le monde. Ça peut être rentable pour les usa... pardon, les usagers d'Hydro-Québec. - J'ai normalement pas de difficulté avec ce mot-là, je ne sais pas qu'est-ce qui m'arrive. - Et c'est aussi avantageux pour Hydro-Québec.

Pour les usagers, ça peut être avantageux, c'est une façon en diminuant l'appel de pointe de permettre, de permettre une forme de sécurisation de l'approvisionnement en période de fortes demandes. En même temps, au point de vue coût, on a dit qu'on pouvait imaginer une formule qui ferait que, pour le consommateur, ça peut être relativement neutre ou avec certains bénéfices au niveau de la tarification.

Et en même temps, pour les usagers et pour, même pour Hydro-Québec, ça assure une meilleure utilisation du réseau, parce que, dans le fond, il est vrai qu'un réseau doit être construit selon l'appel de pointe, c'est un fait indéniable, il n'y a rien de plus logique. Par contre, ce qu'Hydro-Québec ou le transporteur, dans le fond, essaie de faire, c'est d'en favoriser une meilleure utilisation en remplissant la courbe en bas. Alors, nous, ce qu'on dit, c'est qu'il

y a moyen aussi de descendre un petit peu la courbe en haut.

Aussi, il y a des technologies déjà qui sont développées, qui sont utilisables et qui peuvent être relativement rapidement mises à contribution pour trouver des façons rapidement d'en tirer des bien-faits, et en pensant toujours à notre fenêtre de vulnérabilité dont on pensait tantôt. Ça nous semble en même temps tout à fait cohérent avec une tarification incitative au niveau de la distribution. On en parle aujourd'hui parce qu'on se dit, la fenêtre de vulnérabilité s'en vient quand même à vitesse grand V. Et que des choses qui sont discutées aujourd'hui auront un impact longtemps et sur d'autres causes, dont la cause du distributeur.

Et en même temps, on dit, c'est bon pour l'industrie, ça pourra peut-être vous sembler surprenant d'une certaine façon de dire que c'est, et même un peu paradoxal de dire que c'est bon pour l'industrie, mais je rappelle quand même que, tantôt, ce qu'on disait, l'industrie, on essaie quand même d'avoir, et c'est important pour nous d'avoir aussi une vision à long terme. On veut quand même s'assurer que les membres de notre industrie continuent à faire affaire dans un environnement favorable au maintien des emplois de la technologie des compétences de notre

industrie. Alors, dans l'ensemble, ça résume notre position.

46 Q. Monsieur Marquis, une dernière question qui n'a pas de suite logique avec l'avant-dernière, c'est un point particulier que nous voulions aborder : la question de la qualité du produit et la fiabilité du service. Vous parlez dans votre mémoire de la qualité de l'onde et de son importance pour l'industrie. C'est une chose qui n'a pas nécessairement été discuté énormément, du moins selon mes propres lectures devant la Régie au plan purement de l'industrie. Quelle est pour l'industrie l'importance de la qualité de l'onde et de la fiabilité du service?

R. Je pense qu'il faut l'aborder aussi dans un angle pas nécessairement d'abord ce qui est bon pour notre industrie, mais ce qui est bon pour les consommateurs de tous les niveaux, qu'il s'agisse de consommateurs industriels, qu'il s'agisse de consommateurs, et j'en suis un, on est tous des consommateurs, mais avec tout ce qu'on utilise comme équipements numériques de plus en plus dans une société moderne, que ce soit en production ou que ce soit dans les bureaux, et caetera, on a absolument besoin d'avoir d'abord une qualité d'onde hors paire. Et ça c'est, pour nous, c'est important de comprendre l'importance pour tout le monde, donc pour tous les consommateurs de cet aspect-là.

Donc, pour arriver à faire ça, ça veut dire qu'il faut continuer à faire des investissements en recherche, développement, en formation, en développement de la main-d'oeuvre. Et d'ailleurs, je pense que c'est un sujet qui a été abordé en tout début, c'est que, dans notre industrie, de plus en plus, on a à faire face à, du côté particulièrement des ingénieurs et des technologues, à un vieillissement, et j'en suis un exemple, je commence à vieillir, un vieillissement de la population, et il y aura, il y aura des choses à faire sur le développement de main-d'oeuvre compétente au niveau ingénierie et technologie pour les années à venir.

Je vais revenir quand même à un aspect, c'est l'aspect aussi de... on a parlé tantôt de qualité de l'onde, mais je pense que tout l'aspect de la qualité du service demeure aussi un phénomène très important. Il faut s'assurer qu'on n'a pas un réseau vulnérable. Et je ne dis pas que c'est le cas. Mais il faut s'assurer à long terme qu'on garde un réseau qui puisse faire face à des perturbations ou à des besoins qui deviennent de plus en plus exigeants. Le réseau actuel a été construit à travers les années, mais il faut aussi voir qu'on est dans un monde en évolution où il y a continuellement des améliorations à apporter. Et pour nous, c'est un aspect qui, à long terme, est très important pour l'ensemble de notre indus-

trie.

47 Q. Monsieur Marquis, une dernière question, et c'est pour ça que vous favorisez l'inclusion dans la base tarifaire, des coûts de recherche, développement et formation de la main-d'oeuvre auxquels vous avez référé?

R. C'est exact.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Je vous remercie beaucoup. Monsieur le Président, nous avons dépassé de quinze minutes l'horaire annoncé. Nous avons pris quatre-vingt-dix (90) minutes plutôt que soixante (60) en fait. Non, pas tout à fait. Mon ami, maître Morel, en a pris quelques-unes ce matin en commençant. Alors, le panel est disponible pour être contre-interrogé au besoin. Je vous remercie beaucoup.

(11 h)

LE PRÉSIDENT :

Nous allons prendre une pause de quinze minutes pour permettre à maître Morel de diminuer le nombre de questions.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

(11 h 20)

REPRISE DE L'AUDIENCE

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THÈMES 5 et 6
PANEL - AIEQ
Int. Me Éric Dunberry

LE PRÉSIDENT :

Alors, Maître Morel?

Me F. JEAN MOREL :

Merci, Monsieur le Président. J'ai suivi vos consignes pendant la pause, Hydro-Québec n'a pas de questions pour l'AIEQ, que des bons voeux pour le docteur Gagné. Alors, merci bien.

LE PRÉSIDENT :

D'accord, merci.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

J'espère que vous ne nous boudez pas parce que vous n'avez pas le bon micro?

Me F. JEAN MOREL :

Non, non, je suis revenu à mes bonnes vieilles habitudes puis ça va bien, je trouve. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Bon, alors on va faire la liste comme d'habitude : RNCREQ, bon, ils ne sont pas là, NEG non plus, Option Consommateurs, est-ce que vous avez des questions?

Me ÉRIC FRASER :

Oui, on va être brefs. Éric Fraser, pour Option Consommateurs.

LE PRÉSIDENT :

Alors, allez-y.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

- 48 Q. Alors, Monsieur Gagné, si je comprends bien la teneur d'une partie de votre témoignage sur l'applicabilité d'une tarification différenciée dans le temps en matière de transport, il s'agirait d'une chaîne d'entraînement qui ferait en sorte que le distributeur, lui, parce qu'évidemment, le distributeur peut difficilement modifier sa courbe de consommation et se voit facturer par TransÉnergie, alors j'imagine que c'est par un effet d'entraînement auprès du distributeur qui, lui, devrait mettre en place des mécanismes pour avoir un impact sur la consommation?

M. ROBERT GAGNÉ :

- R. Ultimement, oui.
- 49 Q. O.K. Par ailleurs, lorsque vous donnez des exemples, vous avez parlé de la tarification biénergie?
- R. Oui.
- 50 Q. Ça, c'est la seule à laquelle j'ai accroché dans le domaine résidentiel à tout le moins, évidemment on représente les consommateurs résidentiels. Consommation biénergie, évidemment, c'est quelque chose qui est offert au choix du consommateur qui est libre de l'accepter ou pas. En ce qui concerne une tarification qui serait plus poussée, je

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THÈMES 5 et 6
PANEL - AIEQ
Int. Me Éric Dunberry

comprends que vous

n'avez pas de proposition formelle, dans votre...

R. Des propositions formelles?

51 Q. Sur un design, sur une formule, une structure...

R. Bien, comme j'ai dit dans mon témoignage, je n'ai pas accès à toute l'information pour faire le design d'une structure tarifaire comme celle-là, donc ça prend certains moyens puis ça ne veut pas dire qu'il faut aboutir sur une structure complexe, ce n'est pas ça que je suis en train de dire, je pense qu'il faut arriver à une structure très simple.

Mais je ne suis pas, je n'opère pas personnellement une compagnie d'électricité ou une compagnie de transport d'électricité donc je n'ai pas accès aux données pour le moment pour faire le design de ça.

52 Q. Et évidemment, les principaux critères, ce serait la simplicité et l'acceptation par les consommateurs, j'imagine?

R. L'acceptation, il faudrait que vous me définissiez ce que vous entendez par * acceptation +, l'acceptation individuelle ou, disons, un consensus social?

53 Q. Moi, je vous dirais, l'efficacité, évidemment si on veut qu'un tarif différencié fonctionne, il faut qu'il puisse être applicable et qu'il puisse donner des résultats concrets.

R. C'est pour ça que quand je parle d'acceptation, j'aimerais que vous précisiez si vous parlez, est-ce que vous voulez dire : * On va l'offrir sur une

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THÈMES 5 et 6
PANEL - AIEQ
C.-int. Me Éric Fraser

base

volontaire à chaque client; libre à lui d'accepter ou pas +? Je pense que ça, ça ne fonctionne pas.

54 Q. Vous croyez que ça, ne fonctionne pas?

R. Bien, écoutez, vous avez le problème ici du resquilleur, du * free rider +, moi, si je sais que tout le monde autour de moi va le prendre, pourquoi je le prendrais?

55 Q. Donc il faudrait imposer ça aux consommateurs?

R. Bien évidemment.

56 Q. O.K.

R. Mais il y a différentes manières d'imposer ça, vous pouvez expliquer aux consommateurs les bien-fondés de la chose.

57 Q. Lorsqu'on parle d'une tarification différenciée dans le temps qui serait efficace, on parle évidemment d'une tarification qui serait plus élevée lors des heures de pointe?

R. Oui, il faudrait, oui, qu'elle soit plus élevée aux heures de pointe.

58 Q. Les heures de pointe, il s'agit du matin, il s'agit du retour à la maison aussi?

R. Bien, encore là, ça, c'est la partie des données qui est névralgique, il faut regarder les profils de consommation de manière très précise pour voir quand la pointe se manifeste.

59 Q. O.K.

R. Et aussi quand le réseau devient sous contrainte.

60 Q. Je vous soumetts, dans ce contexte-là, lorsqu'on parle

d'une tarification différenciée pour des consommateurs résidentiels, les principaux éléments sur lesquels ils ont une emprise, c'est les éléments de base pour lesquels on consomme de l'électricité, à savoir essentiellement le chauffage de l'espace, l'utilisation d'électroménagers relativement énergi-vores, les chauffe-eau, les cuisinières; vous êtes d'accord avec moi?

R. Ah, je n'ai pas fait d'étude. Disons, si je me fie à ma propre expérience domestique...

61 Q. Oui.

R. ... oui, je suis d'accord.

62 Q. Mais en plus, vous allez avoir un enfant, je ne sais pas si c'est le premier ou le deuxième...

R. Le troisième, Maître.

63 Q. Le troisième! Donc vous allez voir exactement de quoi je parle. Alors je vous sou mets un exemple hypothéti-que...

Me ÉRIC DUNBERRY :

Vécu personnellement.

Me ÉRIC FRASER :

À tous les jours.

64 Q. Lorsque, on va utiliser l'exemple hypothétique de madame Tremblay de la rue Panet, qui est un exemple qu'on utilise parfois devant la Régie, monoparentale, deux enfants, et qui travaille durant le jour lorsque

le tarif différencié va être le plus bas. Donc le matin doit effectivement consommer pour le réveil, à savoir la préparation du petit-déjeuner, augmenter un petit peu le chauffage. Là, on se retrouve en plein milieu du tarif de pointe d'une tarification différenciée dans le temps, d'accord?

Ensuite de ça, cette personne-là, hypothétique mais qui représente quand même une vaste proportion de la population, s'en retourne au travail; c'est à ce moment-là qu'elle peut diminuer sa consommation mais on est dans une tarification qui est plus favorable puisqu'on est dans les heures qui sont hors pointe, exact?

R. C'est exact, oui. Je ne connais pas madame Panet sur la rue Raymond, sur la rue Tremblay...

65 Q. Madame Tremblay sur la rue Panet.

R. Mais j'imagine, ça ressemble à chez moi.

66 Q. O.K. Donc, de retour à la maison, là, on tombe dans la nouvelle tarification de pointe?

R. C'est exact.

67 Q. Mais on veut qu'elle change ses habitudes...

R. Oui.

68 Q. ... si on veut que ça soit efficace. Lorsqu'elle arrive à la maison, évidemment, c'est l'heure de préparer le souper, donc utilisation de la cuisine. Si on est en hiver, c'est l'heure de redémarrer le chauffage aussi, j'imagine. Et si elle a deux

ou trois enfants, c'est l'heure des bains. Évidemment... vous êtes d'accord avec ça?

R. Bien...

69 Q. Ou je vous soumetts, on ne va pas donner les bains des enfants après dix heures (10 h), quand même?

R. Ça dépend des familles, enfin, bon, oui. Je vous suis parfaitement, Maître, allez-y, vous pouvez aller plus rapidement, je comprends votre exemple.

70 Q. Ce que je me demande, c'est que si on veut influencer le choix des consommateurs lorsqu'on parle de ces éléments-là, qui étaient hypothétiques mais qui reflètent une certaine réalité, à quel endroit un consommateur ordinaire d'électricité, donc qui n'a possède pas nécessairement certains appareils éner-givores sur lesquels il a un contrôle plus direct par rapport à une tarification différenciée dans le temps, à quel endroit a-t-il un contrôle?

R. Bon, votre question est longue donc ma réponse va être en conséquence.

71 Q. Non, allez-y.

R. D'abord, le choix de votre exemple de madame Panet sur la rue Tremblay, ou madame Tremblay sur la rue Panet, qui est monoparentale, bon, je veux bien, vous avez choisi un cas particulier, j'aurais préféré un cas générique parce que là, vous voulez un peu nous amener sur le terrain de la sensibilité.

Je répondrais à cette partie-là, qui n'est pas une

question mais qui est une hypothèse, en disant :
je ne pense pas que le rôle d'une société comme
Hydro-Québec, ou quelque société que ce soit en
fait, ça soit de faire de la redistribution de la
richesse; c'est le rôle du gouvernement, ce n'est
pas le rôle d'Hydro-Québec, ou le rôle de Gaz
Métropolitain, ou le rôle de la STCUM de faire de
la redistribution de la richesse.

Ce ne sont pas des organismes de redistribution de
la richesse et votre hypothèse de départ nous
place dans ce cadre-là, c'est-à-dire que vous,
vous dites, vous n'avez pas choisi de manière, si
on veut, aléatoire votre cas, c'est un cas où vous
dites : * C'est une famille pauvre et tout ça,
donc... +

72 Q. Je n'ai jamais dit * famille pauvre +.

R. Bien, monoparentale, trois enfants, sur la rue
Panet...

73 Q. Oui, mais elle travaille.

R. ... on peut supposer qu'ils ne sont pas
propriétaires d'un manoir à Westmount.

74 Q. Mais il y a des condos sur la rue Panet, quand
même.

R. Oui, mais ceci étant dit, donc on ne veut pas
faire de la redistribution avec ça, on veut
transmettre, y compris à madame Tremblay, le
message du coût réel de l'électricité, donc du
service qu'elle reçoit.

Par ailleurs, et là, je n'ai pas fait d'analyse

détaillée des habitudes de consommation des ménages québécois et je vais vous transmettre ma propre expérience dans mon ménage à moi, donc on ne peut pas généraliser mais moi personnellement, puis j'ai discuté avec mes collègues aussi, j'en vois des exemples où je peux décaler ou retarder certains achats ou certains actes de consommations, j'en vois.

Actuellement, vous avez du linge à faire sécher, vous aimez des petits exemples concrets...

75 Q. Tout à fait.

R. ... vous avez du linge à faire sécher, pourquoi vous attendriez à dix heures (10 h) le soir pour faire sécher votre linge, vous n'avez aucune incitation à le faire. Le bénéfice est nul, pourquoi? Parce que le prix à six heures (6 h) puis le prix à dix heures (10 h) est exactement le même, donc pourquoi j'attends-rais?

Ça, c'est la même chose, pourquoi que quelqu'un qui veut aller magasiner au centre-ville, qui quitte la Rive-Sud le matin, il attendrait à midi (12 h) pour y aller si ça ne coûte pas plus cher y aller à neuf heures (9 h). Donc là, évidemment, quand je parle de transport urbain, là, on est dans un réseau congestionné et donc c'est la congestion, dans le fond, qui joue le rôle que moi, je voudrais faire jouer au tarif de pointe; la congestion discipline les agents

économiques dans ce cas-là. Ici, il n'y a pas de congestion encore, à ce que je sache, je n'ai pas entendu parler de congestion, il ne faut pas attendre d'être rendu à la congestion, d'une part, pour agir.

Donc, honnêtement et sans, bien sincèrement et sans avoir fait d'analyse très précise des habitudes de consommation, je me fie à ma propre expérience de père de famille, il y en a des opportunités. Je ne dis pas qu'on peut tout fermer puis la maison est noire à six heures (6 h) jusqu'à neuf heures (9 h) parce que l'électricité est plus chère, ce n'est pas ça l'idée d'un tarif de pointe, le tarif de pointe, c'est de retarder la consommation qui est, disons, retardable. Puis chez moi, il y en a; je ne sais pas si chez vous, il y en a, mais chez moi, il y en a.

76 Q. Et je comprends de votre témoignage que chez vous, il y en a un sur environ cinq exemples?

R. Moi, je n'ai pas dit ça.

77 Q. Non, mais...

R. Chez moi, il y a des opportunités.

78 Q. O.K., vous m'en citez une?

R. Bien oui.

79 Q. Et je comprends aussi que votre argument est presque exclusivement basé sur une vision économique de l'efficacité du transport d'électricité?

R. Absolument.

80 Q. O.K. Mais évidemment, vous n'avez pas pris en

considération les autres éléments dont la Régie de l'énergie doit prendre en considération lorsqu'elle rend des décisions, on parle de considérations sociales...

Me ÉRIC DUNBERRY :

Bien, peut-être les préciser pour le témoin?

R. Je n'ai pas entendu les précisions.

Me ÉRIC FRASER :

81 Q. On parle évidemment de préoccupations, bien je dirais de manière générale, de politique publique mais aussi on parle de préoccupations de protection des intérêts des consommateurs, entre autres, qui sont issues de l'article...

R. Oui, exactement, moi, je pense que c'est dans l'inté-rêt des consommateurs, cette chose-là, de leur signaler le coût réel des services qu'on leur rend, de manière à ce que (1) ils n'en abusent pas et que (2) on ne se retrouve pas demain à être obligés de leur transmettre une facture encore plus élevée parce que le signal des prix, dans le fond, était faux, était tordu, il y avait des distorsions, et donc qu'on les a, en quelque sorte, induits en erreur.

Et donc qu'on se ramasse, au bout d'un certain temps, on se réveille, un peu comme en Californie, comme monsieur Marquis mentionnait, où, dans le fond, on

s'est mis la tête dans le sable pendant un certain temps, bien peut-être que si, en Californie, ils avaient instauré, quand c'était le temps, un système de gestion de la demande, et non pas un système de gestion de la capacité, donc ne pas juste regarder la capacité mais gérer en même temps la demande par des mécanismes économiques, bien ils ne seraient pas où ils en sont aujourd'hui.

82 Q. O.K., si je vous soumets que la Californie est un état où il y avait une gestion de la demande assez poussée mais qui était plutôt...

R. Pas aussi poussée que ce qu'on, ce que, en tout cas, moi, je prétends.

Me ÉRIC FRASER :

O.K. Je vous remercie, Monsieur Gagné.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fraser. OPG, ils ne sont pas ici, NB Power, Groupe STOP/S.É., combien de temps, Maître Neuman?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Quelques minutes. Je n'ai pas besoin de, je n'ai pas beaucoup de questions.

LE PRÉSIDENT :

Avez-vous beaucoup de sous-questions?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

J'en ai moins que les questions.

Me F. JEAN MOREL :

Votre pile est de longue durée?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, oui, ça vient d'être débranché donc j'en ai, la pile peut durer jusqu'à quatre heures. Mais ce sera très bref.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Alors, bonjour, Monsieur le Président, bonjour, Messieurs les régisseurs, bonjour, Messieurs. Pour les fins de la transcription, mon nom est Dominique Neuman, représentant du Groupe STOP et de Stratégies énergétiques.

- 83 Q. Ma première question s'adresse à monsieur Marquis. Je crois comprendre, en lisant tant le texte du mémoire et celui du rapport et en entendant les présentations de ce matin, que du point de vue de la théorie écono-mique, le rapport de monsieur Gagné présente la tarification variable selon le temps comme étant quelque chose qui serait souhaitable en tout temps, pour des motifs économiques, alors que si je com-prends bien la position de l'AIEQ, l'AIEQ appuie cette position pour des raisons conjoncturelles liées aux caractéristiques spécifiques de l'offre et de la

demande prévues pour la présente décennie au Québec et que ça, donc son appui à cette position est essentiellement liée à cette conjoncture et n'est pas absolue. Est-ce que je comprends bien un peu l'arti-culation entre la position de l'AIEQ et l'expertise économique qui a été proposée, qui a été présentée aujourd'hui?

