

PREUVE EN CHEF D'HYDRO-QUÉBEC TRANSÉNERGIE

**IMPACT DE LA RÉDUCTION DES TARIFS DE
COURT TERME SUR LA RÉCUPÉRATION DU REVENU REQUIS DU
TRANSPORTEUR**

Table des matières

1. Introduction.....	5
1.1 Rappel de la Décision D-2002-95.....	5
1.2 Les fondements de la demande en révision.....	11
1.2.1 Nature de la preuve présentée et conclusion recherchée.....	14
2. Comparaison des anciens et des nouveaux tarifs des services de transport point à point.....	17
3. Facteurs évalués par un client dans le choix d'un service de transport.....	20
3.1 Fonctionnement des marchés du Nord-est.....	21
3.1.1 Les marchés de court terme.....	22
3.1.2 Les ventes à long terme.....	24
3.2 Comparaison du prix unitaire des services de transport.....	25
4. Comportement anticipé des clients en fonction des anciens et des nouveaux tarifs.....	28
4.1 Les anciens tarifs.....	28
4.2 Les nouveaux tarifs.....	29
5. Impact anticipé des tarifs de court terme décrétés par la Régie sur la récupération du revenu requis autorisé.....	32
5.3.1 Importance accrue des revenus de court terme du Transporteur.....	39
5.3.2 Balisage auprès d'autres entreprises de service public d'électricité....	41
6. Solution proposée: Adopter la structure des tarifs de court terme demandée par le Transporteur.....	45
7. Politique de rabais.....	47
7.3.1 Méthodologie de calcul des rabais.....	54
7.3.2 Affichage sur OASIS et suivi auprès de la Régie.....	57
8. Conclusion.....	58

1

2 **1. Introduction**

3

4

5 1.1 Rappel de la Décision D-2002-95

6

7 **Le contexte québécois**

8

9 Dans sa décision D-2002-95 datée du 30 avril 2002¹, la Régie de l'énergie («la
10 Régie») s'est notamment prononcée, pour la première fois depuis sa création en
11 1996, sur la tarification du transport d'électricité au Québec.

12

13 Dans le cadre de l'analyse du dossier R-3401-98, la Régie a pris en compte les
14 particularités du secteur électrique québécois qui, selon elle, constituent les
15 éléments essentiels de la toile de fond sur laquelle repose sa décision. À cet
16 effet, la Régie a entre autres reconnu que le Québec est l'une des sociétés au
17 monde faisant le plus appel à l'électricité dans son bilan énergétique. La Régie
18 affirme que le contexte québécois diffère ainsi, à plusieurs égards, de celui dont
19 la Federal Energy Regulatory Commission («FERC») doit tenir compte dans
20 l'exercice de sa compétence.

21

22 Aux fins de sa décision, la Régie note par ailleurs qu'elle a pris en considération
23 les décisions de la FERC qui ont été portées à son attention par les participants,
24 mais avec la prudence et les nuances que requiert la référence au droit comparé
25 et compte tenu de son devoir de respecter le contexte législatif québécois et de

¹ Décision D-2002-95, *Décision concernant la demande révisée relative à la modification des tarifs de transport d'électricité*, 30 avril 2002

1 tenir compte du particularisme du contexte québécois du commerce d'électricité.
2 Pour l'essentiel, la Régie observe que l'ouverture des marchés au Québec se
3 limite au marché de gros et que le marché de détail n'est pas ouvert.
4

5 **Les assises de la tarification du transport d'électricité**

6
7 Tout comme la Régie le souligne elle-même² avec justesse, la décision D-2002-
8 95 qu'elle a rendue est très importante. À la page 17 de cette décision, la Régie
9 note que:

10
11 *«De plus, la présente audience revêt une importance particulière*
12 *puisque la Régie doit établir les bases de la tarification du*
13 *transporteur en se prononçant sur des principes d'allocation des*
14 *coûts et de tarification susceptibles de constituer les orientations*
15 *tarifaires et réglementaires du transporteur.»³*
16

17 La majeure partie de ses activités étant réglementées depuis peu, il est essentiel
18 pour le Transporteur que les bases de la tarification de ses services de transport
19 soient solides et justes, et qu'elles respectent les règles de l'art et les principes
20 fondamentaux en matière de régulation économique et de réglementation
21 tarifaire, dont notamment les critères identifiés par Bonbright⁴. Les extraits
22 pertinents du volume de Bonbright sont présentés à l'Annexe 1 ci-jointe. Il
23 importe enfin que ces bases tiennent compte du contexte québécois, unique à
24 plusieurs égards, et qu'elles soient efficaces et équitables.

² Décision D-2002-95, page 18

³ Décision D-2002-95, page 17

⁴ Bonbright, James C. et al., *Principles of Public Utility Rates*, Second edition 1988, Public Utilities Report Inc., pages 382 - 384

1 **Les questions tarifaires**

2

3 Dans le cadre de son analyse du premier dossier tarifaire du Transporteur, la
4 Régie s'est adressée aux principales questions tarifaires suivantes:

5

- 6 • l'allocation du coût de service de transport entre les différentes classes de
7 clients, soit entre la charge locale québécoise et la clientèle contractant un
8 service de transport point à point;
- 9 • la structure tarifaire ainsi que la détermination des tarifs applicables aux
10 services de transport offerts à la charge locale et à la clientèle des
11 services point à point; et
- 12 • la politique de rabais tarifaire.

13

14

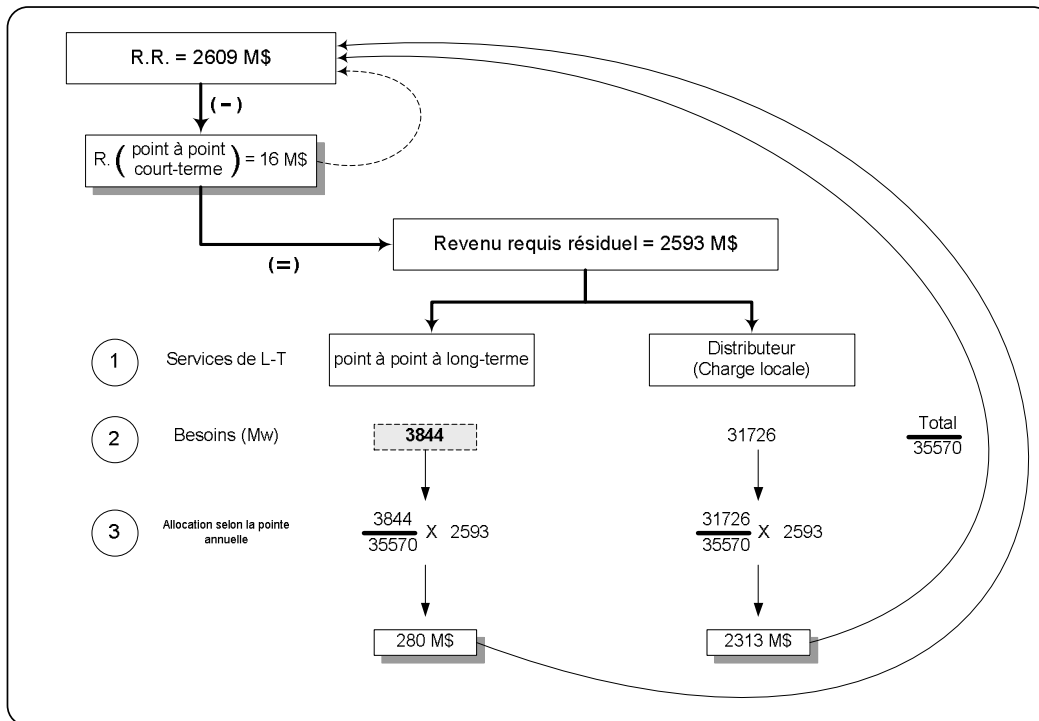
15 La *Figure 1* suivante illustre la méthode de récupération des revenus requis
16 proposée par le Transporteur et adoptée dans ses grandes lignes par la Régie
17 dans sa décision D-2002-95. Les montants qui y apparaissent découlent de
18 cette décision.

19

1
2

Figure 1

Récupération des revenus requis (R.R.)



3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14

De façon générale, la Régie a accepté la structure tarifaire proposée par le Transporteur pour les services de long terme, avec des tarifs basés sur le coût moyen de l'ensemble du réseau. Le revenu requis est alloué en fonction des puissances à la pointe du réseau. Cette structure doit permettre au Transporteur de récupérer, auprès de l'ensemble des clients, les coûts de transport nécessaires pour répondre à leur utilisation du réseau, le principe à la base de cette structure étant par ailleurs d'assurer que tous les clients pour lesquels le réseau est planifié, conçu et maintenu paient le même coût moyen⁵.

⁵ Décision D-2002-95, pages 219 et 244

1 Plus particulièrement, la Régie a indiqué que les besoins du service point à point
2 de long terme doivent correspondre aux réservations annuelles prévues de ce
3 même service⁶.

4
5 La Régie a de plus précisé que les projections et données financières qui sont à
6 la base des tarifs à être fixés pour le Transporteur doivent être représentatives
7 des conditions qui prévaudront durant la période d'application des tarifs⁷.

8
9 Dans la mesure où le réseau de transport est conçu pour satisfaire les besoins
10 fermes à long terme et que le traitement proposé par le Transporteur constitue
11 une pratique usuelle, la Régie a accepté la proposition d'exclure les revenus des
12 ventes de court terme du revenu requis total et de baser le calcul des tarifs de
13 transport d'Hydro-Québec sur le revenu requis résiduel ainsi obtenu, tel que plus
14 amplement illustré à la *Figure 1* précédente.