M. JACQUES MARQUIS :

R. Écoutez, premièrement, Maître Neuman, du point de vue pratique, je pense que dans notre réflexion, la première chose dont on se rend compte, et dont on se rend compte depuis non seulement des mois mais depuis des années, c'est que, effectivement, au Québec, on a pris beaucoup de retard dans le développement de nos infrastructures de production et de transport.

Et c'est ce qui nous a amenés d'abord à avoir une réflexion, regarder quels sont les pistes qui pour-raient être intéressantes de façon à faire face, avec d'autres moyens, à une fenêtre de vulnérabilité. Maintenant, ça, c'est le premier point.

Deuxièmement, je pense que du point de vue utilisati-on d'un réseau, et je le disais dans mes réponses tantôt, c'est sûr qu'il y a la théorie économique, tout ça, mais je pense qu'il faut regarder aussi le point de vue pratique et réel dans le contexte dans

lequel on vit. Il est important de, on est en faveur du développement d'une ressource mais on est aussi en faveur d'un développement qui soit durable.

Ce qui veut dire que pour notre industrie, ça ne donnerait absolument rien de se lancer dans un déploiement de mesures pour, par exemple, augmenter la capacité de transport si elle ne peut pas être utilisée. Pour nous, c'est important que tout ça soit fait dans un ensemble, dans un tout, et non pas morceau par morceau. Je ne sais pas si ça répond à votre question, mais j'espère que ça vous aide.

84 Q. Est-ce que, selon votre compréhension, le déficit de l'offre de production, est-ce que vous le voyez en termes d'énergie ou de puissance, au niveau de la production?

R. Les deux. Et pour être peut-être un peu plus précis, je pense que, évidemment, tout ça demeure des prévisions mais au niveau prévisions, je pense qu'on va faire face d'abord à un problème au niveau de la demande, ensuite suivra un problème du côté énergétique. Mais en même temps, à l'heure actuelle, je demeure convaincu que si on avait la capacité de fournir de l'énergie, parce qu'on aurait pris, des années, des décisions qui seraient là, mais c'est facile de le dire avec une vision d'aujourd'hui, mais on serait plus en mesure de répondre, par exemple, à des entreprises qui voudraient venir s'installer au

Québec parce qu'elles ont besoin d'énergie.

Je reviens souvent à la situation de la Californie mais la situation de la Californie est une situation catastrophique et c'est sûr que ça se passe loin du Québec mais il faut absolument éviter qu'on vive le même genre de situation, c'est pour ça qu'on sonne la cloche d'alarme sur cette fenêtre de vulnérabilité, pour laquelle il y a des solutions mais moi, je regarde ma montre, là, on dit souvent : * Il est midi moins quart (11 h 45), il est midi moins dix (11 h 50)... +, mais là, je pense qu'il est rendu midi et cinq (12 h 5).

(11 h 40)

Je ne parle par pour aujourd'hui, je parle pour le futur, en fait il est midi moins vingt-cinq (11 h 35) et ma montre est à l'heure.

85 Q. Je vais venir à l'outil spécifique qui est proposé, à savoir une tarification selon le temps et qui serait applicable à l'ensemble, donc à l'ensemble de la capacité, qu'il s'agisse du service pour la charge locale ou du service de point à point, c'est bien ce que je comprends, la tarification variable sur un temps serait applicable à tous les services offerts par le transporteur?

R. Idéalement, oui.

86 Q. Je comprends l'objectif, l'objectif qui est visé, d'éviter les autres alternatives, à savoir que si

l'on ne réduit pas la demande de cette manière-là, on devrait faire face aux autres alternatives qui sont l'importation ou la construction de production thermique au Québec. Mon questionnement est de savoir si cet outil, s'il n'est pas trop massif dans le sens que le distributeur a lui-même d'autres outils au niveau de la tarification, il y a des mesures d'efficacité énergétique qui peuvent être ciblées vers des clientèles spécifiques, même chose au niveau de la tarification du distributeur qui peut, par les différentes catégories, viser davantage, par exemple, une clientèle qui serait moins captive des besoins de chauffage de l'espace et cibler davantage ses mesures vers cette clientèle. Ce que je me demande, et j'aimerais un peu avoir votre opinion là-dessus, si l'outil d'une tarification incitative globale applicable uniformément à tout l'ensemble du service du transporteur, si ce n'est pas un outil qui manque de finesse et qui peut-être risque de viser les mauvaises clientèles, je réfère un peu au questionnement d'Option consommateurs là-dessus, si on ne devrait peut-être pas mettre davantage l'accent sur des outils du distributeur pour mieux diriger la consommation et aplanir la pointe par les outils à la disposition du distributeur?

M. ROBERT GAGNÉ :

R. Je pense qu'il y a deux volets à votre question, si

je comprends bien. Le premier volet, c'est, est-ce que ça doit s'appliquer à tous les types de clientèle, d'une part? Et d'autre part, est-ce qu'il y a d'autres outils moins, je ne me souviens plus du terme que...

87 Q. Plus ciblés.

R. Plus ciblés. Est-ce que ça doit s'appliquer à tous les types de clientèle? Je dirais pas nécessairement, mais encore là, c'est mon point de vue, ce n'est pas le point de vue de l'AIEQ mais de mon strict point de vue d'économiste. Je pense que, idéalement, ça devrait s'appliquer à plus de clientèles possibles si on veut que ça apparaisse sur l'ultime compteur d'Hydro-Québec comme il perçoit une pointe moins grande, d'une part.

D'autre part, est-ce qu'il y a d'autres outils? Bien, écoutez, moi, je suis un économiste. Alors, ce que je regarde, ce sont des outils économiques pour parvenir à un objectif. Ici, on est dans une cause de tarification. Donc, l'outil qu'on a en main, c'est le tarif, alors comment utiliser de manière efficace le tarif. À ce compte-là, dans ces circonstances-là, moi, comme économiste, le seul outil que je vois, la seule manière que je vois d'utiliser efficacement cet outil-là, qui est le tarif, c'est de le différencier dans le temps.

88 Q. En tout cas, je vais élaborer sur ce même point.

Est

ce qu'avec un tel outil, est-ce qu'il n'y a pas un risque que, dans certains cas, on réussisse à réduire la demande en électricité? Mais parce que cette demande aurait été transférée vers une autre forme d'énergie, et je prends l'exemple que monsieur Gagné a cité tout à l'heure, de la biénergie, si je comprends bien, le programme de biénergie consistait à coupler l'électricité et le mazout comme forme d'énergie, et qu'à certains moments, l'énergie de source électrique était remplacée par de l'énergie provenant du mazout. N'y a-t-il pas un risque avec une formule aussi globale que, dans certains cré-neaux, par exemple lorsque la demande réelle n'est pas compressible pour le chauffage de l'espace qu'on incite le consommateur résidentiel ou commercial qui chauffe son espace à l'électricité à se tourner vers une autre forme d'énergie dont on aura modifié la position concurrentielle, par exemple?

R. Il ne faut pas oublier qu'avec le modèle de tarification de pointe, il y a une période où l'électricité est plus chère disons que, ou le tarif est plus élevé que disons le tarif qui est actuellement proposé. Mais il y a aussi des périodes, et potentiellement des périodes très longues parce qu'il y a de très longues périodes où le réseau n'est pas saturé où le tarif est inférieur à ce qui est, disons, actuellement proposé. Donc, il y a des gains à faire, là, pour le client.

Donc, vous, vous dites, pourquoi, est-ce que le client ne serait pas tenté disons d'aller voir ailleurs? Bien, ça, c'est toujours vrai. Les clients sont toujours en train d'équilibrer dans le fond la balance des avantages et des inconvénients. Les clients sont toujours en train de comparer, si vous voulez, la balance des avantages et des inconvénients. Et, ça, ça fait partie de la vie de tous les jours. Mais, ici, dans le fond, si on pense à une structure de tarif qui entraînerait en bout de piste une facture plus faible pour le consommateur, bien, il faudrait qu'il y pense deux fois avant de dire, bien, parce qu'il y a un tarif plus élevé en pointe, je m'en vais voir vers une autre source d'énergie, parce que peut-être qu'au bout de l'année, finalement, il va sortir gagnant le consommateur.

M. JACQUES MARQUIS :

R. D'ailleurs, je me permets un commentaire additionnel là-dessus. Je vous rappellerai que, dans ce qu'on a avancé comme proposition, on dit qu'il y a moyen de le faire aussi avec un impact neutre sur la facture des consommateurs.

89 Q. Je vous remercie beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. GRAME-UDD, est-ce que vous avez des questions?

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THÈMES 5 et 6
PANEL - AIEQ
C.-int. Me Dominique Neuman

Me JEAN-FRANÇOIS GAUTHIER :

On n'a pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

Pas de question. Coalition industrielle ne sont pas là. L'ACEF de Québec ne sont pas là. ARC-FACEF-CERQ?

Me CLAUDE TARDIF :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que vous prévoyez un temps important?

Me CLAUDE TARDIF :

Je vais essayer de faire ça dans trente (30) minutes.

LE PRÉSIDENT :

Trente (30) minutes?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me CLAUDE TARDIF :

Oui.

90 Q. Monsieur Marquis, à la page 8 du mémoire, paragraphe 32, vous indiquez au milieu du paragraphe, j'en fais lecture :

Un tarif de transport fondé sur la distance favorise les unités de production situées à proximité des

*centres de consommation, tandis
qu'un tarif * timbre-poste +
supprime cet avantage et crée même
un interfinance-ment implicite en
faveur des installa-tions de
production éloignées.*

J'aimerais que vous m'indiquiez, parce que c'est une affirmation qui est générique, si on parle du tarif timbre-poste et qu'on le transpose en termes d'expor-tation qui interfinance qui dans votre énoncé?

M. JACQUES MARQUIS :

R. J'essaie de bien saisir votre question. Vous me demandez si ça a un impact sur la tarification locale?

91 Q. C'est parce que lorsque vous utilisez le terme * interfinancement +, vous l'utilisez * implicite en faveur des installations de production éloignées +. Est-ce que vous laissez sous-entendre qu'il y aurait des catégories de services qui seraient interfinan-cées par rapport aux autres, exemple la charge locale par rapport aux exportations ou...

R. Non.

92 Q. ... c'est tout simplement un interfinancement en faveur des centrales ou des productions éloignées?

R. Il s'agit définitivement en faveur des centrales installées en régions éloignées plutôt que

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THÈMES 5 et 6
PANEL - AIEQ
C.-int. Me Claude Tardif

l'inverse. Il faut le lire avec la première partie
de la phrase,

effectivement.

93 Q. Mais il ne serait pas plus exact de dire qu'on ne parle pas d'interfinancement mais tout simplement d'assumer les coûts, qu'est-ce que ça coûte pour construire une centrale éloignée de production, ça coûte peut-être plus cher que si on la construit, en termes de transport bien entendu, que si on la construisait près, près de Montréal à titre d'exem-ple?

R. Écoutez...

94 Q. Vous utilisez le mot * interfinancement +, puis j'ai un peu de difficulté à comprendre le sens que vous lui donnez.

R. Je ne sais pas si c'est un mauvais choix de terminologie de notre part, mais je vais tenter d'expliquer ce qu'on essaie de bien préciser là-dedans. Première-ment, si... on aurait peut-être pu couper la phrase avant et avoir le même résultat final dans ce qu'on voulait exprimer. Mais si on marche avec une tarifi-cation, sur le transport toujours, sur la distance, il est évident qu'on va favoriser des sources qui ne sont pas... on n'ira pas, par exemple, faire l'installation d'une centrale à turbine à gaz, je ne sais pas, moi, de deux mille mégawatts (2000 MW) à Sept-Îles parce que, premièrement, le gaz ne s'y rend pas; deuxièmement, deuxièmement, comme le gaz se rend près des centres de consommation, la logique dit, il faut la construire près des centres de consommation.

Mais en faisant ça, si on y va par la distance, il est évident, il est évident qu'on défavorise la filière hydroélectrique.

- 95 Q. Très bien. À la page 9 de votre mémoire, Monsieur Marquis, vous indiquez, les deux dernières lignes, là, au haut de votre paragraphe 35, excusez, les quatre dernières lignes, je fais lecture, qui commence par * de plus +, je ne sais pas si vous l'avez sous les yeux.

R. Oui.

- 96 Q. *De plus, on prévoit mettre temporairement hors-service plusieurs équipements majeurs durant la même période pour fins de réfection, notamment au complexe La Grande, ce qui diminuera la puissance disponible.*

J'aimerais que vous nous indiquiez où vous prenez ces informations-là. Est-ce que ça vous a été confirmé ou c'est des informations que vous avez... quel degré d'assurance doit-on apporter à cette affirmation-là?

- R. Écoutez, dans, premièrement, dans la façon dont nous avons rédigé notre mémoire et discuté, c'est que nous avons fait appel, comme j'expliquais au tout début, à un comité formé de gens de l'industrie, des gens qui ont à travailler sur différents aspects, que ce soit de transport ou même de production et de distribution; c'est des

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THÈMES 5 et 6
PANEL - AIEQ
C.-int. Me Claude Tardif

gens de tous les milieux de notre

industrie qui ont contribué à la discussion et à l'élaboration. Il est évident que dans, qu'on parle de réseau, et je le disais tantôt, qu'on parle de réseau ou qu'on parle d'installations de production, il est essentiel d'en assurer la pérennité à des moments périodiques, faire des mises à jour, des réfections.

Dans le cas des turbines et alternateurs de La Grande, entre autres, enfin l'information que j'ai, je n'ai pas vérifié dans tous les détails s'il y avait un programme spécifique, mais il ne faut pas oublier que les premières mises en service des centrales à La Grande, LG2 en particulier, se sont faites à la fin des années soixante-dix (70) début des années quatre-vingt (80). Donc, au bout d'un certain temps, il est tout à fait normal. Et on donne La Grande comme exemple; ça pourrait en être d'autres aussi. Mais il y en a toujours des équipements qui sont retirés pendant...

Et c'est de plus en plus difficile de le faire, je vous ferai remarquer, parce que, évidemment, tous les temps de, un temps de production d'une centrale est quand même important puisqu'il s'agit de revenus. Donc, le secret, c'est d'essayer toujours de minimiser le temps d'arrêt des équipements. Mais, fondamentalement, il y aura toujours, il y en a toujours eu,

et il y aura toujours des équipements qui doivent être retirés et réfectionnés de façon à assurer à long terme la viabilité des installations de production ou des installations de transport ou autres.

97 Q. Donc, si je comprends votre longue réponse à une question...

R. Je m'excuse si elle a été longue.

98 Q. Non, mais plus précise. Est-ce que je vous résume bien en disant que lorsque vous nous mentionnez ces éléments-là à la page 9 de votre preuve que c'est selon votre expérience, selon l'expérience du groupe qui était autour de la table et que vous n'avez pas des données précises, là, d'Hydro-Québec?

R. De mémoire, je pense que je n'en ai pas, non.

99 Q. O.K. À la page...

R. Mais ça apparaît peut-être dans certains documents. Il faudrait que je revérifie. Je m'excuse. Il faudrait que je revérifie.

100 Q. Est-ce que vous voulez prendre un engagement et nous le fournir si vous...

R. Si c'est désirable, je peux le faire.

101 Q. Oui. J'aimerais que...

Me ÉRIC DUNBERRY :

Alors, on prendra l'engagement de vérifier...

Me CLAUDE TARDIF :

Les données...

Me ÉRIC DUNBERRY :

La source de l'allégation contenue à la dernière ligne du paragraphe 35.

Me CLAUDE TARDIF :

Très bien. Dernière ligne complète.

LE PRÉSIDENT :

Engagement numéro 1 pour l'AIEQ.

Me CLAUDE TARDIF :

C'est la dernière phrase complète, parce que la dernière ligne... c'est la phrase qui se lit comme suit :

De plus, on prévoit mettre temporairement hors-service plusieurs équipements majeurs durant la même période pour fins de réfection, notamment au complexe La Grande, ce qui diminuera la puissance disponible.

ENGAGEMENT AIEQ-1 : Vérifier la source de l'allégation contenue à la dernière phrase du paragraphe 35 du mémoire.

102 Q. Ça va. Page 10 de votre mémoire, le paragraphe 42 :

TransÉnergie considère la charge maximale comme une donnée, indépendante du tarif de transport, en dépit de l'inter-relation directe entre le tarif, donc le prix et la demande.

Qu'est-ce que vous entendez par * indépendante +?
(11 h 55)

M. JACQUES MARQUIS :

- R. En fait, la charge, c'est une donnée qui, comment je pourrais dire ça, c'est une donnée qui se tient par elle-même, c'est... il y a tant de clients à desservir qui ont à un moment donné un appel de pointe de temps, et c'est ça qui donne, qui donne le résultat. Donc, indépendant du tarif, entendons-nous, là, c'est que cette donnée-là arrive, c'est les besoins en pointe, à moins que je me trompe. Est-ce que tu as d'autres...

M. ROBERT GAGNÉ :

- R. Non, c'est tout à fait ça. Je pense que pour bien remettre cette phrase-là dans le contexte, si on va un petit peu plus loin dans le paragraphe :

Le choix de considérer la charge locale comme fixe semble découler de la séparation fonctionnelle d'Hydro

Québec. TransÉnergie ayant reçu le mandat de simplement répondre à la demande de l'unité Distribution.

103 Q. Mais j'avais une autre question après vous avoir demandé c'est quoi vous entendiez par * indépendan-te +. C'est que, vous, si vous voulez, Monsieur Gagné, je pensais que c'était monsieur Marquis. Mais * le choix de considérer la charge locale comme fixe semble découler de la séparation fonctionnelle d'Hydro-Québec +, vous en faites une déduction, vous nous dites, ce que je crois comprendre ici, c'est de dire, bien, à partir du moment qu'on a des unités fonctionnelles, bien, là, cette charge maximale-là est indépendante. Mais je ne fais pas le même lien que vous, moi, Le fait qu'on a des unités séparées ou fonctionnelles chez Hydro-Québec pour le transport, la production ou la distribution, en quoi que ça fait que la charge maximale est une donnée indépendante du tarif de transport? C'est juste... Peut-être expli-quer ou élaborer sur ce point-là.

R. Disons, la preuve d'Hydro-Québec dans le fond, ce qu'on comprend, c'est que TransÉnergie se tourne devant ses clients et leur demande, et Distribution est un client dans ce contexte-là, et leur demande leurs besoins pour l'année à venir, ici l'année deux mille (2000).

104 Q. Mais qu'est-ce qu'elle peut faire de plus

TransÉnergie que de faire ça, là?

R. Que peut faire TransÉnergie?

105 Q. TransÉnergie, elle ne peut pas faire plus que de demander à Distribution : donnez-moi vos besoins que vous avez...

R. Dans le contexte actuel, vous avez tout à fait raison. Dans le contexte actuel, vous avez tout à fait raison.

106 Q. Bon. Mais qu'est-ce qu'elle pourrait faire de plus dans un autre contexte? C'est quoi que le contexte... Que devrait-on changer au contexte pour qu'elle puisse faire plus?

R. Si on reprend notre proposition dans le fond qui consiste à différencier le tarif dans le temps, bien, là, TransÉnergie peut proposer disons deux tarifs de transport, un en pointe, un hors pointe. Et donc, le client va s'ajuster à cette nouvelle réalité-là. Actuellement, comme il n'y a pas de tarification de pointe, TransÉnergie ne transmet pas de signal à ses clients comme quoi fournir plus de puissance en pointe amène des coûts supplémentaires parce que le réseau doit être, la capacité du réseau doit être plus grande.

107 Q. Je croyais que ce paragraphe 42 là de la preuve était relié au paragraphe 27 de votre rapport d'expertise, Monsieur Gagné, et plus particulièrement si on fait lecture du paragraphe 27 :

L'estimation des coûts présentée par Hydro-Québec représente les coûts totaux de production requis pour soutenir une puissance de 35 570 MW sur toute l'année. Or, la preuve d'Hydro-Québec fait état de fluctuations importantes de la puissance requise d'un mois à l'autre. Il est tout à fait possible que les coûts proposés par Hydro-Québec représentent les coûts minimaux pour fournir une puissance de 35 570 MW sur une base annuelle mais nous ne pouvons l'établir.

Et donc, ce que je comprenais ici, c'est, à partir du moment qu'on a le mot * indépendant +, je comprenais qu'il était utilisé dans le sens qu'on ne tient pas compte des autres périodes de l'année au niveau de la pointe, c'est une pointe annuelle, la pointe maximale, et c'est tout, on n'en tient plus compte par la suite. Est-ce que c'était dans ce sens-là que vous...

R. Écoutez, dans la mesure où, écoutez, moi, je ne travaille pas chez TransÉnergie ni chez Hydro-Québec. Mais l'interprétation que je fais de la preuve dans ce contexte-là, c'est, écoutez, on doit fournir trente-cinq mille cinq cent soixante-dix mégawatts (35 570 MW), alors il faut avoir les installations

qui vont fournir cette puissance-là. Et donc, les coûts, ce que je comprends, si j'étais, disons j'étais propriétaire de TransÉnergie, malheureusement ce n'est pas le cas, là, mais, moi, mon programme serait de dire, écoutez, il y a un client qui me demande trente-cinq mille cinq cent soixante-dix (35 570 MW), je ne discute pas ce trente-cinq mille cinq cent soixante-dix (35 570 MW) parce qu'il m'a dit, il est bien placé pour...

108 Q. Il veut ça.

R. Il veut ça. Alors, moi, je dis, bien, à trente-cinq mille cinq cent soixante-dix (35 570 MW), voici ce que je dois mettre en place comme installation, voici ce que ça coûte.