15
16 Bien qu'elle ait pris note de l'objectif du Transporteur d'inciter les clients à utiliser
17 en priorité les services à plus long terme, la Régie a cependant rejeté la
18 proposition du Transporteur quant à la méthode de détermination des tarifs de
19 court terme. Elle a plutôt autorisé la fixation des tarifs de court terme sur la base
20 du tarif annuel (le tarif mensuel étant fixé à un douzième du tarif annuel, le tarif
21 hebdomadaire étant obtenu en divisant le tarif annuel par le nombre de semaines
22 dans l'année, soit 52, le tarif quotidien ferme étant le tarif annuel divisé par 260
23 jours ouvrables, le tarif quotidien non ferme étant calculé sur la base de 365
24 jours et le tarif horaire non ferme étant le tarif quotidien divisé par 24 heures⁸).

6 Décision D-2002-95, page 66

7 Décision D-2002-95, page 17

8 Décision D-2002-95, pages 265 et 266

1 La Régie a également rejeté la politique de rabais proposée par le Transporteur,
2 cette dernière conférant une trop grande discrétion au Transporteur et n'étant
3 pas suffisamment précise sur les diverses conditions et modalités d'octroi des
4 rabais.

5

6 Par ailleurs, la Régie a ordonné au Transporteur de lui soumettre, dans un délai
7 de six (6) mois, une politique de rabais objective, transparente et non
8 discriminatoire et qui tient compte des orientations énoncées dans sa décision.

9

10 En attendant l'approbation d'une telle politique de rabais par la Régie, celle-ci a
11 ordonné au Transporteur d'accorder un rabais additionnel de 25% sur toutes les
12 transactions de court terme à compter du 15 mai 2002.

13

1 1.2 Les fondements de la demande en révision

2

3 Le Transporteur soumet respectueusement à la Régie que sa décision relative à
4 la structure tarifaire est entachée d'un vice de fond important.

5

6 Pour l'essentiel, ce vice découle du fait qu'en rejetant la structure proposée par le
7 Transporteur pour ses tarifs de services de transport d'électricité point à point de
8 court terme et en les fixant sur la base du tarif long terme, elle aurait dû ajuster à
9 la baisse le niveau de réservations du service point à point de long terme et
10 évaluer l'impact de cette modification sur la méthode de récupération du revenu
11 requis autorisé.

12

13 À la page 66 de sa décision, la Régie a d'ailleurs reconnu expressément l'impact
14 vraisemblable de la réduction des prix des services de court terme sur le volume
15 de réservations à long terme, reconnaissant de ce fait le liens inhérents à la
16 structure tarifaire proposée:

17

18 *«Par ailleurs, la Régie reconnaît, d'une part, le lien qui existe entre*
19 *les niveaux de réservation des services de point à point à long*
20 *terme et à court terme, et, d'autre part, l'impact des prix des*
21 *services à court terme sur le volume de réservations à long terme.*
22 *À cet effet, une baisse des tarifs du court terme pourrait engendrer*
23 *une tendance à favoriser les réservations à court terme et par là*
24 *même accroître le risque dans l'établissement des prévisions du*
25 *long terme.» (nos soulignés)*

26

27 Or, aux fins de la détermination de la part du revenu requis à être récupérée du
28 service de transport point à point de long terme, la Régie a retenu, sans

1 ajustement, la prévision de réservations de 3 844 MW établie par le
2 Transporteur:

3

4 *«La Régie accepte la méthode retenue pour l'établissement des*
5 *besoins du service de point à point à long terme et accepte la*
6 *proposition du transporteur de fixer à 3 844 MW le niveau de*
7 *réservations du service de point à point à long terme.»⁹ (nos*
8 soulignés)

9

10 La prévision des besoins des services point à point de long terme de 3 844 MW
11 faite par le Transporteur et retenue par la Régie suppose nécessairement le
12 maintien de la structure tarifaire proposée par le Transporteur, notamment quant
13 aux taux des tarifs de court terme. En effet, la prévision de 3 844 MW ne pouvait
14 plus être retenue compte tenu du niveau substantiellement réduit des tarifs de
15 court terme décrétés par la Régie. De fait, le niveau des réservations
16 initialement prévu par le Transporteur pour les services point à point de long
17 terme n'a pas été fixé sur la base des nouveaux tarifs de court terme décidés par
18 la Régie, ces derniers n'étant évidemment pas connus au moment de
19 l'établissement de la prévision par le Transporteur.

20

21 Tel que plus amplement démontré dans les sections suivantes du présent
22 document, la décision de la Régie quant au niveau des tarifs de court terme a
23 forcément pour conséquence de changer radicalement les signaux de prix des
24 tarifs du Transporteur. Le Transporteur estime d'ailleurs que ces nouveaux
25 signaux de prix ne lui permettront plus de sécuriser des revenus provenant du
26 service point à point de long terme à un niveau semblable à celui initialement
27 prévu. Bien au contraire, les nouveaux signaux de prix découlant de la décision

⁹ Décision D-2002-95, page 66

1 de la Régie auront pour effet d'inciter fortement la clientèle du Transporteur à
2 migrer vers les services de court terme, causant ainsi un impact majeur sur les
3 revenus du Transporteur provenant des ventes de long terme.

4
5 Cette situation rend ainsi impossible, pour le Transporteur, l'atteinte de sa
6 prévision de 3 844 MW pour les ventes à long terme. Conséquemment, la
7 récupération du revenu requis du Transporteur est fortement mise en péril par
8 cette décision si le niveau de la facture imputée à la charge locale n'est pas
9 haussée de façon importante.

10
11 Par ailleurs, le Transporteur soumet respectueusement que la décision de la
12 Régie sur cet aspect ne peut avoir été prise en toute connaissance de cause
13 puisque aucune preuve sur l'impact d'une telle baisse des tarifs des services de
14 court terme sur les revenus du Transporteur provenant des ventes à long terme
15 n'a été requise par la Régie ou portée à son attention.

16
17 À cet effet, la Régie affirme que:

18
19 *«Même si une baisse des tarifs de service à court terme pourrait*
20 *avoir un impact négatif sur les revenus du transporteur provenant*
21 *des ventes à long terme, ce fait, en soi, ne justifie pas des tarifs de*
22 *court terme aussi élevés. La Régie n'a pas entendu de preuve sur*
23 *l'ampleur d'un tel impact et ne peut pas l'estimer.»¹⁰ (nos soulignés)*

24
25 Compte tenu du fait que la Régie a reconnu de façon express l'impact des prix
26 des services à court terme sur le volume de réservations à long terme, le
27 Transporteur juge qu'elle aurait nécessairement dû tenir compte et évaluer

¹⁰ Décision D-2002-95, pages 264 et 265

1 l'impact d'une telle baisse, par ailleurs très importante, sur le niveau des
2 réservations du service de long terme avant de rendre sa décision sur la
3 structure tarifaire proposée par le Transporteur. Aussi, le Transporteur estime
4 fondamental de porter les faits suivants à l'attention de la Régie.

5

6 **1.2.1 Nature de la preuve présentée et conclusion recherchée**

7

8 La preuve présentée aux paragraphes suivants a pour objectif de fournir à la
9 Régie toute l'information nécessaire à une prise de décision éclairée quant aux
10 tarifs des services de transport de court terme et, plus globalement, quant à la
11 structure tarifaire initialement proposée par le Transporteur. Cette preuve vise
12 notamment à:

13

- 14 • expliquer l'impact majeur de la décision de la Régie relative aux tarifs de
15 court terme sur le choix des services de transport point à point que les
16 clients de TransÉnergie exerceront à l'avenir si la décision de la Régie
17 était maintenue;
- 18
- 19 • fournir une estimation de l'impact de la décision de la Régie relative aux
20 tarifs de court terme, sur les revenus du Transporteur provenant des
21 services de transport point à point;
- 22
- 23 • corriger cette situation préjudiciable en révisant la méthode de
24 détermination des tarifs de court terme et en adoptant la nouvelle politique
25 de rabais proposée, cette dernière constituant un complément essentiel à
26 la structure tarifaire proposée¹¹;

¹¹ À la page 246 de sa décision D-2002-95, la Régie qualifie elle-même la politique de rabais de complément essentiel à la structure tarifaire.

1 Tel que plus amplement démontré ci-après, le Transporteur est d'avis que s'il
2 avait eu l'opportunité d'être entendu quant à l'impact de la décision de la Régie
3 relative aux tarifs de court terme, la Régie aurait adopté la méthode de
4 détermination des tarifs de court terme initialement proposée parce que
5 conforme aux principes fondamentaux en matière de tarification et parfaitement
6 adaptée aux particularités du secteur électrique québécois. La Régie aurait
7 également été mieux à même d'apprécier la nature raisonnable et équitable de
8 cette structure pour les clients du Transporteur, dont les clients de la charge
9 locale.

10
11 Par ailleurs, il est démontré que le maintien de cette décision sur les tarifs de
12 court terme aura comme conséquence inévitable de requérir un changement
13 conceptuel important de la méthode de récupération du revenu requis présentée
14 par le Transporteur puisque ce dernier n'aurait alors d'autres choix que de
15 récupérer une part substantielle de ses revenus requis des services point à point
16 de court terme.

17
18 En effet, outre le fait que les revenus provenant des services point à point de
19 court terme sont très volatils, et donc énormément plus difficiles à prévoir de
20 façon juste, leur niveau serait tel qu'il ne serait plus possible de les considérer
21 comme des excédents à déduire des revenus requis totaux du Transporteur¹²,
22 compromettant ainsi le mode de détermination des tarifs de transport accepté
23 par la Régie.

24
25 De plus, la prévision annuelle de revenus de court terme substantiellement plus
26 importants entraînerait un risque d'affaires nettement accru pour le Transporteur,
27 risque sans commune mesure avec le niveau présenté et reconnu par la Régie

¹² À la page 174 de sa décision D-2002-95, la Régie reconnaît cette approche.

1 dans sa décision tarifaire. Le Transporteur devrait alors envisager une nouvelle
2 méthode de récupération des revenus requis qui l'expose à un niveau de risque
3 plus acceptable.

4

5 En conséquence, le Transporteur soumet que l'avenue menant à la révision à la
6 baisse du volume des réservations des services point à point de long terme n'est
7 pas acceptable et qu'elle compromet nécessairement la cohérence de plusieurs
8 autres aspects de la décision D-2002-95.

9

10 Compte tenu des faits exposés au présent document, le Transporteur recherche,
11 par le biais de sa requête en révision, l'acceptation de la structure tarifaire
12 initialement proposée dans le cadre du dossier R-3401-98.

13

1

2 **2. Comparaison des anciens et des nouveaux tarifs des services de**
3 **transport point à point**

4

5 La modification substantielle des tarifs de court terme, telle qu'illustrée aux
6 tableaux ci-dessous, a pour effet d'envoyer à la clientèle du Transporteur de
7 nouveaux signaux de prix radicalement différents des tarifs de transport
8 jusqu'alors en vigueur au Québec.

9

10 Le *Tableau 1* suivant présente les nouveaux tarifs découlant de la décision D-
11 2002-95 de la Régie, ainsi que les tarifs qui étaient en vigueur depuis le 1^{er} mai
12 1997.

13

14

Tableau 1

15

	Tarifs en vigueur depuis le 1 ^{er} mai 1997 (anciens tarifs)	Tarifs en voie d'approbation par la Régie (nouveaux tarifs)	Variation (Nouveaux vs anciens tarifs)
Annuel (\$/kW-an)	71,09	72,91	+ 2,6%
Mensuel (\$/kW-mois)	8,01	6,08	- 24 %
Hebdomadaire (\$/kW-semaine)	2,00	1,40	- 30 %
Quotidien ferme (\$/kW-jour)	0,40	0,28	- 30 %
Quotidien non ferme (\$/kW-jour)	0,40	0,20	- 50 %
Horaire (\$/MW-heure)	16,69	8,33	- 50 %

16

17

1 On constate que seul le tarif annuel présente une augmentation de 2,6 %, alors
 2 que les tarifs de court terme (mensuel et moins) présentent des baisses très
 3 importantes variant de 24% à 50%. La baisse la plus forte est celle du tarif
 4 quotidien non ferme et du tarif horaire qui diminuent tous deux de 50%, passant
 5 de 16,69 \$/MWh à 8,33 \$/MWh suite à la décision de la Régie.

6
 7 Si, de plus, on ajuste ces nouveaux tarifs en fonction du rabais de 25% ordonné
 8 par la Régie dans l'attente d'une proposition de politique de rabais, on constate
 9 au *Tableau 2* que la plus forte baisse atteint 63% pour le tarif quotidien non
 10 ferme et le tarif horaire.

Tableau 2

	Tarifs en vigueur depuis le 1 ^{er} mai 1997 (anciens tarifs)	Tarifs en voie d'approbation par la Régie (réduits de 25%)	Variation (Nouveaux vs anciens tarifs)
Annuel (\$/kW-an)	71,09	72,91	+ 2,6%
Mensuel (\$/kW-mois)	8,01	4,56	- 43 %
Hebdomadaire (\$/kW-semaine)	2,00	1,05	- 48 %
Quotidien ferme (\$/kW-jour)	0,40	0,21	- 48 %
Quotidien non ferme (\$/kW-jour)	0,40	0,15	- 63 %
Horaire (\$/MW-heure)	16,69	6,25	- 63 %

14
 15
 16 Le client actif sur les marchés de l'énergie qui réserve un service de transport
 17 point à point sur le réseau de TransÉnergie a le choix entre les différents
 18 services décrits aux tableaux précédents. Son choix est influencé par

1 l'évaluation de plusieurs facteurs, dont le plus déterminant est le coût unitaire de
2 ses achats de services de transport.

3

4 La section suivante présente les principaux facteurs susceptibles d'influencer la
5 décision d'un client. Ces explications sont nécessaires afin que la Régie puisse
6 évaluer pleinement l'impact d'une réduction substantielle des tarifs de court
7 terme sur les réservations de long terme.

1

2 **3. Facteurs évalués par un client dans le choix d'un service de transport**

3

4 À la section 6.3 de sa décision D-2002-95, alors qu'elle traite des tarifs de court
5 terme, la Régie indique que selon elle, la priorité de renouvellement du service
6 point à point de long terme et la garantie de la disponibilité des services fermes
7 constituent un incitatif important à utiliser les services à plus long terme.

8

9 La preuve présentée aux paragraphes suivants précise dans quelle mesure la
10 priorité de renouvellement et la garantie de disponibilité ont une valeur pour le
11 client du Transporteur.

12

13 Le Transporteur soumet que le fonctionnement des marchés avoisinants fait en
14 sorte que ces deux facteurs sont en général peu déterminants. Le coût unitaire
15 des achats de services de transport du client apparaît de loin être le facteur le
16 plus déterminant.

17

18 Ainsi, la décision d'un client de TransÉnergie de réserver un service de transport
19 de long terme (un an ou plus) ou un service de transport de court terme
20 dépendra principalement des facteurs suivants:

21

- 22 • le fonctionnement des marchés sur lesquels il transige;
- 23 • le coût unitaire relatif des services de transport.

24

1

2 3.1 Fonctionnement des marchés du Nord-est

3

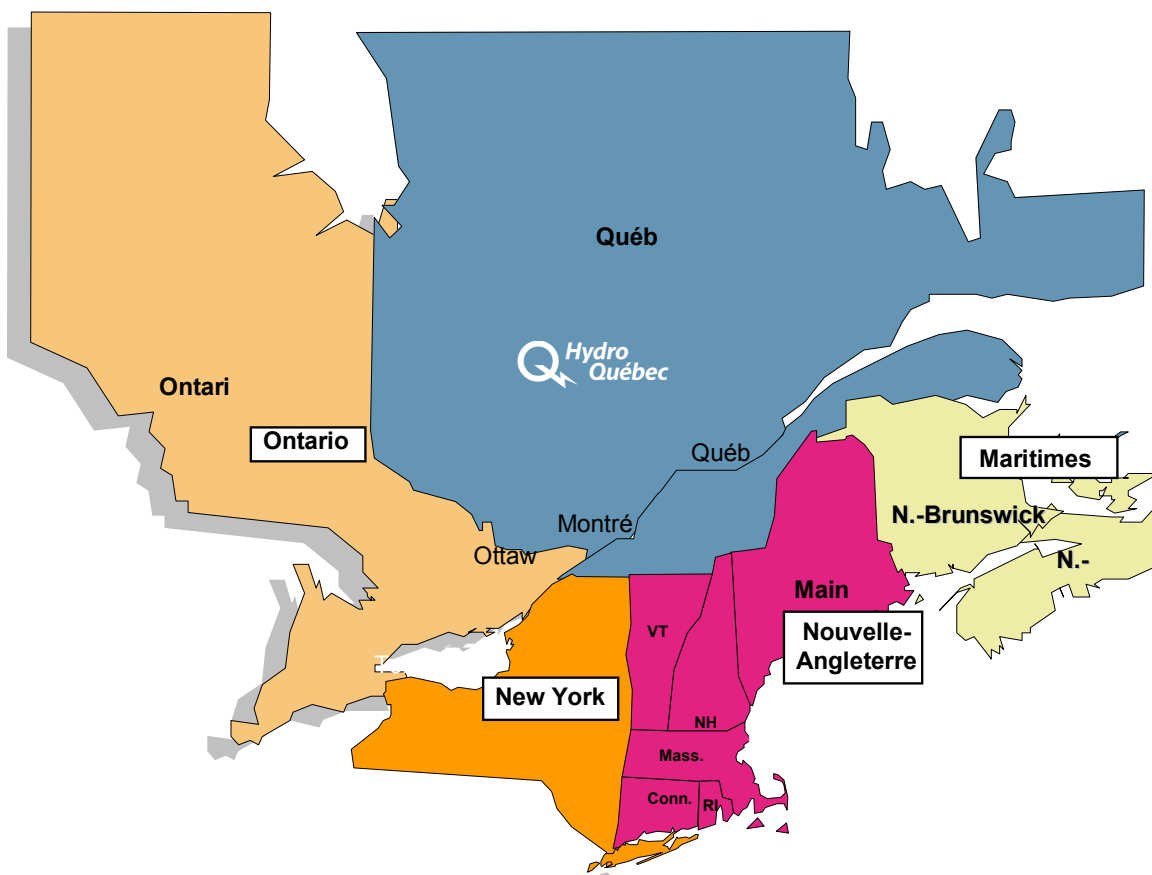
4 Un client qui désire réserver un service de transport sur le réseau de
5 TransÉnergie vise à adapter sa stratégie de réservation au fonctionnement des
6 marchés sur lesquels il livre de l'énergie en empruntant le réseau du
7 Transporteur. Les principaux marchés accessibles via ce réseau sont illustrés à
8 la *Figure 2* suivante:

9

10

Figure 2

11



12

13

1 Les ventes réalisées par les clients se font principalement sur les marchés de
2 court terme et, dans une bien moindre mesure que par le passé, par des
3 engagements à long terme.
4

5 **3.1.1 Les marchés de court terme**

6
7 Sans décrire avec force détails la dynamique des marchés dans les principaux
8 réseaux voisins, on peut affirmer que les marchés de la Nouvelle-Angleterre, de
9 New-York et de l'Ontario ont évolué de façon importante ces dernières années
10 vers des marchés de court terme, soit vers le marché journalier (appelé "DAM"¹³)
11 et le marché horaire (appelé "HAM"¹⁴).
12

13 Pour livrer de l'énergie dans ces marchés, le fournisseur doit soumettre ses
14 offres ("bid"), soit dans le DAM ou dans le HAM, et attendre la confirmation de
15 l'opérateur de marché ("ISO" ou "IMO") que ses offres sont acceptées. Seules
16 les offres de prix d'énergie sont considérées par l'opérateur de réseau; la nature
17 des réservations de transport sur le réseau de TransÉnergie n'intervient
18 aucunement dans la décision de l'opérateur de marché.
19

20 Par la suite, seuls les volumes du fournisseur dont l'offre a été acceptée par l'ISO
21 seront programmés pour livraison. Au moment de réaliser les transactions, l'ISO
22 ne programme que le total de livraisons qu'il est effectivement en mesure de
23 recevoir, ce total ne pouvant excéder l'ATC affichée sur l'OASIS de l'ISO qui est
24 toujours inférieure ou égale à celle de TransÉnergie en raison de la congestion
25 dans ces marchés.
26

¹³ Day Ahead Market

¹⁴ Hour Ahead Market

1 Si le fournisseur retenu n'a pas de réservation en place sur le réseau de
2 TransÉnergie, il peut alors réserver un service horaire et programmer ses
3 livraisons qui seront de toutes façons acheminées, puisqu'aucun autre marchand
4 dont la soumission n'a pas été retenue par le réseau voisin ne peut alors le
5 déplacer. Il n'est donc pas nécessaire pour ce fournisseur d'avoir une réservation
6 en place, annuelle ou autre, au moment où il soumet ses offres au réseau voisin.