109 Q. O.K. Mais trente-cinq mille cinq cent soixante-dix (35 570 MW) sur toute l'année, c'est comme si...

R. Bien, c'est de la capacité, hein, c'est de la capacité.

110 Q. C'est ça. Donc, lorsque vous l'utilisez...

R. La capacité est là toute l'année en théorie.

111 Q. En théorie. Et lorsque vous nous dites que ces besoins-là en puissance, parce que je veux reprendre votre texte * Or, la preuve d'Hydro-Québec fait état de fluctuations importantes de la puissance requise d'un mois à l'autre +. Est-ce exact de dire que lorsqu'on parle d'une facturation sur une, la pointe maximale la plus haute dans l'année, 1-CP, et on fait le tarif en fonction de cette pointe-là, est-ce que

vous avez également regardé, il y a eu d'autres mémoires, il y a eu d'autres positions, à savoir de faire un tarif basé non pas sur 1-CP mais basé sur 12-CP, regarder les pointes de douze pointes de l'année? Et est-ce exact de dire que, je vous demande la question, ce serait plus logique, ce serait plus un meilleur signal de prix que d'utiliser les douze pointes mensuelles pour bâtir le tarif que d'utiliser un tarif basé sur 1-CP?

R. Du point de vue économique, le 12-CP ou 1-CP, c'est-à-dire les coûts viennent de la capacité du réseau.

112 Q. O.K.

R. Et la capacité du réseau, c'est trente quelque mille mégawatts. Alors, évidemment, l'été, si on consomme, si on utilise vingt-deux mille mégawatts (22 000 MW) de capacité, il y a une capacité excédentaire.

113 Q. Exact.

R. Mais le réseau est là quand même, les pylônes, ils sont dans le champ, les fils aussi.

114 Q. On ne les a pas enlevés.

R. Donc, il faut les entretenir, il faut les... Ils sont là. Il faut les financer. Alors, le réseau, il est là à l'année. Or, évidemment, si un client, disons Distribution, lui, il a une réservation, je présume, hein, il a une réservation annuelle, ça veut dire qu'il peut appeler la puissance jusqu'à la puissance réservée sur toute l'année même l'été s'il le désire. Évidemment, son besoin n'est pas là, mais la réalité,

c'est comme ça que ça fonctionne actuellement.

115 Q. Mais en termes de signal de prix, d'utiliser 1-CP ou d'utiliser 12-CP...

R. Non.

116 Q. ... pour vous, le signal de prix, on ne rejoint pas l'objectif?

R. Non, parce que si vous prenez les moyennes mensuel-les, c'est encore pire, c'est encore pire parce que votre réseau est là, là. Votre réseau n'est pas plus petit. Vous n'en serrez pas une partie dans votre garage l'été, puis ça ne baisse pas vos coûts.

117 Q. Alors, pour vous, pour vous, c'est mieux de revenir à votre...

R. Si vous me demandez de choisir entre trois choses, tarification de pointe, 1-CP, 12-CP puis vous me dites... je commence par choisir tarification de pointe sans aucun doute.

118 Q. O.K.

R. Ça, c'est clair dans mon esprit. Mais je pense que c'est un problème différent de 1-CP et 12-CP, ça, c'est une autre manière de calculer les coûts moyens. Là, si vous me posez la question, choisir entre 1-CP et 12-CP. Compte tenu de la configuration du réseau puis compte tenu du contexte, c'est clair que c'est 1-CP. À 12-CP, il pourrait y avoir des problèmes de rentabilité éventuellement.

119 Q. O.K.

R. Parce que vous avez un réseau, justement parce que

vous avez un réseau qui est soumis à un taux d'utili-sation très volatile de sa capacité, très variable de sa capacité. Si le réseau est utilisé à, je ne sais pas, moi, quatre-vingt-douze point trois pour cent (92,3 %), grosso modo, mois après moi, hein, on habi-te à l'Équateur puis il n'y a quasiment pas de variations de température, bien, là, je suis à peu près sûr, je n'ai pas fait l'exercice, que vous preniez 1-CP ou 12-CP, vous allez avoir à peu près la même affaire.

120 Q. La même chose.

R. Ça va donner la même chose. Donc, c'est un débat sur la profondeur de la courbe cette affaire-là. Et compte tenu qu'ici, la courbe est quand même assez accentuée et que les coûts, les coûts ne sont pas déterminés par cette courbe-là, il ne faut pas oublier, les coûts ne sont pas fonction de la forme de cette courbe-là, les coûts sont fonction de son point le plus haut, donc il faut aligner les tarifs sur ce point-là pour assurer la rentabilité.

121 Q. Et si je comprends bien votre témoignage, qu'est-ce qui est au haut de la courbe, ce qui est la pointe la plus haute, et vous admettez avec nous, serait causé selon vous par quel utilisateur dans le réseau au Québec?

R. Par tous les utilisateurs.

122 Q. Pas uniquement par les consommateurs qui utilisent le chauffage...

- R. Bien, par tous les utilisateurs qui l'utilisent à ce moment-là.
- 123 Q. Et ce que vous nous dites, vous, c'est, la seule manière de donner un bon signal de prix, c'est de faire en sorte de écrêter cette pointe-là?
- R. Exactement, c'est de signaler aux consommateurs, aux d'utilisateurs qui sont là à ce moment-là, qui sont branchés à ce moment-là que le service qu'ils reçoivent coûte plus cher à ce moment-là parce qu'il a fallu amener le réseau à ce niveau-là pour fournir à ce moment-là, alors qu'à d'autres moments de la journée ou à d'autres moments de l'année, ils n'utilisent pas le service mais ils doivent le financer quand même.
- 124 Q. Mais la raison pour laquelle il a fallu amener ce réseau-là à cette pointe-là, est-ce que c'est important d'un point de vue économique, d'un point de vue tarifaire de regarder la causalité des coûts, qu'est-ce qui a amené justement à avoir un réseau qu'on a besoin de trente-cinq mille mégawatts (35 000 MW)? Est-ce que c'est important de le regarder?
- R. Bien, il y a une demande qui se manifeste, et donc on répond à la demande.
- 125 Q. Mais le coût, le régime des coûts, est-ce que c'est important de regarder les coûts qui ont amené la construction des lignes 735, ou il y a eu un certain nombre de lignes 735 haute tension, est-ce qu'on doit

regarder si cette... pourquoi qu'on a choisi la configuration de notre réseau comme tel, est-ce que c'est important pour vous de faire cette analyse-là?

R. Moi, comme économiste? Comme économiste, je ne questionne pas ces choses-là. Écoutez! Je n'ai jamais transporté d'énergie de ma vie, moi. Il faut laisser ça aux gens du métier qui savent, je présume que ce sont des gestionnaires compétents. Écoutez, à moins que vous vouliez...

126 Q. J'aimerais juste que vous reveniez, Monsieur Marquis, à votre page 10, paragraphe 42, l'avant-dernière phrase complète :

Mais il s'agit ici d'un choix et on pourrait choisir, alternativement, de contenir la demande de pointe. Signa-lons enfin que la charge maximale est considérée comme une réservation annuelle même si dans les faits la charge maximale requise fluctue consi-dérablement d'un mois à l'autre.

Lorsque vous dites * est considérée comme une réservation annuelle +, moi, j'avais compris qu'il n'y en avait pas pour la charge locale de réservation, que c'était de par la loi une obligation de servir. Est-ce que... Quelle est votre compréhension?

M. JACQUES MARQUIS :

R. Bien, c'est évident qu'il y a une obligation de servir la clientèle locale. Je ne crois pas que ce soit faux de dire ça.

127 Q. Mais est-ce qu'on le considérerait...

R. Mais encore là...

128 Q. ... comme une réservation annuelle ou pas?

R. Encore là, je pense qu'il faut essayer de replacer ça dans le contexte de ce qu'on tentait d'expliquer dans ce paragraphe-là. Mais il reste qu'on ne sait pas non plus, même si la charge locale va atteindre une pointe, on ne sait pas si c'est en décembre, en janvier ou en février, je veux dire, c'est inconnu tout ça. Mais il reste qu'il faut s'assurer qu'on puisse avoir la capacité de répondre en tout temps aux besoins locaux. Donc, on peut l'appeler une réservation annuelle.

129 Q. C'est votre compréhension?

R. Bien oui.

130 Q. Au paragraphe 18 de votre preuve, Monsieur Gagné, j'ai compris sans faire une lecture complète que vous n'avez pas fait cette étude-là au niveau de comparer Hydro-Québec avec les autres fournisseurs d'énergie?

M. ROBERT GAGNÉ :

R. Non.

131 Q. Et selon votre expertise en le domaine, est-ce que vous savez si ce genre d'étude-là a été fait ou ça

existe ou on aurait pu le faire, faire cette compa-raison-là d'Hydro-Québec et des autres transporteurs d'énergie?

R. Ça se fait, ça se fait beaucoup, ça s'est fait beaucoup, j'ai lu beaucoup de littératures aux États-Unis là-dessus parce que, évidemment, aux États-Unis, il y a beaucoup d'entreprises, il y a beaucoup de compagnies. Donc, pour faire une analyse comme ça, c'est très utile d'avoir beaucoup de données. Plus on a de comparables, plus on est en mesure de comparer. Au Canada, et au Québec en particulier, l'exercice est plus difficile quoique réalisable, peut-être à l'échelle canadienne parce que, à ma connaissance, il n'y a pas d'entreprises, il n'y a pas beaucoup d'en-treprises similaires à Hydro-Québec; des monopoles d'États en Amérique du Nord, il n'y en a pas des masses quand même dans ce domaine-là. Il y en a dans d'autres provinces, mais le nombre, si on veut, de facteurs, le nombre d'observations, là, comparables est relativement limité. Et c'est pour ça qu'il n'y a pas eu beaucoup de travaux là-dessus dans le passé. Mais il y a eu quand même des études qui comparaient la structure des coûts des entreprises, entre autres de distribution d'électricité aux États-Unis; ça, il y a eu beaucoup d'études là-dessus.

132 Q. Mais justement en raison des particularités bien distinctes du réseau d'Hydro-Québec, est-il exact qu'il ne serait pas très utile de faire toutes ces

études-là relativement à cette situation bien particulière d'Hydro-Québec tant au niveau de sa configuration, au niveau de son importance, au niveau de tout ça, ça nous donnerait quoi de faire ces études-là que vous énoncez?

R. Moi, ce que je comprends, c'est que c'est un peu ce qu'on est en train de faire ici aujourd'hui, entre autres, et...

133 Q. Mais on le fait devant la Régie, mais on...

R. Oui, mais je pense que c'est un forum valable.

M. JACQUES MARQUIS :

R. Est-ce que je peux me permettre de rajouter un commentaire additionnel là-dessus? Je pense, quand on regarde, et je vais le dire en bout de ligne parce que, pas parce qu'on parle de transport puis qu'on parle de lignes, mais en bout de ligne, quand on regarde, il y a plusieurs façons de faire un * bench marking +. Moi, je pense que regarder la facture à la fin aux consommateurs, que ce soit un consommateur industriel, que ce soit un consommateur résidentiel, commercial, je pense que la preuve en est faite que les décisions qui ont été prises dans le passé de bâtir, de bâtir notre développement autour de ressources hydroélectriques nous amène aujourd'hui à une situation où on a des prix parmi les plus bas en Amérique du Nord pour ces catégories de clientèle-là, je ne dis pas le plus bas, mais les plus bas, et

définitivement les plus bas. Et, ça, je pense que, déjà au départ, c'est un * bench marking + qui peut être utile parce que, finalement, en partant, ce qui compte pour, et vous allez être d'accord avec moi, je présume, que pour le consommateur, ce qui compte, c'est sa facture.

134 Q. Je ne veux pas vous interrompre, mais lorsque vous faites ce genre de remarque-là, je suis obligé d'intervenir parce que, moi, je pose des questions et je n'ai pas à être d'accord ou non avec ce que vous dites et je vous laisse terminer.

R. J'avais pratiquement terminé en spécifiant qu'une des mesures ultimes, c'est la facture au consommateur, et je suis d'accord aussi avec le commentaire que faisait monsieur Gagné à l'effet que l'exercice qui se fait présentement à la Régie est un peu de regarder l'ensemble des coûts. Évidemment, un bench-marking, il faut toujours faire attention, il faut comparer des choses comparables et ce n'est pas toujours évident.

135 Q. Très bien. Monsieur Gagné, à la page, pas à la page, au paragraphe 32 de votre rapport, les quatre dernières lignes, la phrase qui commence comme ceci :

D'un autre côté, on peut décider de transférer les gains d'efficacité aux consommateurs en réduisant le niveau général des tarifs tout en appliquant

*une tarification de pointe. Il
pourrait s'agir alors d'une
structure de tarifs neutre au plan
des profits, donc au plan du
dividende versé à l'actionnaire
d'Hydro-Québec.*

Et je dois vous dire que, quand je vous écoutais également ce matin, ça m'inquiétait un peu parce que ce que je comprends, on peut faire à peu près n'importe quoi pour le consommateur : on pourrait lui reléguer la note, on pourrait avoir une facturation qui est neutre ou on pourrait avoir une facturation qui est avantageuse pour lui, on pourrait lui baisser son tarif, si je comprends bien, dépendamment de l'objectif qu'il y aurait derrière la, pas la fabrication mais ça serait quasiment ça, derrière l'élaboration d'une grille tarifaire.

Est-ce que je vous ai bien compris, qu'on peut faire à peu près n'importe quoi pour le consommateur, au niveau des conséquences?

M. ROBERT GAGNÉ :

R. C'est-à-dire que, il faut faire attention, c'est-à-dire que, quand on met un mécanisme comme ça en place, c'est parce qu'on cherche des gains d'efficacité. Là, la question, c'est qu'on est devant une entreprise qui est un monopole, qui est

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THÈMES 5 et 6
PANEL - AIEQ
C.-int. Me Claude Tardif

un monopole

réglementé et donc qui est devant la Régie pour, si on veut, rendre des comptes.

Alors c'est, à mon avis, à la Régie de décider, si elle va de l'avant dans cette direction-là, comment va se faire le partage des gains ici ultimement. Mais tout ce que je dis, c'est que du point de vue strictement théorique, il y a des gains qui sont générés, des gains d'efficacité qui sont générés, et ils peuvent aller directement dans la poche de l'entrepreneur, ils peuvent aller complètement dans la poche des consommateurs, ils peuvent être divisés en deux, la règle de partage, ça peut être cinquante/ cinquante (50/50), vingt-cinq/soixante-quinze (25/75), tout est possible et tout est sur la table.

Évidemment, moi, ce que j'ai dit aussi ce matin, un peu plus tôt ce matin dans mon témoignage, c'est que je pense qu'il faut qu'il y en ait une partie, puis probablement une partie non marginale, qui doit aller vers les consommateurs; autrement, comment convaincre des consommateurs, si on veut, d'adhérer, involontairement, là, mais d'adhérer quand même à un programme comme celui-là si les bénéficiaires, en bout de ligne, ou en bout d'année, au plan de la facture, ne sont pas là.

136 Q. Ça ne lui donne rien d'y adhérer.

R. Bien, vous ne pouvez pas donner, vous ne pouvez pas

imposer des coûts à quelqu'un sans lui montrer la contrepartie bénéfiques puis à mon avis, il y en a une ici. C'est quand même une situation où, une solution qui amène des gains d'efficacité, donc il y a un bénéfice pour l'ensemble de l'économie, l'ensemble de la société, puis bon, bien, il doit être réparti, ce bénéfice-là, au bénéfice de tous.

137 Q. Si je vous amène un petit peu plus loin dans votre rapport, au paragraphe...

R. Juste, pardon, juste pour rajouter...

138 Q. Oui.

R. ... il ne faut pas oublier non plus que, Hydro-Québec étant la propriété de l'État, donc indirectement de nous tous, il y a quand même, même si une partie des gains sont transférés vers l'actionnaire d'Hydro-Québec, qui est en bout de ligne nous tous, on en profite aussi. Sauf que moi, comme économiste, je préfère que la solution passe davantage par le marché plutôt que par le gouvernement, c'est une préférence d'économiste là-dessus.

139 Q. Nous, comme représentants des consommateurs, on a également cette préférence-là puis elle se rejoint, je pense, dans votre paragraphe 35, que je m'apprêtais à vous faire lecture. Vous indiquez à la deuxième ligne, le début de la phrase qui commence :

Il importe de souligner cependant que l'implantation d'une structure tari

*faire neutre au plan des revenus
constituerait une forme de taxation
indirecte et inefficace des
consomma-teurs d'électricité.*

Est-ce exact de dire que si on redonne des dividendes de plus au gouvernement, le gouvernement c'est nous autres, mais la taxation ça ne s'applique pas pareil pour les gens à faible revenu que les gens à haut revenu, et qu'au niveau taxation c'est très différent l'impact pour le consommateur à faible revenu d'avoir... Vous êtes d'accord avec ça?

R. Vous avez entièrement raison. Mais, si je peux ajouter...

140 Q. Vous pouvez toujours ajouter.

R. ... comme complément à votre...

141 Q. Je veux respecter ma demi-heure quand même.

R. Non, mais ça va être la mienne.

142 Q. Allez-y.

R. Ce que je veux dire ici : le rôle d'Hydro-Québec c'est de fournir de l'électricité. Hydro-Québec son rôle et le rôle des gestionnaires d'Hydro-Québec et le rôle de l'entreprise c'est de fournir de l'électricité aux consommateurs, principalement les consommateurs québécois. Ce n'est pas un organisme, ce n'est pas le ministère du Revenu qui est là pour...

143 Q. Ce n'est pas la vache à lait du gouvernement?

- R. Non, ce n'est pas une question de vache à lait.
- 144 Q. Non? C'est quoi?
- R. Soyons plus neutre au plan des termes, ce n'est pas un organisme voué à la redistribution de la richesse dans l'économie. C'est un instrument, c'est une entreprise publique qui est là pour produire un service au meilleur coût possible. Par ailleurs si le gouvernement, lui, a des ambitions redistributives plus importantes, bien il a de son côté les instruments pour le faire, et il le fait très bien.
- 145 Q. Il ne se gêne pas pour le faire. Et ces instruments-là c'est les différentes taxes?
- R. L'impôt sur le revenu, mon cher monsieur.
- 146 Q. Et la TPS et la TVQ?
- R. Exactement.
- 147 Q. Très bien. Aux paragraphes 17 et 18 de votre preuve, Monsieur Gagné, vous nous indiquez qu'il y a deux conditions essentielles qui doivent être respectées lors de l'application d'une tarification au coût moyen tout comme dans le cas d'une tarification au coût marginal. Mais demeurons dans le cas d'une tarification au coût moyen, c'est ce qui est proposé par Hydro-Québec. Vous nous dites il y a deux conditions essentielles :

D'abord la structure de coût considérée doit correspondre au coût minimum nécessaire pour offrir le

*niveau de service requis, incluant
le coût d'opportunité du capital.*

Est-ce que vous pouvez nous confirmer si nous sommes en présence de ces coûts minimum?

R. Écoutez, il faut comprendre le sens et je l'ai expliqué un petit peu ce matin...

148 Q. Allez-y. Expliquez-nous, si je n'ai pas compris le sens.

R. ... je vais l'éclaircir à nouveau. Il y a deux éléments : il y a la liste des coûts, ça c'est une chose mais il n'y a pas de quantité là-dedans. Et maintenant il y a la quantité dans chaque catégorie : combien de pylônes on va utiliser, combien d'employés on va utiliser, combien d'ordinateurs, et cetera, donc il y a le mélange.

Alors ce que je dis là-dedans c'est tout simplement quelque soit le mode de tarification qu'on adopte il faut qu'il soit basé sur une structure de coûts, qui est une structure de coûts d'une entreprise efficace.

149 Q. O.K.

R. Donc qui fait les bons choix quant à ses facteurs de production en termes de choix, et deuxièmement qui fait les bons choix quant aux combinaisons de facteurs. Les facteurs on combine ça, TransÉnergie combine des facteurs de production pour transporter de l'énergie, il faut qu'ils aient la bonne recette

aussi. C'est un peu comme une sauce à spaghetti.

150 Q. D'accord.

R. Et donc quant on examine une structure de coûts, il faut s'assurer qu'on est devant une structure de coûts d'un transporteur qui est efficace. Sinon, sinon le danger ça serait de, si on veut, encourager l'inefficacité.

151 Q. Comme on veut faire la bonne recette de spaghetti et que les cuisiniers, c'est ce que vous dites, c'est la Régie parce qu'en bout de ligne c'est elle qui devra décider...

R. Je ne suis pas tout à fait d'accord...

152 Q. C'est qui qui doit décider d'avoir...

R. Les cuisiniers c'est Hydro-Québec et eux ce sont les goûteurs.

153 Q. Je suis d'accord avec ça. C'est un statut qui leur va bien d'ailleurs : les goûteurs. Les goûteurs eux arrivent, parce que pour goûter...

Me ÉRIC DUNBERRY :

Les goûteurs ou dégoûteurs...

Me CLAUDE TARDIF :

154 Q. Les goûteurs, Monsieur Gagné, ils peuvent la trouver trop épicée au niveau des coûts ou pas assez épicée ou neutre?

R. Absolument.

155 Q. Comment qu'ils font pour pouvoir, si on traduit ça en

termes de tarif de transport, comment la Régie peut-elle s'assurer que justement on est en présence de ces coûts minimaux-là? Est-ce que ça prend des choses, des données particulières?

R. Je vais vous donner la même réponse que j'ai donnée, que je vous ai donnée tantôt, je pensais qu'on était ici pour ça.