7
8 Cette dynamique des marchés, qui est essentiellement similaire dans les
9 réseaux identifiés ci-haut, a donc pour effet de réduire substantiellement
10 l'avantage du service annuel par rapport aux services de court terme, quelle
11 qu'en soit la durée. Même si un client de TransÉnergie réservait toute la
12 capacité annuelle disponible ("ATC"), il ne pourra jamais empêcher un
13 concurrent d'utiliser le réseau de TransÉnergie et d'effectuer toutes les
14 transactions dans les réseaux voisins qu'il désire, et ce, en tout temps. Le fait
15 d'avoir une réservation ferme à long terme sur le réseau de TransÉnergie ne
16 constitue donc pas, en soi, un outil stratégique pour améliorer sa position
17 concurrentielle.

18
19 Le service horaire non ferme est par ailleurs tout aussi intéressant pour le client
20 que le service ferme, sauf lors d'événements fortuits (incendie, foudre, orage
21 magnétique, etc.) limitant la capacité de livraison du réseau de transport de
22 TransÉnergie. Ces événements étant très rares, le risque du client de contracter
23 ce type de service est par conséquent très faible. Au surplus, le service ferme
24 sera possiblement affecté également lors de ces événements.

25
26 Suivant ce qui précède, l'évolution du fonctionnement des marchés voisins
27 pousse donc les clients à optimiser leurs transactions à très court terme et ainsi,
28 à accroître leurs réservations de court terme au détriment de celles de long
29 terme. Avec cette nouvelle réalité des marchés, les clients n'opteront pour un

1 service point à point de long terme que s'ils y trouvent un avantage économique.
2 Les tarifs de court terme décrétés par la Régie ont pour effet d'éliminer tout
3 incitatif économique à réserver un service de transport à long terme.

4 **3.1.2 Les ventes à long terme**

5
6 Dans certains cas, lorsque des ventes fermes à long terme sont réalisées par un
7 client, la priorité de renouvellement associée au service de transport point à point
8 de long terme est un facteur important que ce dernier doit considérer dans son
9 choix du type de service à contracter. À titre d'exemple, citons les livraisons
10 d'Hydro-Québec faites au Vermont, via l'interconnexion Bedford-Highgate et le
11 Réseau Multi-terminal à courant continu ("RMCC"), ainsi que celles faites à la
12 ville de Cornwall, via le réseau de Cedars Rapid Transmission Ltd. ("CRT").

13
14 Comme il s'agit d'engagements fermes à long terme d'Hydro-Québec envers les
15 acheteurs d'électricité, la démonstration d'une réservation de transport ferme est
16 essentielle pour assurer ses obligations contractuelles. La priorité de
17 renouvellement que confère le service annuel est donc, dans ces circonstances
18 très particulières, un élément déterminant, voire essentiel.

19
20 Toutefois, les engagements de cette nature des clients de TransÉnergie sont à la
21 baisse et ils ne représentent maintenant plus que quelques centaines de MW.
22 Ce type de transaction n'entraîne donc plus une source importante de demande
23 pour le service de transport annuel.

24

1

2 3.2 Comparaison du prix unitaire des services de transport

3

4 Lorsqu'un client prend une décision relative à l'achat d'un service de transport, il
5 doit prévoir son volume d'activité annuel, notamment à la pointe et hors pointe, et
6 choisir le service de transport qui lui permet de minimiser sa facture globale de
7 transport et partant, d'optimiser ses transactions.

8

9 La comparaison des prix des différents services de transport peut se faire en
10 calculant le prix unitaire de chaque service. L'unité de base qui permet cette
11 comparaison est le facteur d'utilisation ("f.u."). Le f.u. du client est calculé en
12 divisant le nombre d'heures effectivement utilisé (lorsqu'il y a transaction), par le
13 nombre d'heures total de la période réservée. Ainsi, une réservation annuelle
14 comprend 8760 heures et un client qui réalise des transactions pendant toutes
15 les heures de pointe de l'année (soit 4160 heures) obtient un f.u. de 48%. Son
16 coût unitaire de transport est alors de 17,53 \$/MWh (tarif annuel de 72,91\$/KW,
17 divisé par 4160 heures d'utilisation en moyenne), comme s'il avait réservé 100
18 MW pour toute l'année en n'utilisant que 48 MW à chaque heure de l'année.

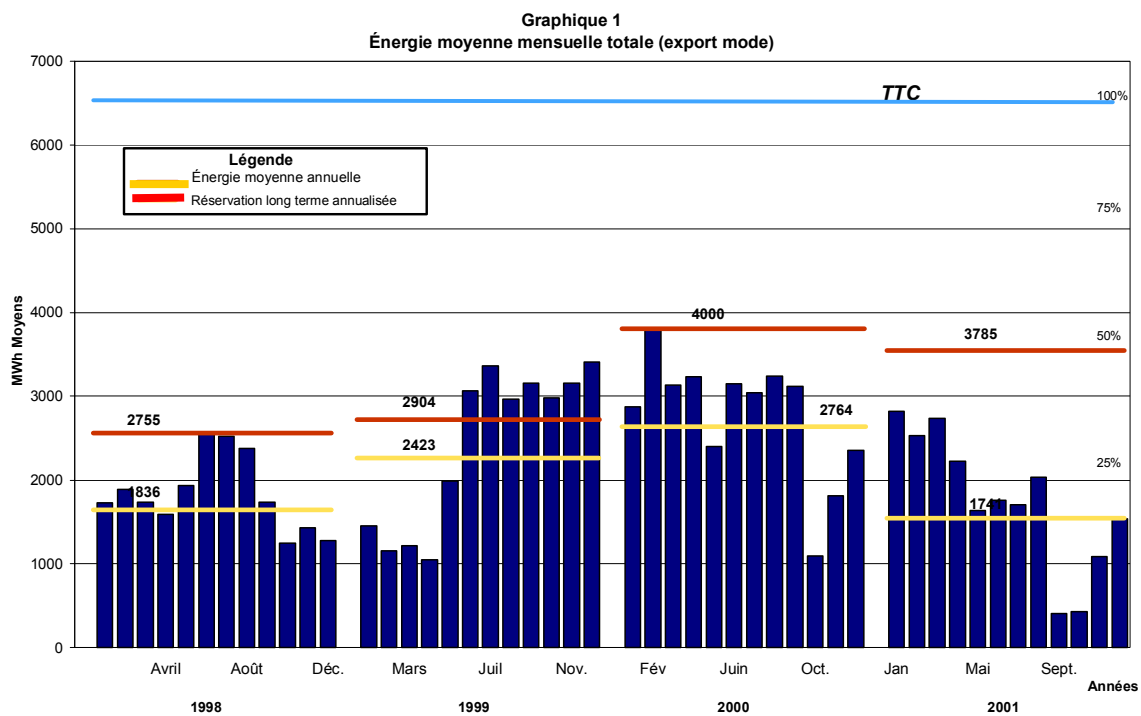
19

20 Ainsi, un client qui réussit à transiger pendant toutes les heures de pointe d'une
21 année obtient un f.u. de près de 50% et un client qui optimise ses réservations
22 en utilisant des déplacements d'un marché à l'autre, pourra atteindre un f.u. de
23 70%, voire de 80 % à l'occasion, si, en plus, il transige sur plusieurs heures hors
24 pointe rentables.

25

26 En pratique, l'atteinte d'un f.u. de 100% par un client est presque impossible.
27 Seul un contrat fixe, qui alimente une charge permanente, peut permettre

1 d'espérer atteindre un f.u. de 100%. Or, les contrats long terme de ce type sont
 2 très rares entre réseaux.
 3 Le *Graphique 1* suivant, obtenu à partir des données historiques de livraisons
 4 vers les réseaux voisins et de réservations de transport, nous permet d'établir un
 5 coût moyen de transport en fonction du f.u. atteint par les clients. Les données
 6 de livraison historiques ne permettent cependant pas de distinguer les livraisons
 7 effectuées en vertu de réservations de long terme de celles qui sont effectuées
 8 en vertu de livraisons de court terme. Les f.u. indiqués ci-dessous sont donc
 9 légèrement surestimés et le coût moyen des réservations de long terme est par
 10 ailleurs légèrement sous-évalué.



11
12

	1998	1999	2000	2001
F.U.	66,6 %	83,4 %	69,1 %	46,0 %
Coût moyen des réservations annuelles (anciens tarifs)	12,19\$/M Wh	9,73\$/MWh	11,74\$/M Wh	17,64\$/M Wh

1 Ainsi, selon le *Graphique 1*, de 1998 à 2001, le f.u. évolue entre un maximum de
2 83% et un minimum de 46%, ce qui correspond à un coût moyen des
3 réservations qui varie entre 9,73 \$/MWh en 1999 et 17,64 \$/MWh en 2001.

5 **Conclusion**

7 En résumé, parmi les principaux facteurs qui influencent un client dans son choix
8 d'un service de transport sur le réseau du Transporteur, la minimisation du coût
9 de transport, en fonction de son f.u., est le facteur le plus déterminant compte
10 tenu de la dynamique commerciale observée dans les marchés avoisinants.
11 Ainsi, pour le client du service de transport point à point, la valeur des
12 réservations sur le réseau de TransÉnergie ne dépend en grande partie que du
13 coût unitaire de ses transactions.

15 À la lumière des principaux facteurs affectant le processus décisionnel des
16 clients quant à l'achat de services de transport décrits à la présente section,
17 l'analyse comparative des anciens et des nouveaux tarifs présentée à la section
18 suivante permettra d'évaluer l'impact qu'aurait la décision de la Régie de réduire
19 substantiellement les tarifs de court terme sur les types de service susceptibles
20 d'être retenus par les clients, si évidemment, cette décision était maintenue.

1 **4. Comportement anticipé des clients en fonction des anciens et des**
2 **nouveaux tarifs**

3

4 Les *Graphiques 2 et 3* suivants illustrent comment la modification des tarifs de
5 court terme décrétée par la Régie a un impact majeur sur les coûts encourus par
6 un client pour ses réservations de transport.

7

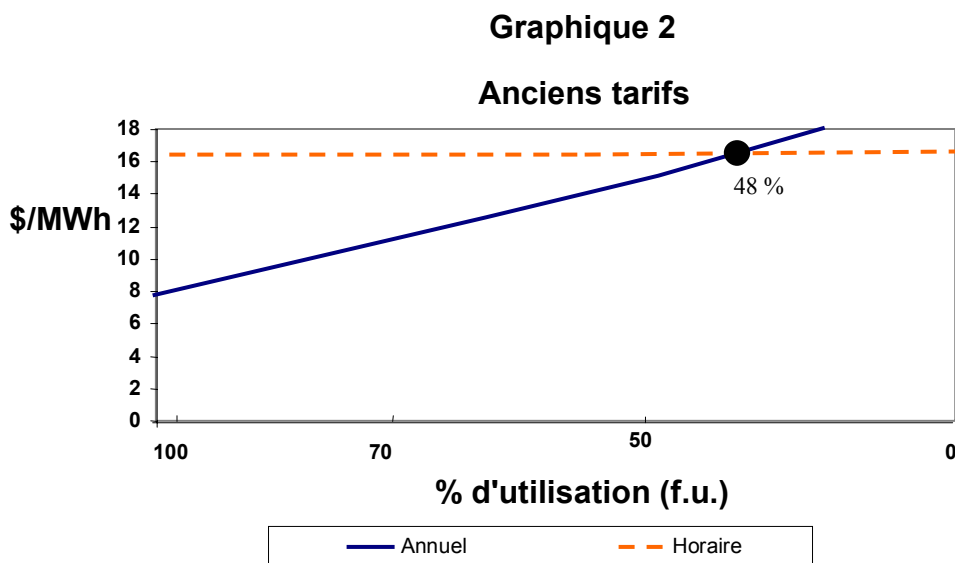
8 4.1 Les anciens tarifs

9

10 L'examen du *Graphique 2* permet de constater qu'avec l'ancienne structure
11 tarifaire, le tarif annuel était moins coûteux que le tarif horaire tant que le f.u. du
12 client était supérieur à 50%¹⁵. Avec un f.u. inférieur à 50%, le tarif horaire
13 devenait alors plus avantageux. Le client actif dans les marchés, qui utilisait sa
14 réservation de transport plus de 50% du temps, avait un avantage économique à
15 réserver un service de transport annuel. Le client ne transigeant
16 qu'occasionnellement et ayant un f.u. de moins de 50%, était quant à lui
17 avantaagé par le service horaire.

18

¹⁵ Toutes les heures de pointe (16 heures par jour, 5 jours par semaine) de l'année représentent un f.u. de 48 %. Un client aura avantage à transiger essentiellement pendant ces heures où les prix dans les marchés sont généralement plus élevés. Un client très actif réussira de bonnes transactions pendant certaines heures hors pointe et pourra ainsi augmenter son f.u. à environ 70% (valeur moyenne). Un f.u. de 100% est à peu près impossible étant donné les prix extrêmement bas généralement pratiqués lors des mois creux (printemps et automne) et des heures de faible demande. Les heures de pointe sont de 6 H 00 à 22 H 00, du lundi au vendredi inclusivement.



1

2

3 Le même raisonnement s'applique pour les autres types de tarifs de court terme.
4 Plus un client est actif, plus il devrait être encouragé à réserver sur une plus
5 longue période, son coût unitaire allant en décroissant.

6

7 Tel qu'illustré au *Graphique 1* de la section 3 précédente, le f.u. des clients de
8 TransÉnergie a varié de 46% à 83% entre 1998 et 2001. Comme plus de 95%
9 des transactions réalisées l'ont été par le principal client du service point à point
10 de long terme, soit Hydro-Québec Production, on peut conclure que celui-ci avait
11 avantage à réserver un service de transport long terme pour toutes les années
12 où son f.u. a été supérieur à 48%.

13

14 4.2 Les nouveaux tarifs

15

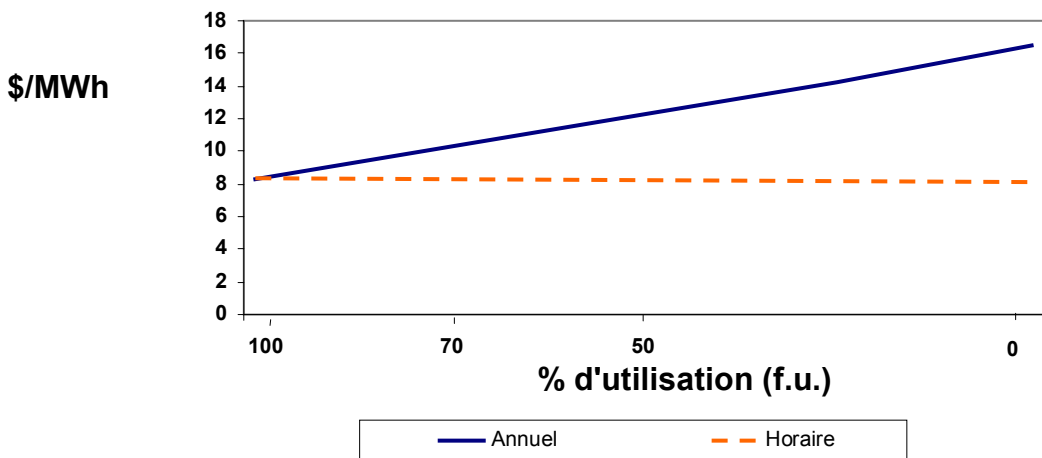
16 Avec les nouveaux tarifs décrétés par la Régie dans sa décision D-2002-95, les
17 signaux de prix sont complètement modifiés. Le *Graphique 3* montre que le tarif
18 horaire est toujours moins coûteux pour le client, quel que soit son f.u.

1

2

Graphique 3

Nouveaux tarifs



3

4

5 Ainsi, pour un client qui aurait un f.u. très élevé, par exemple de 70%, le coût
6 moyen du service annuel ($72,91\$/kW / 8760 * 0,7 * 1000 = 11,89 \$/MWh$) est
7 supérieur d'environ 43% au coût du service horaire découlant de la décision de la
8 Régie (8,33 \$/MWh). Pour une réservation annuelle de 1 000 MW, cela
9 représente pour le client un coût additionnel de l'ordre de 23 \$ millions.

10

11 Afin d'illustrer l'impact financier sur la base des réservations historiques du
12 service point à point de long terme, les coûts additionnels pour les clients
13 auraient été les suivants pour les années 1998 à 2001 (incluant les pertes au
14 taux de 5,2%):

15 1998: 71 M\$
16 1999: 37 M\$
17 2000: 95 M\$
18 2001: 157 M\$

19

1 Nul doute qu'un tel impact monétaire est suffisant pour inciter fortement les
2 clients à réduire sensiblement leurs réservations point à point de long terme.

3

4 Les nouveaux tarifs décrétés par la Régie dans sa décision D-2002-95, s'ils sont
5 maintenus, inciteront nécessairement les clients à minimiser leur facture de
6 transport en optant pour des services de transport point à point de court terme,
7 au détriment des réservations de long terme. Les clients auront un incitatif
8 économique important à agir de la sorte.

9

1

2 **5. Impact anticipé des tarifs de court terme décrétés par la Régie sur la**
3 **récupération du revenu requis autorisé**

4

5 **5.1 Réservations horaires requises pour compenser la baisse des**
6 **réservations annuelles point à point**

7

8 Il est important de réaliser que la baisse des revenus du Transporteur résultant
9 d'une baisse des réservations du service point à point de long terme ne peut être
10 entièrement compensée par une hausse équivalente des revenus provenant des
11 ventes des services de transport point à point de court terme. Tel que plus
12 amplement expliqué ci-après, les volumes de transactions qui seraient requis
13 pour ce faire sont supérieurs à ceux réalisés historiquement.