156 Q. O.K. Mais est-ce que, vous, vous l'avez vue la preuve, vous l'avez lue la preuve, est-ce qu'on a suffisamment, est-ce que le fait qu'Hydro-Québec puisse dire devant la Régie : Voici, nous, ce qu'on considère comme étant les coûts minimaux, est-ce qu'il ne faudrait pas avoir des études indépendantes pour valider ça par des firmes extérieures, ou c'est suffisant que l'entreprise monopolistique le dise?

R. Bien écoutez, là je pense, je m'allonge un peu mais j'ai entendu ce matin qu'il y avait une longue liste d'intervenants ici, je pense que ça ça en est ça des experts indépendants. Je vois monsieur Todd dans le fond de la salle que j'ai déjà rencontré dans une autre cause, qui est un expert, j'imagine, indépendant. J'en ai vu d'autres. Donc, moi, personnellement comme citoyen, ça me rassure de voir qu'il y a autant de gens qui s'intéressent à ces choses-là et qui examinent ces choses-là, parce qu'en bout de piste c'est moi qui vais payer, entre autres.

157 Q. Donc c'est important de s'assurer que ces coûts minimum-là soient là?

R. Absolument.

158 Q. À une réponse que vous avez donné à la Régie à la question 1.2, je n'ai pas la... Vous m'excuserez, Maître Morel, je n'ai pas la référence j'ai tout simplement sorti la réponse. J'ai tendance à parler de maître Morel, c'est maître Dunberry que je devrais dire. Je lui donne plus d'importance aujourd'hui qu'il devrait en avoir.

Me F. JEAN MOREL :

Juste aujourd'hui?

Me CLAUDE TARDIF :

Juste aujourd'hui. Vous n'avez pas fait d'objection ou de remarque auparavant donc le passé c'est le passé.

M. ROBERT GAGNÉ :

Merci, Maître Dunberry.

Me CLAUDE TARDIF :

159 Q. Vous indiquez une tarification - je dis : vous indiquez parce que je ne sais pas qui a répondu à cette question-là chez vous?

R. C'est moi.

160 Q. Bon...

R. La question m'était adressée donc habituellement je n'évite pas les questions.

- 161 Q. C'est correct, ça, je n'ai pas de problème avec ça.

Une tarification de pointe pourrait également être appliquée aux interconnexions puisque l'utilisation du réseau de transport aux heures de pointe, peu importe la nature de l'utilisation, contribue à l'accroissement de la demande de pointe et, par conséquent, à l'augmentation de la capacité du réseau et des coûts. D'ailleurs avec la libéralisation des marchés d'électricité sont apparus les marchés spot qui sont une forme de tarification de pointe.

Au niveau des interconnexions, lorsque vous dites * une tarification de pointe pourrait également être appliquée aux interconnexions + qu'est-ce que vous entendez par cette tarification de pointe aux interconnexions? Comment pouvez-vous déterminer si l'interconnexion est utilisée pour alimenter à la pointe ou est utilisée pour alimenter le marché des exportations ou comment vous concevez ça?

- R. Écoutez, moi, j'ai une connaissance - je dois vous l'avouer très franchement - une connaissance très limitée des aspects techniques de la conduite d'un réseau de transport.

162 Q. O.K.

R. Cependant, ce que je dis là-dedans et j'en ai discuté avec les gens de l'AIEQ, c'est que de mon point de vue, quelque soit dans le fond, quelque soit la nature de l'usager qui, à un moment donné ou à un autre, utilise la capacité de transport, si cet usager-là décide de l'utiliser en période de pointe, il doit être informé du coût qui est caché derrière.

163 Q. Autrement dit, si je comprends bien, ce que vous nous dites, peu importe l'équipement qui est utilisé, s'il est utilisé pour la pointe on doit savoir s'il est utilisé pour la pointe?

R. Ce n'est pas une question d'équipement, c'est une question du temps, c'est du moment de l'utilisation.

164 Q. Du moment de l'utilisation si vous voulez, mais on utilise des équipements pour servir?

R. Oui, évidemment. Mais s'il contribue dans le fond à augmenter la charge par ses besoins en période de pointe, bien il doit être informé, il doit savoir qu'il est en période de pointe.

165 Q. Juste un élément de clarification sur votre témoignage de ce matin. Vous parliez du coût marginal et si j'ai bien noté, et puis corrigez-moi, vous faisiez allusion que le réseau, à titre d'exemple, est construit pour quarante mille mégawatts (40 000 MW) annuellement, ça peut être trente-cinq (35), ce n'est pas plus grave que ça pour les fins de discussion, et là si j'ai bien compris, on regarde un moment donné X

et il y a seulement trente mille mégawatts (30 000 MW) qui passent à ce moment-là, qui se transigent, donc le coût marginal, si j'ai bien compris, serait le coût pour le trente-et-unième kilowatt qui ne coûte rien si j'ai bien compris votre raisonnement?

R. À toutes fins pratiques c'est ça, oui.

166 Q. Ne serait-il pas plus exact que le coût marginal c'est ce qui est au-delà du quarante mille (40 000) qui nous est chargé?

R. Là vous parlez du coût marginal de long terme. Quand on regarde une capacité...

167 Q. Il faut faire la distinction entre les deux?

R. Ah! bien oui. On a des coûts fixes, on a un réseau, on regarde ce réseau-là. Là si vous voulez parler de modifications à la taille du réseau, là on parle, on fait une analyse de long terme. Là on peut entrer, si vous voulez, vous et moi, dans une discussion des coûts marginaux de long terme, mais on risque d'en-dormir une partie de la salle.

168 Q. Ce que je voulais...

R. Moi le premier.

169 Q. Ce que je voulais pour n'endormir personne et puis qu'on reste ici le moins longtemps possible, c'est que vous parliez du coût marginal court terme.

R. Court terme au sens des économistes.

170 Q. Au sens des économistes.

R. Et court terme au sens des économistes c'est : je

regarde un réseau de transport tel qu'il est maintenant.

171 Q. O.K.

R. Ce n'est pas une décision de modifier la capacité de ce réseau-là, c'est une décision sur l'utilisation d'un réseau avec une capacité donnée.

172 Q. Très bien. Également j'aimerais que vous m'indiquiez, Monsieur Gagné, en tant qu'expert lorsque le réseau d'une entreprise, et selon cette même entreprise-là, le tarif est conçu et basé uniquement en fonction de la pointe annuelle maximale, est-il normal ou à l'inverse est-il surprenant que cette entreprise-là ne cherche pas par tous les moyens à mieux gérer cette pointe par une tarification adéquate? Exemple, au niveau du signal de prix? Parce que ce que j'ai compris vous trouviez ça assez particulier, si je vous ai bien compris, et puis dites-moi si vous êtes d'accord avec ça, qu'Hydro-Québec n'intervient pas pour diminuer cette pointe-là maximale?

R. La section, la division Transport.

173 Q. La division Transport, TransÉnergie, oui.

R. Bien d'où ma proposition.

(12 h 25)

Je pense aussi qu'il faut faire attention, on est dans un contexte relativement nouveau, à ma connaissance, c'est les premières audiences, ces audiences-là sont les premières de ce type-là devant la Régie, donc c'est une première cause tarifaire

dans ce domaine-là. Donc, ce qui est heureux, c'est que la proposition arrive lors de la première cause tarifaire et non pas lors de la troisième ou de la quatrième. Là, vous pourriez me reposer la question.

174 Q. Je m'en souviendrai. Monsieur Gagné, est-ce que c'est possible ou souhaitable de distinguer entre les services offerts pour tarifier vraiment au coût optimal?

R. Est-ce qu'il est souhaitable?

175 Q. Oui. Est-ce que c'est possible et souhaitable?

R. Écoutez, tout mon mémoire tourne, tout mon rapport est basé là-dessus. C'est clair que c'est souhaitable.

176 Q. C'est à ça qu'il faut en arriver?

R. Bien, c'est évident.

177 Q. Merci.

R. Sinon je n'aurais pas écrit le mémoire que j'ai écrit. Quand c'est possible.

178 Q. Quand c'est possible. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Tardif. Maître Dunberry, avant de passer la parole à quelqu'un d'autre, je m'aperçois que les réponses aux questions, vous n'en avez pas parlé, je pense, quand vous avez produit vos pièces.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Effectivement, Monsieur le Président, on pourrait le

faire si c'est la façon dont la Régie a géré cette question des questions additionnelles, les réponses de l'AIEQ aux demandes de renseignements d'Hydro-Québec et de la Régie pourraient être déposées sous la cote AIEQ-3.

AIEQ-3 : Réponses de l'AIEQ aux demandes de renseignements d'Hydro-Québec et de la Régie.

LE PRÉSIDENT :
Merci. Alors la Régie.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN :
Je n'ai que quelques questions pour les témoins visant à préciser la nature en fait précise de ce qui est demandé ou recommandé à la Régie par l'AIEQ.

179 Q. Dans un premier temps, Monsieur Gagné, je vous réfère au paragraphe 33 de votre présentation écrite, le document AIEQ-2, relativement à la question de la tarification tenant compte du phénomène de consommation de pointe dont vous avez longuement fait état ce matin. Vous indiquez au milieu du paragraphe :

L'impact de l'introduction d'une telle structure de tarification serait déterminant pour autant qu'une structure analogue puisse

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THÈMES 5 et 6
PANEL - AIEQ
C.-int. Me Claude Tardif

régir les tarifs

de distribution.

Nous sommes ici dans une cause de transport, de tarif de transport, qu'est-ce qu'on doit comprendre de ce commentaire-là? Est-ce que vous êtes d'avis que la Régie doit établir dans la présente cause un principe et même ordonner l'application du principe de tarification de pointe qui, de façon à déterminer, je dirais, à l'avance ce que pourrait être une décision éventuelle dans le dossier des tarifs de distribution? Quelle est l'adéquation, s'il y en a une, qui doit être comprise par la Régie dans ce commentaire?

M. ROBERT GAGNÉ :

R. Écoutez, je ne sais pas si c'est une nuance légale, là, mais en fait, moi, je vais vous faire la nuance économique.

180 Q. Je parle du point de vue économique.

R. Au point de vue économique. Comme j'expliquais plus tôt, actuellement, il n'y a pas disons officiellement de tarification de pointe ni au niveau de la production ni au niveau du transport ni au niveau de la distribution. Disons, dans une entreprise non intégrée, je ne voulais pas utiliser désintégrée, mais c'est... dans une entreprise non intégrée, par exemple une entreprise de distribution qui achèterait son énergie d'un producteur et qui ferait transporter son énergie par un transporteur, ce distributeur-

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THÈMES 5 et 6
PANEL - AIEQ
C.-int. Me Pierre R. Fortin

là,

quand viendrait le temps d'établir ses tarifs
tien-drait compte de ses coûts d'achat de
l'énergie et de ses coûts de transport. S'il n'y a
pas de tarifica-tion de pointe à ces deux niveaux-
là, lui a peu de, a peu de, si on veut,
d'incitatif à implanter ça dans ses tarifs
résidentiels, commerciaux, industriels, ou quoi
que ce soit. D'accord.

Donc, si vous me dites, est-ce que la Régie doit
prendre une décision en avance sur ce qui s'en
vient en distribution, absolument pas, la Régie
doit reconnaître, à mon avis, aujourd'hui, que le
phéno-mène de pointe, il existe au niveau du
transport, et donc doit agir en fonction de
l'existence de ce phénomène-là au niveau du
transport. Ultimement, évidemment, ça, ça va avoir
des répercussions parce que l'acheteur de service
de transport va être, serait soumis à cette
tarification de pointe-là et donc, veut veut pas,
répercuterait ce phénomène-là dans ses propres
tarifs à lui. Et, là, on attein-drait, si on veut,
la vitesse de croisière en termes de gain
d'efficacité.

181 Q. Ce serait un style de phénomène de * pass-on + à
toutes fins pratiques?

R. Je ne connais pas le phénomène auquel vous faites
référence.

182 Q. Bon. Néanmoins, ce que je veux faire préciser de
vous, si la Régie adoptait, est-ce qu'on doit com

prendre que si la Régie n'adoptait pas le principe de tarification de pointe que vous recommandez au niveau du transport, qu'elle ne pourrait pas le faire au niveau du tarif de distribution de façon efficace? Est-ce que l'un peut aller sans l'autre, et vice versa?

R. Non, ça, je ne prétends pas... je ne suis pas en train de prétendre ça. Je pense que, du côté de la distribution, ils ont... je n'ai pas examiné les choses, les pièces et tout ça, les détails techniques de cette partie-là de l'entreprise, si on veut, mais j'imagine que eux aussi sont soumis à une demande fluctuante, et donc qu'ils font face au même phénomène. Le phénomène est présent partout.

183 Q. C'est encore simplement pour mieux comprendre la phrase à laquelle je vous ai référé.

R. Oui, je comprends.

184 Q. C'est que vous dites * l'impact de l'introduction d'une telle structure de tarification +, évidemment, on parle ici dans le transport, * serait déterminant pour autant qu'une structure analogue puisse régir les tarifs de distribution +. Vous semblez faire une condition préalable à l'adoption du principe dans la cause de transport que la Régie ait décidé évidemment d'adopter une structure tarifaire incluant une tarification de pointe dans la distribution.

R. Je comprends très bien.

185 Q. C'est ce que je comprends de votre commentaire.

R. Oui.

186 Q. C'est que si elle ne décide pas dans cette cause-ci qu'elle va l'adopter dans la distribution, l'impact de l'introduire au niveau du transport serait très aléatoire. C'est ce que, moi, je comprends de votre phrase. Est-ce que je vous comprends bien?

R. Oui, c'est-à-dire que, compte tenu, en tout cas les chiffres que j'ai vus, là, le gros de la capacité est consommé par la charge locale. Donc, c'est la partie, si on veut, de la demande, c'est là qu'est le gros de la demande, qui est le gros du jus essentiellement. Et donc, il est évident que si ces consommateurs-là, qui forment le gros de la demande, ne... le signal ne se rend pas à eux, bien, la tarification de pointe au niveau du transport va avoir peu d'impact et peu de succès. Il faut que le signal se rende à eux.

187 Q. Maintenant, pour pouvoir déterminer, pour que la Régie puisse déterminer s'il est opportun d'envoyer ce signal, comment recommandez-vous qu'elle puisse en faire l'évaluation dans le présent dossier? Est-ce qu'il ne faudrait pas qu'elle ait, effectivement, une analyse quantitative des implications de votre proposition par comparaison à celle d'Hydro-Québec, non seulement au niveau du transport mais au niveau de la distribution?

R. Il faudrait un certain nombre de données pour compléter ça, c'est-à-dire voir, déterminer d'abord à quelle période le tarif devrait

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THÈMES 5 et 6
PANEL - AIEQ
C.-int. Me Pierre R. Fortin

s'appliquer et,

deuxièmement, je pense que... en tout cas, si, moi, j'avais à le faire de manière assez simple, je parti-rais du tarif unique non différencié qui est proposé actuellement, et je me demanderais dans le fond à quelle heure un tarif différent doit s'appliquer et donc il y aurait une période de rabais puis une période de prime, si on veut, déterminée à partir du tarif actuel, et voilà, de manière évidemment à assu-rer l'équilibre budgétaire. Mais vous avez raison, les données ne sont pas dans les documents qu'on a sous les yeux.

188 Q. Maintenant, Monsieur Marquis, dans le mémoire de l'Association de l'industrie électrique du Québec, au paragraphe 6, on indique que l'Association fait sienne pour en faire partie intégrante, le mémoire de monsieur Gagné. Fait sienne, oui, c'est ça. Maintenant, au paragraphe 39, vous indiquez, au niveau de la tarification de pointe toujours, que, et là je cite :

Bien qu'un tel incitatif n'ait pas nécessairement d'effet sur tous les consommateurs, il peut en avoir un dans toutes les catégories de consom-mateurs : domestique, institutionnel et industriel.

Et, là, vous indiquez :

C'est pourquoi nous abordons cette question dans le cadre des présentes audiences sur le tarif de transport.

Ensuite, au paragraphe 47, vous indiquez au niveau de la tarification différenciée :

Pour toutes ces raisons, l'AIEQ recommande à la Régie de tendre vers un modèle de tarification différenciée tant au niveau des tarifs de distribution que de transport. La présente cause portant sur le tarif de transport doit servir à jeter les bases du modèle et à l'introduire graduellement.

Au paragraphe 52, toujours sur la tarification différenciée, vous indiquez à la deuxième moitié du paragraphe ce qui suit :

C'est lors de l'étude des tarifs au niveau de la Distribution que la Régie pourrait adopter une tarification différenciée à l'intention de la clientèle générale d'Hydro-Québec. Pour l'instant, celle-ci s'appliquerait uniquement aux grands consomma-

teurs industriels, relativement peu nombreux, qui achètent directement de TransÉnergie.

Enfin, dans les conclusions et recommandations, et c'est sur ces conclusions et recommandations que je veux avoir votre point de vue plus précis, vous indiquez dans un premier temps que :

*L'AIEQ recommande à la Régie :
D'adopter sur une base temporaire le modèle de tarification fondé sur le coût moyen proposé par TransÉnergie.*

Cependant, les deux dernières conclusions me semblent plus ou moins imprécises par rapport à tout ce que je viens de vous citer et par rapport aux questions que je viens de poser à monsieur Gagné, et j'aimerais avoir des éclaircissements. Alors, premièrement, vous proposez que la Régie adopte ou demande à Hydro-Québec de lui proposer une grille tarifaire différenciée à l'intention des grands consommateurs clients de TransÉnergie. Est-ce que vous pouvez être plus précis sur ce que vous demandez à la Régie à ce moment-ci d'ordonner?

M. JACQUES MARQUIS :

R. En fait, je pense que ce qui peut sembler un peu

peut-être contradictoire ne l'est pas
nécessairement.

189 Q. Je n'ai pas dit contradictoire.

R. Non, mais c'est...

190 Q. C'est ambigu pour le moins.

R. Alors, premièrement, je pense qu'il faut réaliser qu'on est devant une situation où le temps avance et il y a des décisions qui doivent être prises, on réalise que la proposition qu'on met sur la table en face de la Régie est une proposition qui demande quand même un temps d'analyse, et c'est pour ça qu'on utilise quand même le mot
* temporairement + de façon à pouvoir permettre dans un deuxième temps, et toujours le plus rapidement possible, d'arriver avec une formule qui permettrait justement d'appliquer cette tarification différenciée. Maintenant, on en parle dans la cause de transport parce qu'il y a quand même des clients qui sont rattachés directement au réseau de transport et non pas au réseau de distribution aussi et qui pourraient être sujets à cette tarification-là. Donc, c'est pour ça qu'on parle, on fait une distinction entre la cause présente et la cause du distributeur.

191 Q. Mais tout de même, et croyez-moi, c'est une position qui n'est pas nécessairement facile pour un procureur de la Régie, moi, je n'ai pas de position à prendre comme telle, et je n'en représente pas non plus, sauf que j'essaie quand même de faire clarifier ce sur quoi la Régie va devoir se prononcer, soit qu'elle

accepte ou non votre recommandation. Est-ce que vous convenez à ce moment-là, c'est une question suggestive à cet effet-là, à ce moment-ci que la Régie ne pourrait pas dans les faits, compte tenu qu'il n'y a pas eu d'analyse quantitative comme telle que celle que j'ai discutée avec monsieur Gagné, ne pourrait pas dans les faits ordonner une grille adoptée, comme vous le demandez dans cette conclusion-là, une grille tarifaire différenciée à l'intention des grands consommateurs sans avoir plus d'information factuelle et quantifiée?

R. En fait, il est important d'avoir des informations quantitatives de façon à pouvoir prendre les bonnes décisions. Ce que je disais dans le fond, c'est que, et je ne suis pas un expert en tarification, loin de là, mais je réalise qu'il y a un temps nécessaire à tout décortiquer l'information et aussi arriver avec une telle recommandation. Donc, c'est pour ça que le temps aussi est quand même important pour que la Régie puisse prendre une décision éclairée, vu qu'on est en électricité, parlons de décision éclairée, mais en même temps il faut aussi regarder, quand on parlait d'une fenêtre d'opportunité, il faut réaliser aussi que l'élément temps est là. Et le temps est aussi important pour arriver à prendre des mesures qui nous permettront de faire face à cette situation de fenêtre de vulnérabilité.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Si je peux me permettre, Maître Fortin.

Me PIERRE R. FORTIN :

Oui.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Un simple commentaire. Évidemment, la question qui a été posée à l'AIEQ, j'ai permis à monsieur Gagné d'y répondre, à monsieur Marquis d'y répondre, elle sous-tend évidemment une certaine analyse de la loi et des arguments de nature juridique qui seront également apportés devant la Régie, notamment quant au pouvoir d'une régie de confirmer certains principes tari-faires dans le cadre d'une décision, le pouvoir d'ordonnance de la Régie d'obtenir certaines informa-tions additionnelles et certaines ordonnances de la Régie visant la mise en application à l'intérieur d'un échéancier dans un certain contexte de principes tarifaires qu'elle aurait reconnus.

Alors, évidemment, ces éléments-là, ce sont des éléments de réponse à la question de maître Fortin qui demandent à l'AIEQ de savoir s'il est possible, oui ou non, pour la Régie de faire quelque chose. Et au-delà des éléments de données et des éléments de volonté, il y a des pouvoirs que la Régie peut exercer en vue d'en arriver là où le procureur de la

Régie semble dire qu'on ne peut pas arriver à ce moment-ci. Et l'exercice de ces pouvoirs-là, c'est une représentation juridique qui sera faite. Et il serait évidemment prématuré pour moi de la faire. Mais c'est un complément de réponse qui m'invite à l'argumentation.

Me PIERRE R. FORTIN :

Monsieur le Président...

LE PRÉSIDENT :

Il me semble, Maître Dunberry, que même si on avait le pouvoir, si on n'a pas les données pour le faire, c'est...