14

15

16

Tableau 3

17

18

19

20

21

22

23

24

Réservations annuelles (MW)	Livraisons correspondantes @ 70 % f.u. (TWh)	Réservations horaires requises pour générer 296 M\$ de revenus (TWh)	Livraisons annuelles totales (TWh)
500	3	29	32
2350	14	13	27
3250	20	5	25

25

26

27

28

1 En tenant compte des tarifs de court terme découlant de la décision de la Régie,
2 le *Tableau 3* indique les livraisons annuelles qui seraient requises sur le réseau
3 pour générer les revenus de 296 M\$ autorisés par la Régie devant être
4 récupérés des services de transport point à point. Les livraisons annuelles
5 totales requises pour générer des revenus de 296 M\$ des services point-à-point
6 sont déterminées sur la base de différents niveaux de réservations annuelles et
7 reposent sur les hypothèses suivantes:

8
9 Scénario 1: 500 MW. L'incitatif économique entraîne tous les clients vers le
10 service de court terme horaire, de loin le moins cher. Le principal client de point-
11 à-point de TransÉnergie (Hydro-Québec Production) conserve, suivant ce
12 scénario, le minimum de réservations fermes long terme afin de protéger ses
13 engagements contractuels fermes envers les VJO via Highgate et le RMCC et
14 ceux envers la ville de Cornwall via le réseau de CRT.

15
16 Scénario 2: 2 350 MW. Au scénario 1, est ajoutée une réservation de la part
17 d'Hydro-Québec Production qui permet d'atteindre 2000 MW sur la ligne RMCC.
18 En effet, Hydro-Québec Production pourrait choisir de maintenir une réservation
19 annuelle de 2 000 MW sur le RMCC afin de protéger ses droits de transport
20 suivant une stratégie commerciale ayant pour but de dénouer l'impasse actuelle
21 sur cette ligne du côté américain.

22
23 Scénario 3: 3 250 MW. Ce scénario présente un niveau de réservation
24 semblable à celui de 2002. Il est extrêmement optimiste et très peu probable,
25 mais il permet de mieux évaluer les possibilités d'atteindre le niveau de 296 M\$.
26 Ce scénario est peu réaliste considérant les nouveaux tarifs de court terme et
27 n'est présenté qu'à des fins illustratives.

28

1 Le *Tableau 3* précédent démontre que les livraisons annuelles totales requises
2 pour générer 296 M\$ varient de 25 à 32 TWh selon le scénario retenu.

3
4 Des livraisons annuelles vers les réseaux voisins de 25 à 32 TWh sont
5 hautement improbables, compte tenu des besoins et de la capacité de réception
6 des marchés voisins. Historiquement, les livraisons annuelles réalisées par le
7 biais des services point à point se sont élevées à:

- 8
- 9 • 16 TWh en 1998:
 - 10 • 21 TWh en 1999;
 - 11 • 24 TWh en 2000;
 - 12 • 15 TWh en 2001.

13
14 Des livraisons de 25 à 32 TWh n'ont jamais été réalisées sur le réseau de
15 transport de TransÉnergie depuis son ouverture. En fait, l'atteinte de tels
16 niveaux de livraisons point à point reposerait sur une performance remarquable
17 des marchands de gros, sur une activité de marché exceptionnellement élevée et
18 soutenue et enfin, sur une grande disponibilité de surplus énergétiques au
19 Québec.

20
21 De plus, les marchés actifs (N-A, N-Y et Ontario) sont interconnectés avec le
22 réseau de TransÉnergie à hauteur effective de 4 250 MW environ, ce qui
23 représente 37 TWh de livraisons à 100% de f.u. et 26 TWh à 70%. Vendre entre
24 25 et 32 TWh dans ces marchés représente tout un défi pour ces marchands qui
25 doivent être toujours présents dans le marché au bon moment, et suppose aussi
26 des conditions de marché extrêmement favorables.

27

1 Vu ce qui précède, il est hautement improbable, sinon impossible, de récupérer,
2 des services de transport point à point, des revenus de 296 M\$ compte tenu du
3 déplacement des clients des services de long terme vers des services de court
4 terme à prix réduits.

5

6 **5.2 Manque à gagner anticipé**

7

8 Le *Tableau 4* ci-dessous présente le manque à gagner auquel TransÉnergie doit
9 s'attendre si la décision de la Régie relative aux tarifs de court terme n'est pas
10 modifiée. Les trois (3) scénarios de réservations annuelles présentés au
11 *Tableau 3* y sont repris et les livraisons annuelles totales correspondent
12 globalement aux valeurs historiques.

1

2

Tableau 4

Hypothèses de réservations annuelles (MW)	Livraisons correspondantes @ 70 % f.u. (TWh) (A)	Hypothèses de livraisons annuelles totales (TWh) (B)	Réservations horaires requises (TWh) (B) – (A)	Revenus point à point annuels (*) (M\$)	Manque à gagner annuel (M\$) (*)
500	3	15	12	144	152
				117	179
500	3	20	17	187	109
				150	146
500	3	24	21	222	74
				176	120
2350	14	15	1	189	107
				187	109
2350	14	20	6	233	63
				220	76
2350	14	24	10	268	28
				246	50
3250	20	22	2	267	29
				262	34
3250	20	24	4	284	12
				276	20

3

(*) Sans et avec le rabais additionnel de 25% sur les tarifs de court terme ordonné par la Régie.

4

5

6 Si le niveau des réservations annuelles s'établit dans les prochaines années au
 7 minimum économique d'environ 500 MW, soit ce qui est requis par le client
 8 Hydro-Québec Production pour honorer ses engagements à long terme sur les
 9 marchés externes, TransÉnergie aura un manque à gagner pouvant atteindre
 10 152 M\$ sans compter le rabais additionnel de 25% et 179 M\$, si celui-ci était
 11 maintenu.

12

13 Avec un scénario fort de réservation annuelle, soit 2 350 MW, le manque à
 14 gagner annuel de TransÉnergie variera entre 28 M\$ et 107 M\$ sans compter le

1 rabais additionnel de 25% et entre 50 M\$ et 109 M\$ avec celui-ci. En aucun cas
2 probable, la structure tarifaire approuvée par la Régie ne permet-elle au
3 Transporteur de récupérer le montant de 296 M\$ retenu par la Régie en service
4 de transport point à point.

5
6 Même en considérant le scénario très peu réaliste de 3 250 MW de réservations
7 annuelles compte tenu des nouveaux signaux de prix, le manque à gagner de
8 TransÉnergie variera entre 12 M\$ et 29 M\$ sans le rabais additionnel de 25% et
9 entre 20 M\$ et 34 M\$ avec celui-ci.

10
11 La structure des tarifs approuvée par la Régie se traduit donc par l'avènement
12 d'un risque substantiellement accru, en ce qu'elle ne permet au Transporteur
13 aucune opportunité d'atteindre la prévision de 296 M\$ en service point à point ou
14 de le dépasser. Avec cette structure tarifaire, TransÉnergie ne peut qu'encourir
15 un manque à gagner.

16
17 Le maintien de cette structure ne permet tout simplement pas au Transporteur de
18 récupérer son revenu requis autorisé puisque la facture de la charge locale est
19 fixe et que les tarifs des services point à point de court terme font en sorte que
20 les revenus devant être récupérés des services point à point ne peuvent être
21 entièrement récupérés. Cette situation va ainsi à l'encontre d'un principe
22 fondamental en réglementation économique, soit la possibilité, pour l'entité
23 réglementée, de pouvoir disposer des moyens nécessaires afin de récupérer le
24 revenus requis autorisé.

25
26 En résumé, le problème réside au niveau de l'incompatibilité des tarifs de court
27 terme déterminés par la Régie avec le niveau des réservations du service de
28 long terme retenu par elle aux fins de l'allocation des coûts entre les services
29 point à point de long terme et la charge locale.

1 De plus, la décision de la Régie ne permet pas au Transporteur d'atteindre des
2 revenus suffisants pour maintenir le partage prévu des frais de transport entre la
3 charge locale et les marchands de gros (environ 90-10%). Devant l'impossibilité
4 d'obtenir ses revenus, le Transporteur n'aura d'autre choix que de faire réviser à
5 la hausse, de façon substantielle, le montant payé par la charge locale si la
6 décision de la Régie est maintenue.

7

8 À titre d'exemple, avec des livraisons annuelles de 20 TWh et des réservations
9 annuelles de 500 MW, l'impact total sur la facture de la charge locale est de
10 l'ordre de 100 M\$ par année. Même si les réservations annuelles atteignaient
11 2350 MW, le manque à gagner peut atteindre les 100 M\$, pour peu que les
12 livraisons totales soient inférieures à 20 TWh par année. De l'avis du
13 Transporteur, il apparaît rapidement que cette solution n'est ni souhaitable, ni
14 dans l'intérêt public.

1

2 **5.3 Autres considérations relatives à la structure tarifaire décrétée par** 3 **la Régie**

4

5 **5.3.1 Importance accrue des revenus de court terme du** 6 **Transporteur**

7

8 Si la décision de la Régie était maintenue, les revenus qui devraient être
9 récupérés des services de court terme seraient beaucoup plus importants que
10 ceux prévus dans la requête du Transporteur (11 M\$), ces revenus étant alors
11 considérés comme des excédents à déduire des revenus requis totaux. Ce ne
12 pourrait être le cas si les revenus de court terme devaient atteindre des niveaux
13 beaucoup plus importants. La récupération d'une part importante de ses revenus
14 requis à partir des services de court terme exposerait le Transporteur à un
15 niveau de risque substantiellement plus élevé que celui reconnu par la Régie et
16 qui s'avère inacceptable au Transporteur. Cette situation requerrait également
17 que le Transporteur revoit entièrement la méthode de récupération de ses
18 revenus requis.

19

20 Parmi les deux scénarios les plus probables, soit des réservations de 500 MW et
21 2 350 MW pour le service point à point de long terme, le *Tableau 4* indique que
22 les réservations horaires requises pour atteindre chacun des 3 niveaux de
23 livraisons annuelles totales varient de 1 à 21 TWh. Ces volumes d'activité
24 correspondent à des revenus de court terme de l'ordre de 9 M\$ et 184 M\$
25 respectivement.