Me PIERRE R. FORTIN :

C'était le sens de la question. Effectivement, Monsieur le Président, je suis surpris du commentaire de mon confrère, avec respect. Je n'avais aucune connotation juridique sous-jacente à ma question. C'était une question de qu'est-ce qui est au dossier en termes de preuve en présumant que la Régie ait le pouvoir. Je n'ai pas parlé du pouvoir. Je parlais de comment elle peut le faire concrètement. Ce n'était pas au niveau du pouvoir juridique. Présumons pour les fins de ma question que la Régie a effectivement le pouvoir d'établir des principes. Encore faut-il, c'était ma question suggestive, encore faut-il

qu'elle puisse en évaluer les effets pratiques. Et je suggérais au témoin que, compte tenu du témoignage de monsieur Gagné en réponse à mes questions, compte tenu effectivement des paragraphes auxquels j'ai référé le témoin Marquis, qu'il ne semble pas y avoir au dossier suffisamment de données factuelles pour que la Régie puisse poser un jugement d'opportunité et non pas de légalité sur la proposition d'adopter ou d'ordonner à Hydro-Québec d'adopter une grille tarifaire différenciée. C'était le seul but de ma question.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Monsieur le Président, je pourrais peut-être en réinterrogatoire préciser un point ou deux. Je ne crois pas que monsieur Gagné ait dit qu'il avait constaté dans la preuve d'Hydro-Québec une suffisance ou une insuffisance. Il a spéculé sur des informa-tions qui, selon lui, seraient nécessaires. Je ne crois pas qu'il ait dit qu'Hydro-Québec avait ou n'avait pas de données sur des profils de consomma-tion. Le point, je pense, qui sera argumenté sur les aspects juridiques pertinents, c'est de dire d'une part, nous sommes devant un tribunal administratif qui a une preuve devant elle, et que j'avouerai ne pas avoir lu de la première à la dernière page, et elle s'interrogera à savoir si elle a, oui ou non, les données d'une part.

D'autre part, la Régie est un tribunal administratif qui jouit d'une expertise et qui peut puiser à même son expertise, et elle le fait généralement, seconde-ment. Troisièmement, la Régie a également un pouvoir d'ordonnance, c'était ça le but pointu de mon inter-vention, pour requérir des informations additionnel-les pour donner effet à un principe qu'elle pourra reconnaître.

Alors, si la Régie en venait à la conclusion qu'elle n'a pas les informations requises et qu'elle n'a pas l'expertise requise ou qu'elle n'a pas l'un et l'autre en proportion variable, elle pourra à la fois reconnaître son pouvoir de reconnaître un principe de tarification différenciée dans cette cause de tarification et à la fois demander des informations par son pouvoir d'ordonnance lui permettant de concevoir avec ou non l'aide d'Hydro-Québec une grille tarifaire. Et c'est là l'objet de la deuxième conclusion d'Hydro-Québec. C'est ce pouvoir de compléter l'information requise qui ne nous amène pas nécessairement à la cause de distribution.

LE PRÉSIDENT :

Maître Dunberry, moi, j'ai pris en note que le témoin Gagné a dit : il faudrait avoir des données pour y arriver, données qu'on n'a pas sous les yeux.

Me ÉRIC DUNBERRY :

C'est-à-dire, je pense qu'il parlait de l'AIEQ. Je ne pense pas...

Me PIERRE R. FORTIN :

C'est ce à quoi je réfèrais.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Je vais préciser en réinterrogatoire, Monsieur le Président, peut-être qu'on pourra tout simplement éviter...

LE PRÉSIDENT :

Non, mais c'est juste, je pense que c'était à ça qu'il réfèrait comme preuve quand il posait ses questions.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Monsieur le Président, je pense que votre intervention est importante. Si la Régie est d'avis qu'elle n'a pas les informations sur la base du témoignage de monsieur Gagné, je pense que monsieur Gagné réfèrait à l'AIEQ. Je pense que l'AIEQ n'a pas les données. La question de savoir, c'est si la Régie, au terme de ses nombreuses semaines d'audiences, a ou non les données. Ça, c'est une autre question. Et je pourrai en réinterrogatoire demander à monsieur Gagné de nous dire s'il est d'avis que la Régie a ou n'a pas les

données pour s'aventurer à la conception d'une grille tarifaire, et si oui, je serai bien heureux de lui demander d'identifier ces données, et la Régie pourra s'interroger à savoir si elle les a ou non, ou si elle les veut ou non.

Me PIERRE R. FORTIN :

Monsieur le Président, si je peux me permettre. Est-ce qu'on doit comprendre du témoignage, pas du témoignage, je m'excuse, des commentaires - c'est un lapsus involontaire - des commentaires de maître Dunberry qu'il n'y a pas eu d'analyse de faite par l'AIEQ à savoir si, effectivement, le dossier tari-faire tel que constitué par Hydro-Québec Transport ne contient pas effectivement d'informations que la Régie pourrait utiliser. Cette analyse-là n'a pas été faite. Votre suggestion, c'est que la Régie devrait à partir du principe énoncé par l'AIEQ retracer dans la preuve si, effectivement, les éléments factuels y sont ou pas.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Je pense, Monsieur le Président, et on s'aventure dans la plaidoirie, que la question, ce n'est pas de savoir si je suis satisfait, de savoir si monsieur Gagné est satisfait, la question est de savoir, c'est si la Régie est satisfaite...

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THÈMES 5 et 6
PANEL - AIEQ
C.-int. Me Pierre R. Fortin

Me PIERRE R. FORTIN :

Je m'excuse.

Me ÉRIC DUNBERRY :

... de la preuve.

Me PIERRE R. FORTIN :

Je reprécise ma question. Est-ce que l'analyse...

Me ÉRIC DUNBERRY :

Est-ce que je peux terminer ma réponse?

Me PIERRE R. FORTIN :

Oui, mais la question est précise. Je vais la poser au témoin. Est-ce que l'analyse a été faite ou pas ou si on demande à la Régie de la faire? C'est tout.

(12 h 45)

LE PRÉSIDENT :

La preuve est là, vous avez fait de la preuve de part et d'autre. Et puis je pense qu'on a couvert pas mal de points. On a pris connaissance de votre point de vue. On a des pouvoirs puis on pourrait toujours ordonner des, faire des ordonnances qui pourraient compléter la preuve. C'était ça votre point.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Le point, c'est qu'essentiellement on redébattra de ça lors de l'argumentation, je pense.

LE PRÉSIDENT :

Et on en débattrait lors de l'argumentation. En attendant, c'est que la santé de certains est taxée. C'est juste que j'essaie de concilier les urgences de monsieur Gagné avec la santé de chacun.

Me ÉRIC DUNBERRY :

L'enfant est né ou pas encore? Monsieur Gagné, sérieusement, avez-vous un peu de temps en début d'après-midi ou...

M. ROBERT GAGNÉ :

R. Oui, oui, absolument.

Me PIERRE R. FORTIN :

Bien, moi, j'ai terminé. Si ça peut, c'était ma dernière question. De toute façon, j'en étais aux conclusions pour les faire préciser. J'ai eu réponse à mes questions, je pense. Il appartiendra à la Régie évidemment d'en évaluer la portée suite aux argumentations.

LE PRÉSIDENT :

On va laisser monsieur Tanguay poser ses questions.

INTERROGÉS PAR M. FRANÇOIS TANGUAY :

192 Q. Je voulais m'aventurer sur le terrain du design tarifaire. Je ne vais pas oser. Juste une précision

par rapport au concept du coût à la marge. Et je suis conscient que vous parlez du coût à court terme. La tarification avec la pointe annuelle d'Hydro-Québec, 1-CP, là, sa demande maximale, ou peu importe le jour où elle arrive, a été qualifiée par plusieurs inter-venants de très élevée. Évidemment, qu'ils soient d'accord ou pas avec cette méthode, plusieurs inter-venants ont dit : les tarifs d'Hydro-Québec sont très élevés. Vous, ce que vous dites, c'est qu'on va tarifer, on propose, on devrait penser à tarifer à la marge. J'ai un peu de misère avec ce concept-là dans la mesure où le tarif d'Hydro-Québec est basé sur des équipements qui vont être sollicités à un moment donné. Et c'est sur cette pointe-là que les tarifs sont établis. Et j'ai de la misère à concevoir comment, compte tenu du fait que la charge locale assume presque quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de la demande puis les exportations fermes d'Hydro-Québec quasiment tout le reste et qu'il reste un douze, quinze millions de revenus qui vont venir sur presque trois milliards, deux milliards sept cents (2,7 G\$) qui vont venir des ventes. J'essaie de voir un peu comment le tarif à la marge pourrait s'insérer avec un tarif de pointe. Vous avez dit, c'est deux sujets complètement différents. Mais le fait demeure, c'est qu'on doit être capable de, si vous voulez qu'on regarde votre hypothèse, il faut être capable de voir, la comparer avec le tarif existant. Et je ne

suis pas certain si j'ai compris votre point. Tout à l'heure, vous avez dit, ça, ça n'a rien à voir, dans les faits, on devrait même pas, si on tarifie à la marge, est-ce qu'on devrait oublier le tarif qu'il est maintenant sur la pointe annuelle?

M. ROBERT GAGNÉ :

R. Je vais essayer de découper ça. Le tarif qui est proposé, le soixante-quinze et dix-huit (75,18 \$), ou vingt-huit, dans le fond, il est calculé à partir, il est calculé à partir des coûts totaux. Donc, et les coûts totaux sont déterminés par principalement la pointe annuelle. Donc, étant donné qu'on est dans un contexte de revenu requis, d'équilibre budgétaire, on doit, le calcul... le tarif a été calculé pour assurer l'équilibre budgétaire. Et comme les coûts sont principalement déterminés par la hauteur de cette pointe-là et non pas les autres pointes mensuelles, bien, le tarif est calculé en fonction de ça, d'une part. Donc, ça, c'est coût moyen.

Le tarif, s'il y avait un tarif différencié pointe hors pointe disons, alors là on n'est plus dans une tarification au coût moyen, on est présumément en haut du coût moyen, du coût moyen actuel proposé en période de pointe, mais par ailleurs en bas du coût moyen actuellement proposé en période hors pointe. Cet instrument-là signale, comme vous pouvez voir,

là, envoie le bon signal à savoir que c'est la pointe qui cause la croissance des coûts.

Le coût marginal, ça, c'est, le coût marginal, c'est... idéalement, on voudrait être au coût marginal, mais on sait très bien qu'on ne peut pas être au coût marginal parce qu'on va être déficitaire. Donc, le coût marginal, c'est une autre notion qui est là-dedans, à mon avis. Évidemment, ce qu'on veut comme économiste, ce qu'on veut... pas comme économiste, mais pour favoriser l'efficacité, c'est qu'on voudrait dans la mesure du possible se rapprocher de ce coût marginal-là.

Comme on sait qu'en période de pointe, que c'est la période de pointe qui est la source de la croissance des coûts, bien, on impute un tarif plus élevé à cette période-là, alors que les périodes hors pointe ne sont pas responsables de la croissance des coûts. Le réseau, il est là, il existe. Donc, son utilisation marginale, si on veut, des unités marginales, se fait à coût nul. Donc, à ce moment-là, on devrait encourager l'utilisation du réseau à ces périodes-là et la décourager aux périodes de pointe. La manière de le faire avec des prix, c'est de demander un prix plus bas en périodes hors pointe, on va encourager l'utilisation du réseau à ces périodes-là et on va décourager l'utilisation du réseau en périodes hors

pointe.

On devrait se retrouver, au lieu d'avoir la fameuse courbe comme ça, si le mécanisme fonctionne bien, avec une courbe, encore une courbe évidemment, mais beaucoup moins prononcée probablement, plus plate d'une certaine façon. Ce qui fait qu'on étale la demande dans le temps, on optimise en quelque sorte l'utilisation du réseau. Le réseau est utilisé de manière plus complète.

C'est sûr qu'à terme ou à long terme, ce que ça fait, c'est que la croissance du réseau est plus lente; le réseau croît moins rapidement parce qu'on contient toujours la pointe. Et si, par ailleurs, on est capable de déplacer de la demande dans le creux de vendre ou d'exporter encore plus d'électricité ailleurs pour utiliser ce creux-là, bien, il y a des revenus qui sont générés évidemment aussi. Donc, c'est purement, là, une incitation à utiliser l'infrastructure quand elle n'est pas utilisée puis une désincitation à l'utiliser quand elle est surutilisée ou trop utilisée.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Ce qui m'amènerait à une deuxième question que je n'oserais pas poser parce que je pense que maître Dunberry va se lever, mais je vais vous inciter à

commenter dans votre argumentation le fait que vous demandez un tarif pour les grands utilisateurs, période test, j'ai bien entendu, qui doit supposer que ça pourrait être plus que la période test et de nous expliquer comment vous voyez la compatibilité entre ça puis le contrat social, entre l'uniformité territorial et le fait que certains des clients auraient un tarif que d'autres n'auraient pas. Je ne vais pas leur demander un commentaire juridique parce que l'audience finit, ça fait deux mois qu'on est là, je ne veux pas avoir un avocat qui va se lever.

Je soumets à votre réflexion donc de commenter ça dans vos argumentations finales, parce que c'est une donnée que la Régie ne peut pas ignorer. Peut-être que vous avez des arguments qui pourraient nous convaincre, là. Je suis ni de bonne ni de mauvaise foi, là. Et j'insiste, je ne veux pas avoir la réponse. On s'entend, Maître Dunberry. Mais c'est un commentaire que j'aimerais entendre, que la Régie aimerait entendre parce que ça touche à la limite la loi et la façon dont on doit l'appliquer. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Monsieur Frayne, est-ce que vous avez des questions? Pas de questions. Est-ce que vous vouliez poser d'autres questions, Maître Dunberry?

Me ÉRIC DUNBERRY :

Une ou deux simplement. Je vois l'heure. J'en ai pour cinq minutes. Je ne veux pas non plus indisposer des gens qui ont des engagements, qui sont déjà en retard. Alors, je vous laisse la discrétion de...

LE PRÉSIDENT :

Posez-les vos questions tant qu'à être ici.

RÉINTERROGÉS PAR Me ÉRIC DUNBERRY :

- 193 Q. Monsieur Gagné, on a référé tantôt à des consommateurs, on a illustré le cas de madame Tremblay sur la rue Panet. Simplement à titre de complément d'information, les études américaines qui ont été effectuées sur ces questions-là, c'est-à-dire la possibilité d'écrêter la demande par voie de tarification de pointe, est-ce que quand même à la lecture de ces études vous avez des doutes quant à la représentativité des nombres de consommateurs ou des catégories de consommateurs ou de la représentativité statistique de ces études en termes de lien de causalité entre la tarification de pointe et l'écrêtement de la pointe?

M. ROBERT GAGNÉ :

- R. Non non, l'effet est réel. Une façon très simple de répondre à ça est très brève, c'est que, écoutez, et je pense l'avoir dit un peu plus tôt, c'est que la

loi de la demande s'applique partout, y compris dans le domaine de la consommation d'électricité. Donc, les prix sont plus élevés, on fait plus attention. Les prix sont plus faibles, on fait moins attention. Ça, c'est un fait indéniable.

194 Q. Ça va. À la fois, monsieur Gagné et monsieur Marquis, vous avez référé à plusieurs reprises au mot * consommateur + qui a peut-être un sens particulier devant la Régie comme étant des consommateurs indi-viduels par opposition à des usagers qui pourraient inclure des entreprises. Est-ce qu'au cours de votre témoignage, vous avez utilisé le mot * consommateur + ou * usager + généralement pour inclure à la fois des usagers industriels, des entreprises, personnes morales et des personnes physiques ou vous avez senti le besoin de distinguer l'un ou l'autre? Est-ce que vos réponses seraient différentes si on particularisait en termes de consommateurs, personnes morales ou consommateurs individus physiques?

R. En tout cas, à mon point de vue, là, c'est l'ensemble des usagers du réseau, donc des clients du réseau. Évidemment, moi, comme individu, je ne suis pas client de TransÉnergie, mais je pense que je le suis indirectement.

195 Q. Très bien. Je vous remercie. Une autre petite question...

M. JACQUES MARQUIS :

R. J'allais rajouter au point de vue de l'AIEQ, ma réponse n'est pas différente.

196 Q. Très bien. On a également abordé la question de la prématurité d'une tarification incitative au niveau du tarif de transport. Je vous pose la question à l'inverse. Si nous ne le faisons pas maintenant, ne serait-ce qu'au plan du principe, est-ce que vous voyez au plan de la possibilité économique, là, au plan de la théorie économique, comment nous pourrions rétroagir au niveau de la tarification de distribution pour avoir un impact sur les tarifs de transport une fois que nous serions rendus dans la cause tarifaire compte tenu de la simple équation que vous avez mentionnée tantôt, c'est-à-dire que, pour prendre un exemple, monsieur Marquis, il paie à la fois la production de transport et la distribution, voyez-vous la possibilité de rétroagir à ce moment-là si c'était fait uniquement au niveau de la distribution?

M. ROBERT GAGNÉ :

R. Je pense que vous me demandez un peu de me mettre à la place d'un régisseur. Écoutez, s'il y avait une cause tarifaire de distribution et que le principe, l'importance du phénomène de pointe n'avait pas été reconnu au niveau de la production, n'avait pas été reconnu au niveau du transport, bon, bien, pourquoi,

là, en distribution, dans le fond, on arrive puis on dit, là, le phénomène de pointe est important ici mais il ne l'était pas auparavant. Donc, je pense que le phénomène de pointe, il est partout dans la chaîne de production, dans la chaîne d'approvisionnement, si on veut, et il faudrait qu'il soit reconnu comme tel.

197 Q. La dernière question, Monsieur Gagné. On a parlé de conception d'une grille tarifaire. Et je ne vous pose pas la question à vous personnellement. Mais une personne compétente, que ce soit un économiste, prenons le cas d'un économiste, quel qu'il soit, qu'il soit au sein de TransÉnergie ou au sein d'un organisme de régulation, saisit des données. Selon votre expérience, est-ce qu'il s'agit d'un exercice inusité complexe et qui nécessiterait une recherche fondamentale que de concevoir une grille tarifaire sur la base des données que vous pourriez juger pertinente aux fins de la faire?

R. Je présume que cet individu-là aurait accès à des données assez précises sur entre autres les profils journaliers d'utilisation du réseau et tout ça. Je présume qu'Hydro-Québec a ça. À partir de ce moment-là, et il y a une littérature assez vaste là-dessus, un bon analyste pourrait effectivement mettre au point une grille tarifaire de manière, sans utiliser de moyens déraisonnables. Ce n'est pas un exercice déraisonnable cette chose-là.

198 Q. Maintenant, Monsieur Gagné, quand vous avez tantôt

dit * on n'a pas les données quelles qu'elles soient +, est-ce que vous parliez au nom de * on + étant vous et l'AIEQ ou de l'ensemble des intervenants, est-ce que vous avez une opinion sur ça?

R. Je parlais en mon nom, et je ne présume pas que les données, je n'ai jamais présumé que les données n'existaient pas, je ne les ai pas sous les yeux, mais j'ose croire, et je suis certain que Hydro-Québec, entre autres, doit connaître, j'imagine, je n'ai jamais opéré un réseau mais de minute en minute, la charge qu'il y a sur le réseau, donc ces données-là doivent exister, donc à partir de ce moment-là, les profils de consommation journaliers peuvent être établis et le reste s'en suit.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Maintenant, Monsieur le Président, Messieurs les régisseurs, j'aimerais faire une demande un peu inusitée, je vais demander à mon propre témoin de prendre l'engagement de vous fournir un document énumérant les données qui, selon lui, seraient utiles aux fins de la conception d'une grille tarifaire pour que, au-delà de la cotité et de la quantité, vous ayez une liste d'épicerie, si je peux me permettre l'expression, des données, et vous serez alors à même de juger si elles sont, oui ou non, au dossier tari-faire ou si la Régie, par son pouvoir et son exper-tise propre qui lui permet de rendre des décisions,

est en mesure de faire l'exercice. Alors, c'est une question additionnelle sous forme d'engagement. Et je terminerai là-dessus. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Si je comprends bien, vous voulez compléter votre preuve?

Me ÉRIC DUNBERRY :

Non, c'est peut-être en réinterrogatoire tout simple-ment, j'aurais pu la poser en réinterrogatoire, mais je vois l'heure qui avance. Alors je veux tout simplement en réinterrogatoire préciser en réponse à la question qui a été posée par le procureur de la Régie qui est quand même le procureur de la Régie, alors je veux dissiper tout doute à cet égard-là.

LE PRÉSIDENT :

Bon. À tout événement, engagement numéro 2 de compléter une liste d'épicerie sur les données nécessaires pour faire une tarification différenciée.

ENGAGEMENT AIEQ-2 : Fournir un document énumérant les données nécessaires aux fins de la conception d'une grille tarifaire.

Alors, merci beaucoup. Je pense que ça complète votre

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THÈMES 5 et 6
PANEL - AIEQ
Réint. Me Éric Dunberry

preuve, Maître Dunberry.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Oui. Je remercie le banc, et à la prochaine.

LE PRÉSIDENT :

Alors, on remercie les témoins et vous êtes libérés, et on espère que vous aurez le plus beau des bébés avec le moins de difficulté possible pour votre épouse.

M. ROBERT GAGNÉ :

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Alors on ajourne jusqu'à deux heures (2 h).

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

(14 h 30)

REPRISE DE L'AUDIENCE

Me F. JEAN MOREL :

Monsieur le Président, oui, c'est encore moi avec une réponse d'Hydro-Québec, cette fois-ci à l'engagement numéro 71; même les pauses du lunch servent à ça. J'aimerais déposer, comme réponse...

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

DISCUSSIONS

LE PRÉSIDENT :

Est-ce que vous avez pris le temps de dîner, tout de même?

Me F. JEAN MOREL :

Ouf! si rapidement...

LE PRÉSIDENT :

Ah, une tranche de pain, un verre d'eau?

Me F. JEAN MOREL :

... et si légèrement, ça vaut pas la peine d'en parler.

LE PRÉSIDENT :

Mais vous ne maigrissez pas trop, par exemple.

Mais, c'est bon.

Me F. JEAN MOREL :

C'est parce que je suis assis ici, immobile, à toutes fins pratiques, depuis longtemps.

LE PRÉSIDENT :

Bon, avez-vous autre chose à dire...

Me F. JEAN MOREL :

Oui, je le dépose puis je me tais. Il s'agit de la pièce HQT-4, document 1.4, et je précise : la réponse

R-3401-98

DISCUSSIONS

29 mai 2001

Volume 28

d'Hydro-Québec à l'engagement numéro 71.

HQT-4, DOC. 1.4 : Réponse d'Hydro-Québec à
l'engagement 71

Selon ma carte de pointage, il ne m'en resterait
qu'un.

LE PRÉSIDENT :

Oui? On ne doit pas avoir la même carte de
pointage.

Me F. JEAN MOREL :

C'est pour ça que j'ai provoqué des choses en
disant ça.

LE PRÉSIDENT :

71, c'était en deux temps, si je comprends bien,
il y avait une suite à l'engagement? C'est combiné
dans la réponse?

Me F. JEAN MOREL :

La réponse serait combinée, oui, selon les
indications qu'on me donne. Il resterait
l'engagement 74, selon ma carte de pointage.

LE PRÉSIDENT :

51, l'avez-vous, la référence?

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28
Me F. JEAN MOREL :

DISCUSSIONS

Je pense que oui.

LE PRÉSIDENT :

Ça a été rempli, 51?

Me F. JEAN MOREL :

Si je suis parti à rire, Monsieur le Président, c'est que c'est la troisième fois que je vous dis, je vous précise respectueusement, que la réponse a été donnée verbalement lors de l'audience par monsieur Albert Chéhadé, la réponse se retrouve au Volume 20, à la page 14.

LE PRÉSIDENT :

Eh que vous êtes gentil? On voit...

Me F. JEAN MOREL :

Et respectueux.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

La tentation devait être grande.

LE PRÉSIDENT :

C'était bien mentionné. J'avais compris, mais en le mentionnant...

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28
Me F. JEAN MOREL :

DISCUSSIONS

Cette fois ici? Excusez-moi...

LE PRÉSIDENT :

Non, il faut badiner un peu parce que...

Me CLAUDE TARDIF :

Monsieur le Président, mon confrère a indiqué que l'engagement 74 n'avait pas encore été respecté, c'est un engagement qui nous concerne et qui devait fournir la valeur de résistance ohms d'une ligne de courant continu de cent kilomètres (100 km), et on aurait besoin de l'avoir pour, avant jeudi.

LE PRÉSIDENT :

Jeudi matin?

Me CLAUDE TARDIF :

Avant jeudi matin parce que, si on pouvait l'avoir en cours de journée demain, ça pourrait toujours aller mais de l'avoir dans la journée de demain. J'en avais parlé à mon confrère avant... vous l'avez?

Me F. JEAN MOREL :

Pas officiellement, non.

Me CLAUDE TARDIF :

Mais je comprends qu'on va l'avoir avant demain?

29 mai 2001

Volume 28

Me F. JEAN MOREL :

Je pourrais, pour le bénéfice de mon confrère et de la préparation du témoignage de ses témoins, effectivement, le plus tôt possible, et je lui confirmerai par écrit, peut-être pas en fin d'après-midi mais demain sûrement, mais la résistance annuelle moyenne pour cent kilomètres (100 km) de la ligne à courant continu est de zéro virgule quatre-vingt-dix-huit ohm (0,98 ohm) par pôle.

LE PRÉSIDENT :

Alors, Maître Fraser?

Me ÉRIC FRASER :

Éric Fraser, Option Consommateurs. Peut-être avant de commencer, j'ai quelques petits points d'intendance. En ce qui concerne les curriculum vitae de messieurs Todd et Bacon, ils avaient été mis à la disposition via un hyperlien dans la preuve, j'ai par ailleurs amené des versions papiers pour, si c'était jugé utile.

Deuxième élément, dans la série de questions qui avaient été adressées à Option Consommateurs, toutes les questions sauf une ont été répondues par messieurs Todd et Bacon. Il y a une question du RNCREQ, c'est la question 4.1.2, qui se retrouve à OC-4, qui a été répondu par Option Consommateurs, le

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28
personnel à l'interne.

DISCUSSIONS

Il n'y a pas de membres d'Option Consommateurs sur le panel et je vois que le procureur du RN n'est pas là, il s'agit d'une question qui était relativement simple, je ne voyais pas la nécessité de mettre un membre d'Option Consommateurs sur le panel; s'il y a une question, à ce moment-là, on avisera, il y a monsieur Vennes qui m'accompagne. Bon, alors on peut assermenter les témoins.

IN THE YEAR TWO THOUSAND AND ONE, on this twenty-ninth (29th) day of May, PERSONALLY CAME AND APPEARED:

JOHN D. TODD, President, Econalysis Consulting Services, 214 King Street West, Toronto, Ontario;

AND:

BRUCE BACON, Senior Consultant, Econalysis Consulting Services, 214 King Street West, Toronto, Ontario;

WHO, after having made a solemn affirmation, do depose and say as follows:

EXAMINED BY Me ÉRIC FRASER :

199 Q. Mr. Todd, I will start with you, could you briefly summarize your experience in the matters of regulatory economics?

Mr. JOHN D. TODD :

A. Since establishing Econalysis in nineteen eighty (1980) and primarily in the last dozen years, I have been involved in the order of a hundred and fifty (150) proceedings before the BCUC, the Alberta Energy Utility Board, the Manitoba PUB, the Ontario Energy Board, the Régie here, and the CRTC.

On numerous occasions, these hearings did address cost allocation and rate design issues. In addition, Econalysis, primarily myself and Bruce Bacon, are to produce, develop the cost allocation and rate design material for Hydro One networks, filed -- the most recent filing before the Ontario Energy Board. And I did appear for Option Consommateurs in the transmission methodology proceeding of two years ago... two years ago now, whatever it was?

Me ÉRIC FRASER :

Yes, it was, yes. Alors, je demanderais que, s'il n'y a pas de questions, que monsieur Todd soit reconnu comme expert en réglementation économique, incluant l'allocation des coûts et les structures tarifaires.

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THEMES 5 & 6
Panel - OC
Cross-ex. - Me Éric Fraser

LE PRÉSIDENT :

Maître Morel?

Me F. JEAN MOREL :

Hydro-Québec n'a pas de questions et reconnaît l'expertise de monsieur Todd en matière de réglementation économique.

LE PRÉSIDENT :

Incluant?

Me F. JEAN MOREL :

Cost allocation and rate design, excusez, ma tête pense drôlement.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Est-ce qu'il y a des intervenants qui veulent poser des questions sur la qualification de monsieur Todd? La Régie?

Me PIERRE R. FORTIN :

Non, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Alors, Monsieur Todd, vous êtes reconnu comme expert en régulation économique, incluant l'allocation des coûts et structures tarifaires.

Me ÉRIC FRASER :

200 Q. Okay, Mr. Todd, you have, I believe, on your computer or right next to you, all the documentation from Option Consommateurs which are evidence of John Todd and Bruce Bacon?

Mr. JOHN D. TODD :

A. Yes, I do.

Me ÉRIC FRASER :

Which will be called OC-1, Exhibit OC-1.

OC-1 : Written evidence of John D. Todd and Bruce Bacon

201 Q. You also have OC-2 to OC-4, which are IRs from different intervenors, OC-2 is, "Demande de renseignements numéro 1 de la Régie de l'énergie", 3 is interrogatories from Hydro-Québec, 3.1 is the "Demande de renseignements numéro 2 d'Hydro-Québec", so second interrogatories from Hydro-Québec, and OC-4 are interrogatories from RNCREQ.

OC-2 : Demande de renseignements numéro 1 de la Régie de l'énergie

OC-3 : Interrogatories from Hydro-Québec

OC-3.1 : Demande de renseignements numéro 2
d'Hydro-Québec

OC-4 : Interrogatories from RNCREQ

- 202 Q. I believe all of those documents were either written by you or under your supervision?
- A. Yes, except for the one response that you have already noted, on record.
- 203 Q. Okay. Are there any modifications to address in those documents?
- A. No, there are not.
- 204 Q. Thank you, Mr. Todd. Mr. Bacon, I will ask you to, as I did with Mr. Todd, to summarize your experience in matters related to cost allocation and rate design?

Mr. BRUCE BACON :

- A. I am currently a senior consultant with ECS and prior to joining ECS in early nineteen ninety-nine (1999), I worked for Ontario Hydro for nine years, mainly in the areas of cost allocation studies and utility rate design. Prior to Ontario Hydro, I worked ten years with TransCanada Pipelines in the area of rate design and forecasting.

Most recently, I have supported the development, along with John, of Hydro One's distribution cost allocation and rate design application to the OAB.

I

reviewed, I assisted and was involved in the review of the Hydro One's transmission rate application. And within the last year, I have conducted a cost allocation study for another LDC within Ontario and assisted in the preparation of over twenty rate unbundling applications for local distribution companies in Ontario.

And in the last month, I have participated in the completion of ten retail transmission rate applications which pass through the transmission cost and users.

Me ÉRIC FRASER :

Thank you, Mr. Bacon. Je demanderais donc que monsieur Bacon soit reconnu comme expert en allocation des coûts et en structures tarifaires.

LE PRÉSIDENT :

Maître Morel, est-ce que vous avez beaucoup de questions?

Me F. JEAN MOREL :

Je n'ai aucune question, et dans le cas de monsieur Bacon également, je suis prêt à reconnaître son expertise en matière d'allocation des coûts et de structures tarifaires. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Est-ce qu'il y a d'autres intervenants qui ont des questions à poser sur les qualifications de monsieur Bacon? Aucun intervenant. La Régie non plus?

Me PIERRE R. FORTIN :

Non, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Alors, Monsieur Bacon, vous êtes reconnu comme expert en allocation de coûts et structures tarifaires.

(14 h 20)

205 Q. I will ask the question, Mr. Bacon, as I did with Mr. Todd, I will not go through all the documents, but I believe that OC-1 until OC-4 have been either written by you or written under your supervision?

Mr. BRUCE BACON:

A. That is correct.

206 Q. And you adopt it as being your written evidence in the present hearing?

A. Yes, I do.

207 Q. Thank you, Mr. Bacon. Okay, Mr. Todd, first question, during the hearing, HQT -- well, actually TransÉnergie has clarified its evidence on cost allocation and rate design, mainly with maybe some confusion over the 12 CP and what Hydro-Québec has called it, 12 billing

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THEMES 5 & 6
Panel - OC
Cross-ex. - Me Éric Fraser

determinants. Does this

clarification alter your analysis or your conclusion with regard to HQ's evidence regarding cost allocation and rate design?

- A. No, it does not. The clarification has indicated that they are labelling the methodology as purely 1 CP. They have not changed the details, as I understand it, of how the rate design actually works. In my view, the clarifications do not change the reality that the methodology deviates significantly from the central principles of a true 1 CP methodology.

In fact, despite the difference in labelling between the approaches of TransÉnergie and ours, it is far from obvious to me that the Hydro-Québec approach is significantly closer to the principles of a true 1 CP methodology than our 12 NCP or the 12 CP proposals.

I would also observe, however, that the reasons that neither proposal adhere strictly to what I am calling the true 1 CP or pure cost causality principles is that to do so would produce an unreasonable result. HQT differs from us in the way that it proposes to come up with more reasonable results that would reflect the objective of charging to some extent on the basis of usage through the year instead of purely on peak day usage.

- 208 Q. Could you explain what consists of a pure -- what is a pure 1 CP and why HQT deviates significantly

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THEMES 5 & 6
Panel - OC
Cross-ex. - Me Éric Fraser

from a

1-CP approach?

- A. HQT correctly argues that, from an engineering perspective, it designs the transmission system to accommodate the annual system peak load. Put simply, in designing the transmission system, all that matters is the load in the one hour, or in a shorter period of time, of the year when the total actual load carried by the transmission system hits its peak.

The entire system is designed to meet the single annual peak. That is the nature of a capacity constrained system. Having met the peak transmission capacity -- having met that peak, the transmission capacity is technically available at no additional cost for every other hour of the year. This concept is the foundation of the 1-CP method which you have been hearing about through the last week or ten days.

A pure 1-CP method would set rates in a manner that directly reflects the way the system is designed. We have no argument with the validity of the concept from an engineering and economic efficiency perspective, although I would note that the reality of a transmission system is somewhat more complex than just characterized.

We do, however, have significant concerns with the

pure 1-CP concept from a reasonableness perspective. And I think based on the approach that Hydro-Québec has proposed, they too recognize the reasonableness of a pure 1-CP approach.

Here is our concern. From a strict cost causality perspective, it could be argued that customers should be charged strictly on the basis of how much capacity they require that coincides, hence the 1 CP, with the annual system peak.

From this perspective, off-peak usage would be virtually free as it causes virtually no additional costs. For example, under a strict 1-CP methodology, point-to-point customers would contract reserve capacity that would only apply during the peak hour. In non-peak hours, they would be permitted to exceed their reserve level provided only that they do not create a new system peak.

Clearly, a true 1-CP methodology would be quite different from HQT's proposal. The 1-CP methodology, when strictly applied, will provide price signals that economists, including myself, would characterize as being efficient. The price signals would be efficient because each customer would be charged its pro rata share of capacity costs, based on its contribution to the annual coincident peak demand,

that is on the basis of its use of the transmission system exclusively during the single peak period hour or sometimes, it is even looked at in a shorter period, ten minutes, within the entire year.

This would provide a strong price signal to reduce coincident peak demand which, in turn, would ensure that customers use only the capacity during the peak to the extent that its value exceeds the cost of expanding the transmission system.

Of course, to make an economist happy, it would be necessary to base the transmission charge on forward-looking incremental costs of the transmission facilities, rather than on the imbedded average system costs.

However, since pricing based on incremental costs is not consistent with the principle of cost recovery for HQT, these idealized price signals are not a practical approach in practice in regulatory regimes. In practice, therefore, the price signals that are going to be implemented will not be consistent with this concept of efficiency. In addition, off-peak usage would be charged a price close to zero under a true 1-CP methodology.

This approach would reflect the engineering concept

that no capacity-related costs are caused by off-peak usage. Of course, offering free access to the transmission system in all but the peak hour would not be acceptable in the real world.

So, again, we have to find some way to modify the pure 1-CP methodology to recover costs from customers in a more realistic way, although to do so will compromise the efficiency objectives.

Let me illustrate the point with a practical example. If the 1-CP method were strictly applied short-term, point-to-point customers would have virtually free access to the off-peak capacity of the transmission system. So, for example, a monthly point-to-point customer that is contracting for transmission services in May, certainly a non-peak month, would be able to use that spare capacity, off-peak capacity, and pay virtually nothing for the transmission services at that time.

This concept of non-peak usage is commonly used to support discounted rates for interruptible customers. I am sure you have seen that. By definition, interruptible customers use no system peak capacity, hence, there are no costs incurred to accommodate their loads.

Nevertheless, all regulators that I am aware of recognize that it would not be reasonable to give interruptible customers free access to the transmission system. The same concept applies to off-peak point-to-point service.

I hope it is clear from the foregoing comments that the price signals that are claimed to be the big advantage of the 1-CP method are very muted in any real world implementation of the 1-CP method, including HQT's. In fact, the price signals under HQT's so-called 1-CP method are very similar to the price signals under our 12-NCP method.

In particular, under both approaches, customers are charged the same amount for their individual peaks, whether or not the load coincides with the annual system peak, i.e. a point-to-point customer monthly would be charged the same rate for a given load in May as it would be in January or February.

Efficiency would dictate the strict application of the 1-CP methodology. Equity implies the need to recover costs from customers in a manner that reflects their usage of the system throughout the year, as well as their peak-day use.

Both our approach and HQT's does that. HQT

characterizes its approach as 1 CP. However, like us, HQT has modified the pure 1-CP concept so that customers pay for transmission on the basis of their usage throughout the year, rather than strictly on their coincident peak demand. That is why HQT's own expert, Dr. Orans, like us, originally characterized the HQT methodology as combining the 1-CP and 12-CP methods.

As HQT's evidence over the past week has made clear, their version of the 1-CP method considers the coincident peak for only one customer, the domestic load served by Hydro-Québec. For point-to-point customers, the HQT methodology uses a notional coincident peak demand, based on each customer's reserved capacity and contract duration. It does not consider the extent to which actual demand is coincident with the annual system peak. This is a significant departure from 1 CP principles.

Again, to illustrate, a monthly point-to-point customer contracting for a transmission service in May, a non-peak month, will pay exactly the same rate as a customer contracting for capacity in January. This is not 1 CP. In fact, the HQT rate design would allow annual point-to-point customers in effect to choose a 12 CP rate methodology.

Let me illustrate. Assume a customer requires transmission services throughout the year, but its requirements vary seasonally. For example, its load may be temperature-sensitive although it is a point-to-point customer. This customer would be able to choose to enter into twelve (12) monthly point-to-point contracts with different reserve levels in each month, reflecting its capacity requirements in each month.

Hence, it would be charged by HQT on the basis of its twelve (12) monthly non-coincident peaks. This is in essence the 12-NCP method. Presumably, HQT recognized that in the absence of a premium being charged for short-term point-to-point service which it has proposed, all annual point-to-point customers would have an incentive to opt for twelve (12) monthly or shorter contracts unless they truly operate at the same peak every month of the year.

That is the primary rationale for the monthly rate being slightly higher than one twelfth of the annual rate. Nevertheless, all this premium does is change the minimum monthly variance in capacity requirement that is needed to justify moving from an annual point-to-point service to a monthly point-to-point service, in order to in effect implement a 12-NCP cost allocation to that customer.

As I see it, the HQT ratesetting methodology enables point-to-point customers with variable monthly capacity requirements to pay rates that reflect their monthly requirements, while only the domestic load is required to pay for transmission on the basis of its annual peak. Rather than giving only point-to-point customers de facto access to 12-NCP rates, it would seem to me to be more equitable to simply adopt the NCP methodology, as proposed in our evidence, so that all customers will be charged on the same basis, a basis that reflects their actual usage throughout the year, that is to allocating costs on the basis of the customer twelve monthly peaks.

209 Q. In a nutshell, Mr. Todd, what should we conclude from your assessment of an alternate cost allocation methodology?

A. Well, we could debate at length the nuances of the differences between the approach we recommend and HQT's proposal, which we may do as we carry on this afternoon.

In my view, the debate reduces to four key conclusions. First, neither approach provides the efficiency benefits of a pure 1-CP methodology.

Two, both methods deviate from the 1-CP approach so as to allocate costs based on the usage throughout the year which is more equitable.

Ultimately, it is a judgment call as to which approach is the more reasonable method for recovering HQT's costs from its customers.

Fourth, the most significant difference is the share of cost borne by different groups of customers. The HQT approach will allocate a higher share of costs to domestic load and reduce the share of cost borne by point-to-point customers.

One of the consequences of this allocation will be that the profitability of exports by unregulated power generators in Québec, including HQ's generation company itself, will be increased because domestic customers will be bearing a larger share of the total transmission costs.

210 Q. Thank you, Mr. Todd. Mr. Bacon, I will ask you to go back a little from what Mr. Todd just said. I will ask you to briefly summarize the written evidence that is on file?

Mr. BRUCE BACON:

A. The overall purpose of our evidence is to provide the Régie for your consideration with a reasonable alternative transmission rate design that would meet the transmission rate design objectives. It is our view that the transmission rate design objectives outlined by Dr. Orans are sound and reasonable.

And those objectives are as follows, they collect the transmission revenue requirement, they are simple to implement and use, offer open and compatible access, be equitable, promote efficiency, be consistent with the industrial standard and be appropriate for the market environment in which it is applied.

However, it is our recommendation that a 12-NCP method would meet these objectives and be a preferable alternative. The 12-CP method would also meet the objectives and be an acceptable option as well. The 12-NCP approach is practical and an equitable method that can be used on a consistent basis for setting rates and for billing customers for transmission services.

Our recommendation will permit the company to recover its transmission revenue requirement fully. The 12-NCP approach will no more difficult to implement than the 1-CP approach. In fact, using the identical approach for determining the rates for annual and monthly point-to-point service would make HQT's transmission more consistent between service types.

With regard to the objective and meeting industrial standards, the 12-CP proposal would be more consistent with most other utilities than the 12-NCP approach. However, the 12-CP sacrifices consistency

between a rate design methodology and the basis on which customers are billed.

It is our opinion that both the 12-NCP and the 12-CP method reasonably balance cost causality with the objectives of equity, fairness and the promotion of efficiency. Both approaches recover imbedded costs using principles that usage that occurs outside the system peak should pay for the value of the service that they are using.

In our view, an approach that gives explicit recognition to capacity demands throughout the year would recover the cost in a more equitable manner. For these reasons, we submit to the Régie that consideration of the 12-NCP or the 12-CP is a reasonable transmission rate design alternative to the Hydro-Québec's proposal.

(14 h 30)

211 Q. Thank you, Mr. Bacon. Maybe a final question for you, Mr. Todd, something that you have not addressed yet. Could you tell us if there is a cost allocation rationale to favour long-term point-to-point service over short-term point-to-point?