26

1 Ces montants témoignent de la grande variabilité des revenus provenant des
2 services point à point de court terme à laquelle le Transporteur pourrait être
3 confronté si la décision de la Régie était maintenue.

4
5 Le Transporteur ferait face à une situation où une part très importante de ses
6 revenus requis devrait être récupérée des services de transport point à point de
7 court terme; services pour lesquels le Transporteur n'a aucun engagement de
8 réservation de la part de ses clients.

9
10 Ainsi, bien que le réseau de transport soit planifié, construit et entretenu afin de
11 tenir compte des besoins de long terme, les clients transigeant à court terme
12 pourraient bénéficier du réseau de transport de TransÉnergie sans pour autant
13 s'engager à assumer une partie juste et raisonnable des coûts du réseau de
14 transport.

15
16 Pour les raisons exposées à la section 3 ci-dessus aucun client de transport n'a
17 un intérêt économique à souscrire à un service de long terme s'il peut obtenir
18 une garantie de service similaire avec un engagement de court terme. En
19 éliminant l'incitatif tarifaire à adhérer à un service de long terme tel que le
20 proposait le Transporteur, la Régie a permis aux utilisateurs du réseau d'adopter
21 un comportement de resquilleur (« free rider »), c'est-à-dire qu'ils peuvent
22 dorénavant utiliser le réseau sans assumer une part juste et équitable des
23 revenus requis.

24
25 Le Transporteur soumet que cette situation comporte un grand niveau
26 d'incertitude quant à la récupération de ses revenus requis, et donc un niveau de
27 risque inacceptable. Le Transporteur devrait par conséquent, si la Régie ne
28 retient pas la solution proposée, revoir sa méthode de récupération de ses
29 revenus requis et demander à la Régie l'adoption d'une méthode qui lui serait

1 plus équitable et qui tiendrait compte des nouveaux signaux de prix des tarifs de
2 court terme décidés par la Régie.

3

4 **5.3.2 Balisage auprès d'autres entreprises de service public** 5 **d'électricité**

6

7 Enfin, des problèmes conceptuels sont observés dans l'approche retenue par la
8 Régie pour fixer les tarifs de court terme.

9

10 À la page 264 de sa décision, la Régie rejette la méthode proposée par Hydro-
11 Québec quant à la détermination des tarifs de court terme et choisit de se référer
12 à la pratique nord-américaine. La Régie base son analyse sur les résultats du
13 balisage effectué par Hydro-Québec auprès de plusieurs compagnies nord-
14 américaines, y compris celles utilisant la méthode 1-CP pour déterminer leurs
15 tarifs des services point à point de long terme¹⁶.

16

17 Le Transporteur soumet à la Régie que l'analyse des informations présentées au
18 balisage doit avoir comme principale finalité l'étude de la relation et de la
19 cohérence entre les divers tarifs des services de court terme et de long terme.
20 Au moment de réserver un service de transport, le client tient compte des
21 signaux de prix des divers tarifs, et non pas de la méthode utilisée pour les
22 dériver.

23

24 Le *Tableau 5* ci-dessous, préparé sur la base des informations incluses au
25 balisage réalisé par Hydro-Québec, présente la relation qui existe entre le tarif

¹⁶ La Régie identifie les pièces HQT-10, document 1.1 et HQT-10, document 1.7.13 qui présentent les résultats des balisages

1 annuel et le(s) tarif(s) horaire(s) des entreprises étudiées¹⁷. La relation est
 2 présentée sous la forme d'un ratio entre les deux (2) tarifs.

3
 4
 5

Tableau 5

Tarif	TransÉnergie (Tarifs proposés) (\$ CAN)		TransÉnergie (D-2002-95) (\$ CAN)	CMP (\$ US)	ComEd (\$ US)	BPA (\$ US)	VEPCO (\$ US)		FPL (\$ US)		TVA (\$ US)
	R-3401-98	R-3493-2002	Avant rabais de 25%				Poin te	Hors poin te	Poin te	Hors poin te	
Horaire (\$/MWh)	16,67	16,25	8,33	6,81	2,732	2,52	3,08	1,46	3,14	1,49	6,10
Annuel (\$/kW-an)	75,18	72,91	72,91	28,32	11,37	12,00	12,79	12,79	13,08	13,08	25,38
Annuel (\$/MWh) @ 100% f.u.	8,58	8,32	8,32	3,23	1,30	1,37	1,46	1,46	1,49	1,49	2,90
Ratio horaire / Annuel	1,94	1,95	1,00	2,11	2,10	1,84	2,11	1,00	2,11	1,00	2,10

6
 7
 8
 9

Les conclusions à tirer du *Tableau 5* sont les suivantes:

¹⁷ Les entreprises étudiées sont Central Maine Power Company («CMP»), Commonwealth Edison («ComEd»), Bonneville Power Administration («BPA»), Virginia Electric and Power Company («VEPCO»), Florida Power & Light Co. («FPL») et Tennessee Valley Authority («TVA»)

- 1 • pour les entreprises VEPCO et FPL qui offrent des services horaires de
2 pointe et hors pointe, le ratio du tarif horaire de pointe sur le tarif annuel
3 est constant à une valeur d'environ 2,11, alors que la valeur du ratio pour
4 le tarif horaire hors pointe est de 1,00;
- 5 • les quatre (4) autres entreprises étudiées, soient CMP, ComEd, BPA et
6 TVA ont un tarif horaire unique qui n'est pas différencié à la pointe et hors
7 pointe. Pour ces entreprises, la ratio de ce tarif horaire sur le tarif annuel
8 est presque constant à 2,10, à l'exception de l'entreprise BPA qui a un
9 ratio de 1,84;
- 10 • une comparaison des ratios de ces six (6) entreprises démontre que,
11 lorsqu'une entreprise a un tarif horaire unique, ce tarif est l'équivalent d'un
12 tarif de pointe. En effet, les ratios sont tous de 2,10 ou 2,11, à l'exception
13 de BPA pour qui le tarif horaire est tout de même près du double du tarif
14 annuel, avec un ratio de 1,84; et
- 15 • seule TransÉnergie, avec les tarifs décrétés par la Régie, a un tarif horaire
16 unique qui est l'équivalent d'un tarif hors pointe. En effet, la ratio du tarif
17 horaire sur le tarif annuel de TransÉnergie est de 1,00, ce qui correspond
18 exactement aux ratios des entreprises VEPCO et FPL pour les tarifs
19 horaires hors pointe.

20

21 Les tarifs proposés par le Transporteur sont conformes à la pratique nord-
22 américaine observée ci-dessus. Le ratio du tarif horaire proposé sur le tarif
23 annuel est de 1,95. Le tarif horaire est donc près du double du tarif annuel, tout
24 comme les entreprises CMP, ComEd, BPA et TVA qui ont, à l'instar du
25 Transporteur, un tarif horaire unique.

26

27 Cette pratique de l'industrie, qui consiste à appliquer l'équivalent d'un tarif de
28 pointe lorsqu'une entreprise a un tarif horaire unique, est également observable

1 pour les entreprises présentées à la pièce HQT-10, document 1.7.13. Seule
2 l'entreprise Northern Indiana Public Service a un tarif horaire unique. Son tarif
3 horaire est obtenu en divisant le tarif quotidien par 16 heures, qui correspondent
4 aux heures de pointe dans une journée¹⁸. Cette façon de calculer correspond au
5 calcul du tarif horaire de pointe pour les trois (3) autres entreprises étudiées,
6 soient Central Vermont Public Service, Duke Electric Transmission et PJM.

7

8 Les tarifs découlant de la décision D-2002-95 de la Régie s'écartent donc très
9 fortement de la pratique observée des 10 entreprises incluses au balisage. Si la
10 Régie maintenait sa décision relative aux tarifs de court terme, elle aurait pour
11 effet d'exiger que le Transporteur applique l'équivalent d'un tarif hors pointe à
12 toutes les heures. Cette pratique n'est pas souhaitable et, évidemment différente
13 de celle généralement pratiquée par l'industrie.

14

¹⁸ Le calcul du tarif horaire de pointe est équivalent puisque 4160 heures correspondent aux heures de pointe d'une année (16 heures X 5 jours X 52 semaines)

1

2 **6. Solution proposée: Adopter la structure des tarifs de court terme**
3 **demandée par le Transporteur**

4

5 Le *Tableau 6* présente les tarifs résultant de l'approche proposée. Ceux-ci sont
6 calculés à partir des sommes approuvées par la Régie dans sa décision
7 D-2002-95.

8

9

Tableau 6

10

	Tarifs proposés
Annuel (\$/kW-an)	72,91
Mensuel (\$/kW-mois)	7,78
Hebdomadaire (\$/kW-semaine)	1,95
Quotidien ferme (\$/kW-jour)	0,39
Quotidien non ferme (\$/kW-jour)	0,28
Horaire (\$/MW-heure)	16,25

11

12

13 Tel que démontré précédemment, la structure tarifaire proposée vise un juste
14 équilibre entre les signaux de prix à court et à long termes. Un arbitrage judicieux
15 entre ces prix permet de maintenir la cohérence dans les signaux offerts aux
16 clients. Ces derniers peuvent ainsi ajuster leurs réservations en fonction de choix
17 économiques sans pour autant affecter la récupération des revenus requis du
18 Transporteur. À cet égard, la résultante de l'application de la structure tarifaire
19 proposée est tout à fait conforme à la pratique nord-américaine. En effet, cette
20 structure est comparable à celle des autres réseaux de transport présentés au

1 balisage, le ratio Tarif horaire/Tarif annuel étant similaire à celui des entreprises
2 incluses au balisage.

3

4 De plus, cette structure tarifaire a pour but de maintenir un incitatif économique à
5 réserver sur une plus longue période pour le même service et ainsi d'augmenter
6 les chances de préserver un juste équilibre entre les frais de transport assumés
7 par la charge locale et la clientèle de gros. De plus, elle permet au Transporteur
8 de récupérer le revenu requis reconnu par la Régie.