Mr. JOHN D. TODD:

A. Essentially, I see no cost-based or cost-causality rationale for that. There may be a slight difference

due to administrative costs if they have more shorter term contracts. The primary purpose, as I understand it, for this is simply to discourage customers from in effect having the 12-NCP pricing as I mentioned above.

It might be more reasonable to treat all customers equally by simply adopting the 12-NCP method and reducing the premium on short-term point-to-point contracts.

As I mentioned at the beginning, it may be appropriate to maintain a small premium that simply reflects the higher administration costs of shorter-term contracts.

Me ÉRIC FRASER :

Thank you, Mr. Todd. Thank you, gentlemen. Pas de questions additionnelles. Les témoins sont disponibles pour contre-interroger.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Hydro-Québec. Préférez-vous avoir un peu de temps ou...

Me F. JEAN MOREL :

Je ne penserais pas parce que j'ai très peu de questions. C'est des questions de clarification

seulement. Si vous voyez monsieur Bastien me tirer trop la manche, c'est que j'aurais dû prendre du temps.

LE PRÉSIDENT :

S'il part avec la manche, ça, c'est un problème.

Me F. JEAN MOREL :

On prend définitivement une pause à ce moment-là.

CROSS-EXAMINED BY Me F. JEAN MOREL :

212 Q. Good afternoon, gentlemen.

MR. JOHN D. TODD:

A. Bonjour.

213 Q. I will start off with you, Mr. Bacon. I believe it is the first time we have met, at least before the Régie. Mr. Todd is "un habitué", as we say, before the Régie. One question of maybe not even clarification, it is just a question of curiosity. You indicated that you were involved in the Hydro One 1 rate review?

A. That is correct.

214 Q. What was your involvement in that case?

A. Specifically, this is on the distribution side. I was involved in the cost allocation study for the distribution side and design of rate. You might be referring to the transmission case, is that what you

are...

215 Q. My curiosity was in fact...

A. Specifically with the transmission case, we were -- our company, ECS, was supporting a client in a transmission application and we were reviewing the processes and -- the cost allocation and the rate design processes that Hydro One was proposing in that application.

216 Q. And that client was -- you do not have maybe to name him, but at least give me an indication on what was his interest in the case?

A. It is a small volume customer, a residential customer group.

217 Q. Producer or consumer?

A. Consumer.

218 Q. Consumer, okay. Now, in exhibit OC-1, which is your written evidence as filed -- I do not know which of you, gentlemen, will take this one on, I am referring to page 5, the last sentence in the first paragraph of that page reads:

Variances in the demand for short-term services are unlikely to be large; hence, any shortfall is unlikely to be insignificant relative to other sources of uncertainty.

Is that not contradictory, the last part of the

sentence, should it be "any shortfall is unlikely to be significant" or "is likely to be insignificant"? It seems to be -- the two parts of the sentence seem to be contradictory and I just wanted to confirm your intent in this regard?

Mr. JOHN D. TODD:

- A. I am just checking back to the context. Yes, "hence, the shortfall is unlikely to be significant", thank you for picking that up; we missed that in our corrections.

Me ÉRIC FRASER :

On va faire la modification à la page 5.

Me F. JEAN MOREL :

Ca a été fait. J'ai compris que ça avait été fait par le témoin, en ce sens que the witness indicated that any shortfall is unlikely to be significant. Therefore, that is... okay, thank you.

- 219 Q. Now, if we could go to page 17 of OC-1, which is again your pre-filed written evidence in this case. Maybe page 18, it is just that at page 17, the "Summary of Recommendations" starts off. And then, you indicate in a table at the top of page 18 the resulting rates from your recommendation. And you have two columns on the right-hand side, the 12-CP

and the 12-NCP results. And you show in the last line the resulting annual rates or charges.

Am I right in understanding that for the purposes of the calculations of the annual results, you have applied your rates, annual, monthly, weekly, and so on, to the volumes that were in Hydro-Québec's application?

Mr. BRUCE BACON:

A. It is consistent with the methodology used by Hydro-Québec.

220 Q. And based on the reservations...

A. That is right, that is correct.

221 Q. ... that were indicated in the application?

A. That is right.

222 Q. Did you perform any analysis or any studies as to what by changing to the 12-CP or the 12-NCP method the resulting rates impact would be on those reservations, or you just assumed all along that they would remain the same?

A. We just assumed they would remain the same. We did not do any adjustments to them as a result of the rate change.

223 Q. Is it because in your view, reservations would not change regardless of the rate change you are proposing?

Mr. JOHN D. TODD:

A. We had access to no information on elasticities in response to any tariff effects. The tables were meant to be illustrative. They were not trying to say these would be the rates that you would have to charge. We recognize that Hydro-Québec has access to a lot more information than we have and we would need to do a recalculation if a different approach is taken.

224 Q. Theoretically, would you agree that the reservations would, since the rates are higher, the reservations are likely to be less?

A. That would be the direction of the impact, the magnitude is -- we would have no information on which to base any judgment.

Me F. JEAN MOREL :

I appreciate that, okay. Thank you, gentlemen. Merci, Monsieur le président, ça complète mes questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Morel. Alors, si je regarde la liste, STOP-SÉ, Groupe STOP-SÉ serait le premier... combien de temps, Maître Neuman?

CROSS-EXAMINED BY Me DOMINIQUE NEUMAN :

Quelques questions; même pas dix minutes.

Bonjour.

225 Q. Good afternoon, gentlemen.

Mr. JOHN D. TODD:

A. Bonjour.

226 Q. My name is Dominique Neuman. I am a representative of Groupe STOP and Energy Strategies. First of all, there is a clarification question, I think I noticed a clerical error but I am not sure, so in case I misunderstood, I just want to make sure it is correct. On page 21 of the report...

A. So, this is in the Appendices?

227 Q. Yes, the Appendices, yes. On line 4, I believe that line 4 should read: "Sum of Monthly Non-Coincident Peaks"? Page 21, I am sorry... page 21? On my version, it is page 21. I see that some people do not have the same version?

A. Because documents were distributed electronically, there are some slightly different paging for different printouts. But we are talking under 4.2...

228 Q. The figure is three hundred and sixty thousand two hundred and twenty-one megawatts (360,221 MW).

A. Okay, let's make sure we are talking about the same one because I think we have a different paging too.

229 Q. So, it is on the 12-NCP methodology...

A. So, the line on the right has three hundred and fourteen thousand zero nine three (314,093)?

230 Q. No, three hundred and sixty thousand (360,000)... some people have it on page 22?

A. So it is the top of the table on the 12-NCP methodology?

231 Q. Yes?

A. It says "Sum of Monthly Coincident Peaks"...

232 Q. And it should be non-coincident peaks?

A. Yes, thank you.

233 Q. And same for the...

A. And same for the bottom...

234 Q. For the next page also?

A. Yes; thank you.

235 Q. On the 12-NCP methodology, I just want to make sure I understand it correctly, the clients that you identify for the purpose of calculating their non-coincident peaks, for the local load, do you consider one client or do you consider several clients? I just want to be sure I understand your methodology correctly?

Mr. BRUCE BACON:

A. It was the non-coincident peak for the local load.

236 Q. Taken globally?

A. Taken globally, yes.

Mr. JOHN D. TODD:

A. Our understanding is that for Hydro-Québec transmission, the local load is one customer, they treat it as one customer to them. So, we are looking at HQT's customers, not the distribution company's customers.

237 Q. You mentioned that the 1-CP methodology was -- the

pure 1-CP methodology was overall the most efficient in terms of economics, but that equity justifies looking for a different methodology which leads you to the one you are proposing. Could you elaborate on that? How do you define equity and what lack in equity would you see in the 1-CP methodology?

- A. There is not one definition of equity. So, we are referring to it as in the context of, shall we say, regulatory tradition. Therefore, in this context, what we are saying is that regulators generally, if not unanimously, do not take capacity-related costs and charge them only to customers who are using peak-day or peak-hour or peak-minute capacity.

Although from a strict economic theoretical sense, that is what should be done in order to get the perfect price signals, it is -- I think it was put most bluntly by the Manitoba PUB in one proceeding I was involved in, in saying, well, it would be to have, for example, interruptible customers able to come on to the system and not pay anything for capacity, would in effect be giving them a free ride. Technically, they do not cause any costs, but they are using the system, getting value out of it, they should be contributing toward the total cost of the system.

And so, different regulators have different ways

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

PANEL 1 - THEMES 5 & 6
OC
C-int. Me Dominique Neuman

of

taking those peak costs and making sure that customers who use the system throughout the year all contribute toward those costs. That becomes a judgement exercise that I referred to; there is no, once you get past that pure 1-CP method, it starts becoming, you know, what's the more workable, more equitable, more reasonable approach to it.

(14 h 50)

- 238 Q. Okay, let's look at the, at it the other way around. The pure 1-CP method, as you mentioned, would involve a different price signal, depending on the month, the month of usage which, and you noted that that was lacking in Hydro-Québec's proposal since it was the same rate, same short-term rate all months of the year.

Would you see a value in having different short-term rates for the different months of the year in order to give a price signal, to direct that the displaceable loads are on months that are low-peak, that are off-peak?

- A. Well, the real reference point is not necessarily having different rates in different months, the key point would be to have, is to look at the peak-period rate relative to the incremental cost of expanding the transmission system.

When there is excess capacity in the system and you

are not facing immediate upgrades to the system, that incremental cost on a discounted basis which, so it should be considered maybe very, very low, and therefore, the practical reality may be that the price that would reflect future-looking, incremental costs, may be well below the cost-recovery rate, the rate that would be necessary in order to recover costs for Hydro-Québec transmission.

In which case you are really looking at the most appropriate way to recover those imbedded costs without providing seriously misguided price signals.

So to take your point at what we should do, in theory, what you would want to do is start by figuring out what the incremental cost of expanding the system is, and therefore what price signal you would want to put to customers in terms of increases or reductions in demand during the peak period, and work backwards from there to find a way to recover rates that sets the rate in the peak period close to marginal cost. Whether you end up with differential cost during the peak period and others depends on how those numbers come out.

239 Q. My last question, you compared, in your report, the methodology used by neighbouring transporters in the US, have you -- I don't -- are you aware of

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

PANEL 1 - THEMES 5 & 6
OC
C-int. Me Dominique Neuman

the examples that were given by Hydro-Québec's
panel on

other American jurisdictions using the 1-CP methodology, have you seen that document...

A. Yes, we have.

240 Q. ... that was produced earlier?

A. Yes, we have. Should we pull it out?

241 Q. Well, simply, I am asking you, do you know about these other transporters, and do you know if they, any of them use the pure 1-CP methodology that you described?

A. We have seen the schedules and rates, in there, we have not looked at the regulatory decisions in detail behind them. From the schedules there, it appears the rates are essentially the same approach to 1 CP as Hydro-Québec is using, i.e. for short-term rates off peak, the rates are based on the same rates as the on-peak rates.

242 Q. Do you know of any transporter that uses the pure 1-CP method?

A. I am not aware of any.

Mr. BRUCE BACON :

A. No, not to my knowledge as well.

Mr. JOHN D. TODD :

A. And I, that is to be expected for the reasons that has been set out in the comments. I don't think any regulator -- I have seen parties propose that method, usually users, interruptible customers, or off-peak

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

PANEL 1 - THEMES 5 & 6
OC
C-int. Me Dominique Neuman

users of transmission facilities, but it has never been accepted by a regulator that I am aware of.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Okay. Thank you very much.

LE PRÉSIDENT :

Alors, merci, Maître Neuman. GRAME-UDD, est-ce que vous avez des questions?

Me JEAN-FRANÇOIS GAUTHIER :

Non, pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

Pas de questions. Coalition industrielle, est-ce que vous avez des questions?

Me GUY SARAULT :

Pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

Non. L'AIEQ, est-ce que vous avez des questions?

Me ÉRIC DUNBERRY :

Aucune question, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

ARC-FACEF-CERQ?

Me CLAUDE TARDIF :

Nous n'avons pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

Pas de questions. La Régie, est-ce que vous avez des questions?

Me PIERRE R. FORTIN :

Oui.

CROSS-EXAMINED BY Me PIERRE R. FORTIN :

Good afternoon, gentlemen. I only have a few questions, clarifications, for you.

243 Q. First of all, I would like to refer you to Exhibit OC-1, on page 15.

Mr. JOHN D. TODD :

A. My page 15 starts with paragraph 46.

244 Q. I see. That would be section 3, entitled, "An Alternative Transmission Rate Design", and I draw your attention to paragraph 41, actually, paragraph...

A. 41?

245 Q. ... paragraph 40 and 41.

A. Okay.

246 Q. You have that?

A. Yes.

247 Q. Okay. The last sentence of paragraph 41 states,
and I quote:

*The calculation of weekly, daily and
hourly Point-to-Point Service rates
would be consistent with the method
proposed by HQ.*

Must I understand that you are in agreement with
HQ's proposal that these calculations be based on
a, on working days instead of calendar-based, in
other words, they use the five-day week instead of
the seven-day week, and so forth, is it what we
must understand from your statement here, and from
paragraph 40 where the numbers are drawn?

A. The comments in those paragraphs are describing
what we have done, which was simply, you know, not
contesting the approach taken by Hydro-Québec but
are following it. It was not intended as an
endorsement of that policy. We appreciate the
reasoning, which is, given the realities, they
don't, in a sense, they are discouraging going to
shorter term point-to-point service.

248 Q. Yes.

A. So we just accepted that as, for calculation
purposes.

249 Q. But do you have any opinion on this particular
topic?

A. Well, my comments, in direct evidence, included
the

comment that there would be some logic, and I believe this has been addressed during the proceeding...

250 Q. Yes.

A. ... to moving to purely proportional point-to-point service rates, and that concept would be consistent with moving to a 12-NCP approach, to in effect allow point-to-point service to implement for themselves a 12 or a non-coincident-peak approach without penalty. That could be reasonable.

I would also say, they said there that there is some administrative inefficiencies, there is, to some extent, perhaps an incentive to say, "We will offer a discount for volume", you know, the family pack of cereal, "Buy bigger, we will give you a bit of a discount", there is those kinds of, should we say, marketing reasons for perhaps moving customers to longer term, and it may increase total revenue by doing that, as well as simplifying the process, so there is, from a marketing administrative perspective, there may be a reason for some differential.

251 Q. Very well, thank you. Now, were you informed of Mr. Chéhadé's presentation in these proceedings with respect to the tests used by FERC in order to assess whether a 12-CP method versus a 1-CP method should be chosen?

A. Yes, we were.

252 Q. You were. What is your opinion concerning the use of those tests as suggested by Mr. Chéhadé, and what is your recommendation in this regard, if any?

A. Our understanding of the tests is that if the tests are all surpassed, that is a different way to put it, then the company would be required to use the 12-NCP methodology. If they are not, then it doesn't indicate that the company is required to use a 1-CP, it is just that the company is permitted to apply for 1-CP, which puts it in the category of discretion, where other considerations come into play.

Which is exactly where we have placed our proposal as opposed to Hydro-Québec's proposal, which is, there is issues of equity, issues of judgement here, and our primary message to the Régie is they are free to choose without feeling constrained either by FERC precedents or anything else, to feel that because of the engineering concept that 1-CP is right that that should not be determinative of the approach being taken.

We are so far away from that anyway that I don't consider the engineering/efficiency consideration to be determinative of what should be done here.

253 Q. Okay. Thank you. Now, going back to OC-1, and that would be paragraph 22 of your presentation, you state, and I will quote for purpose of the record,

Consistent with the HQT view, we are of the view that the demand basis is more appropriate for allocating transmission costs and charging for transmission service than a design based on energy (kWh), given that the costs of network transmission are essentially insensitive to the annual kWh load. Furthermore, the use of a demand charge for transmission services is strongly supported in other regulatory jurisdictions.

End of quotation. Now, in an information request from Option Consommateurs to Hydro-Québec, and I am quoting here from HQT-13, document 12, page 2 of 26, and I am not sure whether you need to go to this for the purpose of my question, you have set three definitions of cost pools, which were network pool, line-connection pool, and transformer-connection pool. You do recall that?

Mr. BRUCE BACON :

A. Yes, we do.

254 Q. Okay. Going back to your statement in paragraph 22 with respect to the costs of the network transmission, could you indicate to the Board whether your statement here would apply to each of the pools

you have described in your information request to Hydro-Québec, or is there any distinction that should be made by the Régie in this regard?

A. We would submit that they probably would be...

255 Q. I am sorry?

A. We would submit that they also would be charged on demand as well, all three, all three pools.

256 Q. All three of them?

A. All three pools.

257 Q. Okay. And is it your opinion that the 12-CP method should be applied as well for the three categories?

A. Well, I am going to, I am using my experience in Ontario to answer this question. The network would be, the network pool would typically be on a 12-CP...

258 Q. I am sorry, could you speak a little louder, maybe in the mike?

A. I am sorry. The network pool would be charged on a 12-CP basis. The line-connection pool as well as the transformation-connection pool would be charged on a 12-NCP basis.

Me PIERRE R. FORTIN :

Very well. Just a moment please... Thank you, gentlemen. Those are all my questions.

(15 h 5)

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Un petit instant, just one second.

EXAMINED BY MR. ANTHONY FRAYNE :

259 Q. Good afternoon, gentlemen.

Mr. JOHN D. TODD:

A. Bonjour.

260 Q. Tony Frayne. I think I suffer -- I am a commissioner, but I suffer from a lot of intellectual curiosity and I find I have several questions. Luckily, we are not coming up to mealtime or anything, so -- because it is not always that way. First of all, could I ask you to see page 16 of the testimony, written testimony. At the bottom of the page...

A. To be safe, could you refer to the paragraph number?

261 Q. Paragraph 42.

A. Thank you.

262 Q. Of course, our pages are different. It is really that whole paragraph, if you would just like to read it a second?

A. Yes.

263 Q. I would like you to elaborate a little bit on the statement, but just to guide you, I guess the first way, if you are familiar enough with it, does your proposal here coincide with what Hydro-Québec is proposing or is there a difference? I am not sure if it is fair to ask you to comment on Hydro-Québec's proposal on that, but if you can, if you are prepared to answer?

A. First of all, I would not characterize this as a

proposal. It was a comment on if the objective is to have efficient expansion of the system that, we are suggesting that, from a price-signalling perspective, that a more effective way may be through a capital contribution policy which is those causing the increments in capacity would bear the costs. Some jurisdictions take that approach.

I do not believe that HQT has made any proposals with respect to contribution policies along these lines. Sorry, Bruce is just reminding me that they did some proposals with respect to the IPPs. So...

Mr. BRUCE BACON:

A. Yes, that's correct. With regard to that particular aspect of their proposal, that is consistent with this approach here. There would be a capital contribution that the producer, I guess, would have to contribute if the existing rates were not available to cover the cost of capital.

264 Q. Could we just go a little bit further. Let's suppose that there is a new IPP that comes on and there is a line built to his plant, in what situation would he pay a contribution? Could you just give me an example so I can see how this might work on the mathematics?

Mr. JOHN D. TODD:

A. We have not studied the HQT proposal, so, we will

speaking from our comments.

265 Q. Fine, yes? That is what I wanted, yes, yes.

A. Which would be that the principle would be that the rest of the customers, both potentially IPPs putting power onto the system and exporting, whatever, all the transmission customers would be held whole with respect to providing facilities to meet the needs of a new customer and therefore, the test which would be similar to the test which is used more frequently now in natural gas jurisdictions, where competition is a greater reality than, at least in Canada, in electricity jurisdictions, except for Alberta, what is looked at is a test that is done to see in effect the economics of the investment that the transmission company is required to put in place for the IPP.

And to the extent that the net present value of the revenues versus costs to serve that customer are negative, the customer would have to pay a contribution to cover that difference and ensure that the additional facility at least achieves a zero NPV, net present value.

266 Q. Okay, fine, I follow you, thank you. Switching topics, I now go to document 2, page 8, at the bottom of the page, and this is your response 4.1, the second paragraph: "It is therefore our opinion"...

A. Again, just to clarify the paging, we are talking the question from the Régie 4.1?

267 Q. That is it exactly, the second paragraph: "It is therefore our opinion"...

A. Yes.

268 Q. You say in that first sentence:

... and the cost allocation method should consider the characteristics of the grid but it should not be guided above all by these characteristics.

Would I be right in thinking that the characteristics that should guide it are the objectives of Dr. Orans that are listed below or did you have something else in mind?

A. Yes, be guided by the collection of those objectives.

269 Q. And in that context, does it make any difference if there is a large component to the transmission rate base that is very high voltage, the seven three five (735) kV, the seven six five (765)? Would that lead you to change at all your total methodology in cost allocation?

A. The mere fact that it is very high voltage, we do not see a reason for doing it differently or different objectives, although there may be something more to your question than...

270 Q. Well, okay, you may have already replied, I'll...

A. Everything, all the objectives still would be taken into account, regardless of the voltage level.

271 Q. Okay. You spoke of line collection in your -- sorry, line connection in your unbundled rate somewhere. I am just looking at the response you gave to a question from the Régie, the capacity of energy. And we quote it here, I am afraid here I do not know where it is in the testimony because I am overwhelmed, but I remember you spoke of splitting the rate into three components?

A. It was related to an interrogatory that we asked Hydro-Québec whether there was three functions, there was a network...

272 Q. Yes, that is it.

A. ... of the line connection and the transformation connection.

273 Q. Right; is line connection the lines coming from the remote generation plants or is that connections to customers, to final customers?

A. Yes; and by definition, it is a line that connects customers or it is a radial line that comes essentially off the network to connect customers or it could be supply as well. But it is a radial line that essentially comes from the grid connecting supply and customers.

274 Q. So, the long distance high voltage lines, where would you put them in your -- amongst your components, is that part of the network pool or part of line connection?

A. Again, I can only refer back to my experience in

Ontario and what happens in there is you basically shut down the supply or you shut down the load and if that line goes down, it is defined to be a connection. What I mean by that... does it make sense?

275 Q. Yes, yes, I follow you.

A. Thank you.

276 Q. Just switching to this 1-CP, 12-CP, 12-NCP discussion that we are having, do you see these methods as methods for cost allocation or for rate design? Perhaps each one of them separately?

A. Well, that is where we kind of came at it differently from Hydro-Québec, perhaps based on our experience. We see them as separate steps, you start with a cost allocation, you come up with allocated cost to customers, you use that as a basis for rate design. Hydro-Québec has really rolled it into one and has used what we would consider cost allocation methodologies to just design the rates directly.

We have attempted to look through that one big step and say that in effect we have tried to deduce the cost allocation methodology, if you want, from the rate design because, to go back a step as I am sure you are well aware, in the normal breakdown where you first have cost allocation, then you have rate design, the cost allocation comes up with cost per customer class.

The rate design may follow that explicitly and recover exactly the cost that are allocated to that customer class and the design of the rates for customers in a class or a customer may be structured to correspond in terms of capacity charges and energy charges and so on, so the rate design itself can correspond to the functionalized cost within the class.

But the rate design does not necessarily correspond to the way costs are allocated, so, what -- we have deduced from the way that Hydro-Québec has done it is that they have in effect used their rate-design methodology as the cost allocation and set rates so that they match the cost allocation. That seemed the most logical way to interpret their steps, that they are in effect allocating cost by the way they have designed the rates.

277 Q. Your reserves about 1 CP, should I interpret these as reserves about 1 CP as a cost-allocation method or as a rate-design method, or are you saying they are so mixed up here that it is not a very meaningful question?

A. Yes, to be strictly correct in separating them, it'd be, we have concerns about using it as a cost-allocation methodology that then gets applied directly to rate design. It is arguably, and I would say it is probably even norm in Canadian

jurisdictions that you separate the two steps, you do your cost allocation -- no, it is not even fair to say it is a norm, but it certainly is done, that you do the cost allocation on a pure -- on a 1-CP type basis, and then, rather than setting your rates in the way they correspond to it, you come up with a rate design that deals with the competing objectives such as equity and reasonableness and so on.

278 Q. Okay, thank you...

A. Just to be clear, other regulators, I think because there is stress results from designing your rates in a way that it is inconsistent with your cost allocation, it would be my observation that regulators often move away from the purest 1-CP approach in rate design to, shall we say, move the stress of it looking like revenue cost ratios are out of whack when you use a rate design that is inconsistent with the cost allocation method.

279 Q. Right, okay. How about 12 CP and 12 NCP? Are you recommending 12 NCP as a cost-allocation method or as a rate-design method or as both? Which one do you think best reflects the cost allocation and -- well, we have your recommendation on the rate design?

A. We are trying to approach this in a way that is compatible with the essence of Hydro-Québec's methodology rather than going back and being on a totally different track. So, I would say that if what we are doing is lumping together the cost-allocation

rate-design methodology and, therefore, all we have is a rate-design methodology, we are saying 12 NCP or 12 CP is a good way to do the two steps together.

If we were to break down the two steps, well, there is different ways to skin a cat, I mean, then, you start, you have two variables and there is two ways to get to the same end result, so it would become a more complicated question.

But it is applying it to the HQT approach of doing one big step. And what we are saying is we think that that deals more properly with really it is the rate design issue because that is the end result.

280 Q. Okay, I think I follow you, I follow you.

(15 h 25)

I don't know if you have tried this, but I imagine one approach would be to say, "We'll start with 12-CP and then, when we send people's bills, we are going to read their demand, so we need to...", well, we could use a 12-CP figure, number, with a coincidence factor, system-wide I guess, I can imagine that is a methodology, but do you think that would give the same results as you are getting with 12-NCP, or is there a difference in your approach?

Mr. JOHN D. TODD :

A. Well, the coincident peak, I mean, you don't know

when the peak is going to occur, so if we are trying to be very precise with the coincident-peak methodology, you can really do it retrospectively or you sort of forecast based on experience the diversity benefits and to what extent the peaks of different customers coincide, and you can use ratios to come up with the non-coincident peaks relative to the coincident peaks. But you really have to start from coincident, non-coincident peaks because that is what your individual metering of customers does.

281 Q. Yes.

A. And so, really, our driver toward the non-coincident peak is that you ultimately are probably going to bill customers, and it is certainly more practical to bill customers based on their peak and not worry about whether they are coincident or not. And in order to ensure that you don't over-collect, you don't, you have to set your rates based on those non-coincident peaks so that you have got the right number of units being purchased that correspond to your capacity of the system.

282 Q. Fine, okay, I follow your approach.

A. Is that okay?

283 Q. It is okay, yes. Just a small, again to a very small detail but just to say, if we write on the record here, in your appendices, this is your, I am looking at page 22, or section, it is appendix 4.2, or section 4.2, at the very end of your testimony?

A. Yes, the last few lines that...

284 Q. That is right, there is a number there, the sum of monthly non-coincident peaks for local load, three hundred and fourteen thousand (314,000)?

A. Yes.

285 Q. Now, two pages before that, we have the sum of monthly coincident peaks for local load, two hundred and eighty-seven thousand (287,000)?

A. Yes.

286 Q. And I must admit, I was surprised when I read this, and then I forgot, and I am surprised again today to see there is such a big difference, because I would have thought that the local load was so important that the non-coincident peak and the coincident peak will be, at the same time, on a monthly basis, as far as the local load is concerned, and the numbers should therefore be equal, or if there was a difference, it would be very small, and we have got a very big difference.

Now, perhaps there is something that I am missing, so if so, perhaps you can explain that. If there is an explanation, great, otherwise, we may, you may have the explanation on this data that Hydro-Québec furnished to you, and I think you may have to check on the data?

A. It is possible that in churning through the numbers that there is an error, because we didn't see them

right, but the point-to-point, monthly point-to-point there, many monthly point-to-point contracts could be occurring in non-peak months and would contribute zero to the peak.

And yet, in effect, one-twelfth (1/12) of a monthly point-to-point contract is automatically treated as a 1-CP, because the annual is taken as a contribution to the 1-CP, the annual reserve, regardless of what is actually taken on a peak day.

287 Q. Yes...

A. A monthly is considered to be one-twelfth (1/12) of the annual, and therefore, if you have a monthly point-to-point of a hundred megawatts (100 MW), so let's make it a hundred and twenty megawatts (120 MW), you would say that is ten megawatts (10 MW) on the peak.

288 Q. Uh-huh.

A. Right? So if you have your monthly's equal to distribute across the year, you are going to have a very serious over-statement of how much your monthly point-to-points will contribute to the peak.

289 Q. Okay.

A. Because whatever month they are in, whatever month it actually occurs in, it is on a one-twelfth (1/12) basis attributed to peak. And similarly, weekly, and hourly, and so on, so...

290 Q. I must admit I am wondering, could we take our time

on this because it is a rather complicated question, and we should have asked it as an information request, I guess, if we had seen it in time. But I wonder, could I ask, through an engagement from both you and Hydro-Québec, is it an appropriate time to ask for Hydro-Québec if they can just check, what you said...

A. As an undertaking, what we will do is we will check back with Hydro-Québec and report back on an explanation of that number, and verify that it is correct. And in particular, you are talking about the comparison between the coincident and non-coincident numbers, what explains this difference?

291 Q. Right.

A. And, yes, the best approach is probably, as an undertaking, we will come back on that, and we can collaborate with Hydro-Québec to give you a good answer.

292 Q. Okay. If I can just make a hypothesis as to where the confusion is occurring, you replied, in response to a question from Groupe STOP/Stratégies énergétiques, that you were interpreting the numbers as the peak of the local load as a single customer, but what may have happened is that the data from Hydro-Québec is separating by customer class, domestic and all the rest.

This, to my mind, would be a logical explanation of

what might have happened, so could I, I just put you on that trail. I am insisting a little bit on it, because of course, if we change that number, it changes all the rest of your calculations. So, I guess that is another part of the engagement, if we do come up with a change.

A. Okay. Given your experience, I suspect you are right on that.

293 Q. Well, I am not sure, I am getting very rusty.

A. And we will update those tables if that is the end result. And I would suggest that, in terms of those appendices, our intent was to provide some illustrative numbers that there is some impact, we don't feel that those numbers themselves are determinant of the issue, it is really the concepts that are being put forward that is the key driver in the judgement call.

294 Q. Right.

A. Clearly, the dollar impacts in different customer classes may be a consideration in terms of the equity of the different approaches.

295 Q. So is this a way of saying perhaps we don't need to make the engagement, because it is the concept that is important rather than the actual numbers...

A. No, I think it is still important to get those numbers right.

M. ANTHONY FRAYNE :

Okay, so we note that engagement from Option
Consommateurs?

Me ÉRIC FRASER :

Oui, engagement numéro 1. Je ne sais pas s'il a
été noté en anglais? C'est parfait en anglais, je
vais le laisser de même, il est précis. Option
Consommateurs et Hydro-Québec, parce qu'il faut
aussi qu'on vérifie auprès de...

Me F. JEAN MOREL :

Bien nous, on s'engage à collaborer, comme
monsieur Todd...

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Je vous voyais venir, là.

Me F. JEAN MOREL :

... comme monsieur Todd l'a justement présumé.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Donc, ça va être un engagement facile à combler,
j'imagine.

M. ANTHONY FRAYNE :

O.k., merci, Hydro-Québec...

Mr. BRUCE BACON :

A. To be helpful, I could provide the references that we used to develop the numbers, if that would be helpful, and I will provide that. It was from HQ... I am sorry?

Me ÉRIC FRASER :

296 Q. HQT-13?

A. HQT-13, document 12.1, page 5 of 16. It is in response to R2G... I apologize, I can't read the French, but the number is there, that provides the coincident information. And the non-coincident information is from...

297 Q. R2H and I.

A. That is right. That is correct, yes.

298 Q. On page 6 of 17.

A. Okay, fine.

UNDERTAKING 1 : Verify the data provided by Hydro-Québec as to the sum of monthly non-coincident and coincident peaks for local load, and give an explanation as to the difference that exists between those two numbers; and update the tables, if needed

M. ANTHONY FRAYNE :

Okay, thank you.

299 Q. I move on, in your memoir, you don't directly address the issue of the discounts, the rebates, but in your, I couldn't help noticing in your testimony today, you said, "The 1-CP does have the problem that it can end up with an almost zero rate for a off-peak customer."

And with the rebates that have been given in the past, and foreseeable in the future, in effect this is happening not through the basic tariff design but as a, if you are rebating close to a hundred percent (100%) obviously, I think you come to the same point.

And I wonder if you would have any opinion on that, or any guidelines for future discounting, guidelines, policy, what-have-you, in light of what you said in your spoken testimony today?

Mr. JOHN D. TODD :

A. In regulatory processes, that is a very difficult issue. In principle, the objective should be to, the objective commonly is to maximize the revenue. There are a couple of different principles, one is maximizing, in effect, contribution to the cost of the system, which is a market-responsive approach. Another approach is to provide discounts that are

based on the avoided costs of having somebody interrupt, for example.

But if we assume the approach of charging market-based rates to maximize revenue, the difficulty that arises with a regulated company is that, if it all goes back to the customer, there may not be much of an incentive to strive hard to make sure that you are in fact maximizing those revenues.

The way around that that is being adopted by more and more jurisdictions is to have incentive mechanisms in place around transactional services, as is referred to in some gas jurisdictions, or off-system sales, or, you know, whatever the labels being used.

And that incentive mechanism is intended to cause the companies and the customer's interest to coincide in having variable rates but ensuring that they don't just become give-aways, but in fact there is an effort made to ensure that revenue is being maximized, and through the regulatory process, we are comfortable that that is happening.

Of course, incentives work best with private-sector companies, with the shareholders looking over the shoulders of managers, but as long as the Province is looking at its revenue seriously, hopefully the

incentive would work in a Crown corporation as well.

M. ANTHONY FRAYNE :

Okay, thank you. That completes my questions.

LE PRÉSIDENT :

Monsieur Tanguay?

EXAMINED BY Mr. FRANÇOIS TANGUAY :

Two very quick questions.

300 Q. Section 45, page 15 on paper, you state that,

With regard to the objective of meeting industry standards, the 12-CP proposal would be more consistent with FERC [...] than the 12-NCP...

Could you elaborate just a little more, or are you just basically saying that is what they recommend, in what manner is it more consistent?

(15 h 35)

Mr. JOHN D. TODD:

A. To respond to that question, I think it is also helpful to note that there was an information request from the Régie, number 1, in which we have a couple of quotes in terms of FERC's treatment, and I guess that is the elaboration.

FERC in our read in these decisions seemed to be reaffirming the 12-CP method, however, the test that has been put forward in these other decisions, some other decisions where I would say there is some ambiguity around the FERC interpretation of any particular circumstances and I suppose without HQT actually being submitted to a FERC review to see what their view would be in the circumstances, we cannot be certain of what their view would be.

But our read of the FERC decisions, and I admit that is not based on an exhaustive read of all decisions out there, was that there is substantial support for 12-NCP or 12-CP, which we see as a more -- we assume the basis of that is that it is more equitable than a 1-CP method. They seem to want to be limiting the use of the 1-CP approach to circumstances where there is really a strong peaking situation.

We also have observed that there are some -- if exports increase in relation to the passing of those tests, that HQ may cross the threshold at some time in the future. We do not know how quickly they are approaching those thresholds, but they are getting up there.

We have done some calculations, there are also adjustments -- Bruce did a couple of calculations in

relation to those thresholds. He may be able to give them to you, it should be helpful.

Mr. BRUCE BACON:

- A. Are you interested in those calculations? Yes... I will just get them. What I did in the analysis is we recognized from the evidence provided through cross that Hydro-Québec did not include the point-to-point loads in the tests. And so, what we did is we did an analysis including the point-to-point loads in the tests, which represents potentially maybe the exports getting larger and larger. And we did it in two examples.

We used the point-to-point information that was in the HQ evidence as well as we used the RNCREQ point-to-point information. And what happens is we see a tendency towards meeting the targets. They do not meet the targets, but they are getting very close to the targets to the point that in test 3, for example, you have to meet -- the target is greater than eighty percent (80%), when you use RNCREQ's information, the result becomes seventy-nine percent (79%).

Now, that is just one example, but it is getting very close. So, I guess our submission would be as exports or as point-to-point loads become greater and greater, become a higher percentage of the load,

then, potentially, you will move into a 12-CP definition by passing the test.

Mr. JOHN D. TODD:

A. And the mandatory 12-CP under the FERC test.

301 Q. Okay, good. Next page, 47, Section 47. Well, maybe we already have the answer, let's see. No. You state that:

barring new information to the contrary, it must be acknowledged that there may be regional differences in load peaks that would further support the use of the 12 CP method.

Could you be more precise on what you mean by regional differences load peaks that would support that?

A. What we were commenting on there was that if you, if you break down the total transmission system into parts in different regions of the province and that is in effect serving loads in different regions of the province, that the peak days in different areas may be different, may occur in different months.

And it makes it, for a large area such as Québec and a company serving a very large area, it becomes a little difficult to treat it as, you know, there is

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

THEMES 5 & 6
Panel - OC
Ex. - Mr. François Tanguay

one coincident peak that is occurring on all the transmission lines for all the transmission facilities, they are actually occurring many different days and many different locations, South versus North, East versus West.

Mr. FRANÇOIS TANGUAY :

Alright. Thank you.

LE PRÉSIDENT :

Alors, Maître Fraser, ça complète votre preuve?

Me ÉRIC FRASER :

Oui, tout à fait.

LE PRÉSIDENT :

Alors, Messieurs, vous êtes libérés.

MR. FRANÇOIS TANGUAY:

You are free to go.

LE PRÉSIDENT :

Est-ce qu'il y a une expression anglaise plus juridique que * free to go +? Released.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Go directly to jail, do no pass... No, that's not it.

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28
Mr. JOHN D. TODD:

DISCUSSIONS

A. We do not consider this being in prison, it is a pleasure to be here with you.

M. ANTHONY FRAYNE :

It is a pleasure to have you.

Me ÉRIC FRASER :

Alors, on remercie la Régie et les intervenants pour leur grande écoute et les très bonnes questions.

LE PRÉSIDENT :

Alors, merci beaucoup. Est-ce que vous aviez votre engagement manquant?

Me F. JEAN MOREL :

Oui, exactement. J'ai plusieurs copies non froissées de la pièce HQT-10, document 3.1.2, la réponse d'Hydro-Québec à l'engagement 74 et la réponse par écrit confirme ce que j'avais donné tantôt verbalement quant à la valeur de résistance ohm d'une ligne de courant continu de cent (100) kilomètres.

HQT-10, doc. 3.1.2 : Réponse d'Hydro-Québec à l'engagement 74.

Et en prime, Monsieur le président, lors du contre-interrogatoire du panel d'Hydro-Québec, du deuxième

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

DISCUSSIONS

panel d'Hydro-Québec sur le thème 5 quant aux calculs du taux de perte, en date du vingt-quatre (24) mai par maître Tardif, nous nous étions engagés à indiquer à quel endroit dans la preuve écrite déposée par Hydro-Québec il était possible de retrouver * quel facteur d'utilisation annuel correspond à la valeur de trois point huit pour cent (3,8 %) de perte +.

C'était à la page 119 que maître Tardif posait sa question et l'engagement non numéroté avait été pris à la page 20, à savoir * de vérifier si on a cette preuve-là au dossier et qu'on va nous en informer. C'est exact, on va vérifier si on a cette preuve-là du réel à chaque mois +.

Alors, la réponse se retrouve ou l'information est déjà effectivement au dossier à la pièce HQT-13, document 14, à la page 43 de 138, la réponse à la question 28.3f où on demandait le débit horaire moyen en mégawattheure aux fins de transit en mode livraison par chemin d'interconnexion pour quatre-vingt-dix-huit (98), quatre-vingt-dix-neuf (99) et deux mille (2000). Et pour la ligne à courant continu, pour l'année quatre-vingt-dix-neuf (99), le chiffre est de mille trente-neuf (1,039).

Alors, on cherche encore dans les transcriptions si

R-3401-98

DISCUSSIONS

29 mai 2001

Volume 28

on n'en aurait pas manqué d'autres.

LE PRÉSIDENT :

Merci beaucoup.

Me F. JEAN MOREL :

Merci bien et à jeudi.

LE PRÉSIDENT :

À jeudi.

Me F. JEAN MOREL :

Et l'horaire flexible sera?

M. FRANÇOIS TANGUAY :

On attend votre proposition, Maître Morel.

LE PRÉSIDENT :

Non non non, justement, je voulais savoir de la part de ARC-FACEF-CERQ combien de temps vous pensiez prendre?

Me CLAUDE TARDIF :

On a les thèmes 1 et 2 et les thèmes 5 et 6. Donc, pour les deux thèmes, on a indiqué à Hydro-Québec d'ailleurs qu'il n'y avait pas d'objection, qu'on pourrait faire les deux thèmes en même temps et que les questions seront dirigées par la suite.

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

DISCUSSIONS

On évalue entre une heure et demie, mais on va essayer de le mettre le plus court possible, mais on peut prévoir autour... entre une heure et quart et une heure trente pour les deux thèmes.

LE PRÉSIDENT :

Vous avez une excellente mémoire, Maître Morel, l'ACEF de Québec, ils avaient prévu combien de temps? Deux heures, je pense... je pense que oui.

Me F. JEAN MOREL :

Oui, mais ce n'est pas un deux heures d'avocat, mais pas loin.

LE PRÉSIDENT :

Et puis vous, vous avez combien de temps de contre-interrogatoire de ARC-FACEF-CERQ?

Me F. JEAN MOREL :

Entre une demi-heure et trois quarts d'heure. J'ai une heure puis une demi-heure qui vient d'en arrière, j'ai fait la moyenne, c'est quarante-cinq minutes, parce que panels 1-2, 5-6, ça ne fait pas deux thèmes. Thèmes 1, 2, 5 et 6, ça fait quatre thèmes, Maître Tardif.

Me CLAUDE TARDIF :

Regroupés, si vous aimez mieux.

R-3401-98

DISCUSSIONS

29 mai 2001

Volume 28

LE PRÉSIDENT :

Maître Neuman, vous avez combien de temps à contre-interroger?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Ce sera très court, comme aujourd'hui, dix, quinze minutes.

LE PRÉSIDENT :

On va faire un compromis dans les horaires variables; on va commencer à neuf heures (9 h).

M. FRANÇOIS TANGUAY :

On l'avait pas essayée celle-là!

Me F. JEAN MOREL :

Alors, c'est bien, c'est bien.

M. FRANÇOIS TANGUAY :

Il en reste juste deux, trois, puis après ça, on va pouvoir respirer...

Me F. JEAN MOREL :

Il ne nous reste que deux jours, vous êtes mieux de faire ça vite, là... Neuf heures (9 h) jeudi, puis on verra vendredi.

LE PRÉSIDENT :

R-3401-98
29 mai 2001
Volume 28

DISCUSSIONS

Neuf heures moins quart (8 h
45)... Alors, merci beaucoup; à
jeudi, neuf heures (9 h).

AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

CERTIFICAT

Je, soussigné, certifie que les pages précédentes
représentent une transcription conforme et fidèle
de l'instance notée par moi à Montréal (Québec),
le vingt-neuvième (29e) jour du mois de mai de
l'an deux mille un (2001).

Michel Daigneault,
Sténographe officiel bilingue