9

10 Cette solution permet enfin d'éviter d'augmenter substantiellement la part du
11 revenu requis qui doit être récupérée de la charge locale, sans pour autant
12 remettre complètement en cause la méthode proposée par le Transporteur et
13 autorisée par la Régie pour récupérer le revenu requis.

14

15

16

17

18

1

2 **7. Politique de rabais**

3

4 **7.1 Mise en contexte**

5

6 Dans sa décision D-2002-95, la Régie indique qu'en l'absence d'un décret
7 gouvernemental à l'effet contraire, elle ne peut selon elle, autoriser le
8 Transporteur à appliquer des rabais différenciés par chemin comme le
9 Transporteur le proposait dans sa requête¹⁹. La Régie indique également dans
10 sa décision que les modalités d'octroi des rabais proposées par le Transporteur
11 dans la requête R-3401-98 confèrent à ce dernier trop de pouvoirs
12 discrétionnaires qu'elle ne peut autoriser en vertu de ses propres pouvoirs²⁰. Ces
13 deux conclusions de la Régie laissent donc très peu de marge de manœuvre au
14 Transporteur pour proposer une politique de rabais qui rencontre l'objectif
15 d'optimisation du réseau proposé par la Régie, sans toutefois nuire à la capacité
16 du Transporteur de récupérer ses revenus requis. De l'avis du Transporteur, il
17 est également requis qu'une saine politique de rabais n'entraîne pas une
18 discrimination indue entre le coût unitaire du service de transport payé par la
19 charge locale et celui payé par les clients des services point à point. Néanmoins,
20 le Transporteur propose ci-dessous une politique de rabais pour répondre à
21 l'ordonnance de la Régie de lui soumettre une telle politique de rabais.

22

23 Le Transporteur propose donc une politique de rabais qui s'inscrit dans le
24 contexte de la décision D-2002-95, et suivant l'hypothèse que la Régie accepte
25 la proposition du Transporteur énoncée à la section 6 précédente. Tout autre
26 contexte nécessiterait d'adapter la politique de rabais proposée.

¹⁹ Décision D-2002-95, page 282

²⁰ Décision, D-2002-95 page 281

1

2 **7.2 Orientations de la Régie**

3

4 D'entrée de jeu, le Transporteur note que, dans sa décision D-2002-95, la Régie
5 fixe, pour la première fois, les grandes orientations vers lesquelles une politique
6 de rabais doit tendre. Elle fixe également certaines balises à l'intérieur
7 desquelles une politique de rabais doit être développée.

8

9 D'abord, la Régie considère souhaitable l'objectif économique que vise l'octroi de
10 rabais, soit d'optimiser l'utilisation du réseau de transport ²¹. La Régie juge
11 également que l'octroi de rabais sur les services de transport à court terme,
12 selon la disponibilité du réseau, tend vers une tarification optimale²².

13

14 Aussi, la Régie souligne que l'octroi de rabais sur les services de transport à
15 court terme peut mener à une augmentation des transactions et, dans la mesure
16 où les revenus additionnels dépassent les coûts, à une diminution des coûts
17 imputés à la charge locale ²³. L'un des objectifs visés par la Régie en autorisant
18 une politique de rabais est donc de réduire la facture du service de transport
19 imputée à la charge locale.

20

21 De plus, la Régie s'attend à ce que la politique de rabais soit objective,
22 transparente et non discriminatoire et qu'elle comporte des normes et barèmes
23 d'application générale²⁴. Afin d'assurer la meilleure transparence possible, la
24 Régie juge important que les règles d'application des rabais fassent partie des
25 *Tarifs et conditions du service de transport* approuvés par la Régie²⁵.

²¹ Décision, D-2002-95 p. 280

²² Décision, D-2002-95 p.280

²³ Décision, D-2002-95p.280

²⁴ Décision, D-2002-95p. 282

²⁵ Décision, D-2002-95p. 281

1
2 Le Transporteur propose la politique décrite aux paragraphes suivants. Ainsi, le
3 Transporteur a tenu compte de l'ensemble des directives énoncées par la Régie
4 relativement à la politique de rabais dans sa décision D-2002-95. De l'avis du
5 Transporteur, cette politique doit faire partie intégrante de la structure tarifaire
6 afin d'en assurer la cohérence et ultimement, d'assurer que l'ensemble des
7 clients du Transporteur, dont les clients de la charge locale, paient un juste tarif,
8 tout en fournissant au Transporteur l'opportunité de récupérer la totalité de son
9 coût de service approuvé par la Régie. À cet effet, le Transporteur partage la
10 position exprimée par la Régie à l'effet que la politique de rabais est un élément
11 complémentaire essentiel à la structure tarifaire proposée²⁶.

12
13 Aussi, en période où les interconnexions sont sous-utilisées, une politique de
14 rabais judicieuse permettra au Transporteur de maximiser l'utilisation du réseau.
15 Pour atteindre cet objectif toutefois, il importe de s'assurer que la politique de
16 rabais proposée n'aura pas comme effet de réduire systématiquement le prix
17 relatif des services de court terme par rapport à ceux de long terme, ce qui aurait
18 un effet négatif important sur les revenus des services point à point du
19 Transporteur et aurait donc à plus ou moins brève échéance des conséquences
20 directes sur le montant de la facture assumée par la charge locale.

7.3 Politique de rabais proposée

21
22
23
24 La politique de rabais proposée par le Transporteur respecte les grands
25 principes suivants qui sont énoncés dans la décision D-2002-95. Cette politique
26 tient également compte de la très grande majorité des préoccupations exprimées
27 par les intervenants lors des audiences de la cause R-3401-98.

²⁶ Décision, D-2002-95, p.246

1

2 Pour l'essentiel, la politique de rabais décrite aux paragraphes suivants vise
3 notamment à assurer:

4

5 i) le respect du cadre juridique défini dans la *Loi sur la Régie de*
6 *l'énergie* quant à la fixation des tarifs et des conditions du service
7 de transport, notamment en ce qui a trait à l'uniformité territoriale de
8 la tarification sur l'ensemble du réseau de transport;

9 ii) la transparence des termes et conditions de la politique pour la
10 clientèle du Transporteur, notamment via l'utilisation du site OASIS
11 du Transporteur;

12 iii) l'utilisation optimale du réseau de transport plutôt que l'optimisation
13 des revenus du Transporteur;

14 iv) la possibilité d'offrir des rabais différenciés non pas selon le chemin
15 mais plutôt entre les périodes de pointe et hors-pointe, ainsi qu'un
16 seuil déclencheur distinct pour l'application de rabais selon les
17 périodes;

18 v) des mesures de suivi à la Régie afin de comparer le niveau de
19 rabais offert et l'utilisation réelle du réseau.

20

21 Quant à l'objectif visant à favoriser l'utilisation optimale du réseau, la proposition
22 du Transporteur tient compte, à l'instar de ce qui est demandé par la Régie et
23 certains intervenants comme la Coalition industrielle, de la disponibilité du
24 réseau et de son taux d'utilisation. Toutefois, la politique de rabais ne peut avoir
25 ce seul objectif, puisque le fait d'appliquer un tarif de court terme nul ou quasi-nul
26 qui maximiserait l'utilisation du réseau aurait comme conséquence néfaste
27 d'éliminer une partie substantielle des revenus point à point prévus.

28

1 Donc, cette politique doit assurer le maintien de conditions propices à l'atteinte
2 de revenus point à point de l'ordre de 300 M\$ par année, qui permettent de
3 diminuer la facture assumée par la charge locale, l'un des objectifs recherché par
4 l'ACEF de Québec et ARC-FACEF-CERQ et de maintenir l'équité entre le coût
5 unitaire payé par la charge locale et les clients du service point à point.

6
7 Le Transporteur propose donc l'octroi de rabais selon des paramètres et
8 barèmes prédéfinis, lesquels sont plus amplement expliqués ci-après:

- 9
- 10 1) afin d'assurer que la politique de rabais n'aura pas pour effet
11 d'empêcher la récupération des revenus des services point à point
12 annuellement prévus, le montant de la prévision des réservations point
13 à point de long terme retenue par la Régie, soit 3 654 MW avant pertes
14 (soit 3 844 MW, moins 5,2% de pertes de transport)²⁷ constitue le
15 seuil déclencheur pour l'application de rabais en période de pointe;
 - 16 2) le seuil de 3654 MW n'est pas applicable pour les périodes hors pointe,
17 afin de susciter l'émergence de nouvelles réservations en période de
18 faible utilisation du réseau;
 - 19 3) le rabais applicable au service horaire est calculé en fonction du taux
20 de livraison sur les interconnexions à courant continu, et il s'applique
21 uniformément à toutes les interconnexions.

22
23 Le réseau de TransÉnergie n'étant pas synchronisé à celui du reste de
24 l'Amérique du nord, les interconnexions à courant continu permettent
25 de réaliser efficacement des échanges d'énergie avec les marchés
26 voisins.

²⁷ Décision, D-2002-95 p. 66

1 Pour les autres interconnexions, il est nécessaire, soit: (i) de séparer
2 une ou plusieurs unités de production du réseau de TransÉnergie et
3 de les rattacher électriquement au réseau voisin ou, soit: (ii) de
4 rattacher des charges du réseau voisin au réseau de TransÉnergie
5 pour réaliser de tels échanges. Advenant le premier scénario, un client
6 doit obtenir l'accord du propriétaire des unités de production reliées à
7 une interconnexion donnée pour pouvoir l'utiliser, conformément à la
8 décision de la Régie²⁸. L'inclusion de ces interconnexions dans le
9 calcul des rabais fausserait donc indûment le niveau des rabais,
10 puisque leur utilisation par des clients autres que le propriétaire des
11 unités de production visées est sujette à l'autorisation de ce dernier.

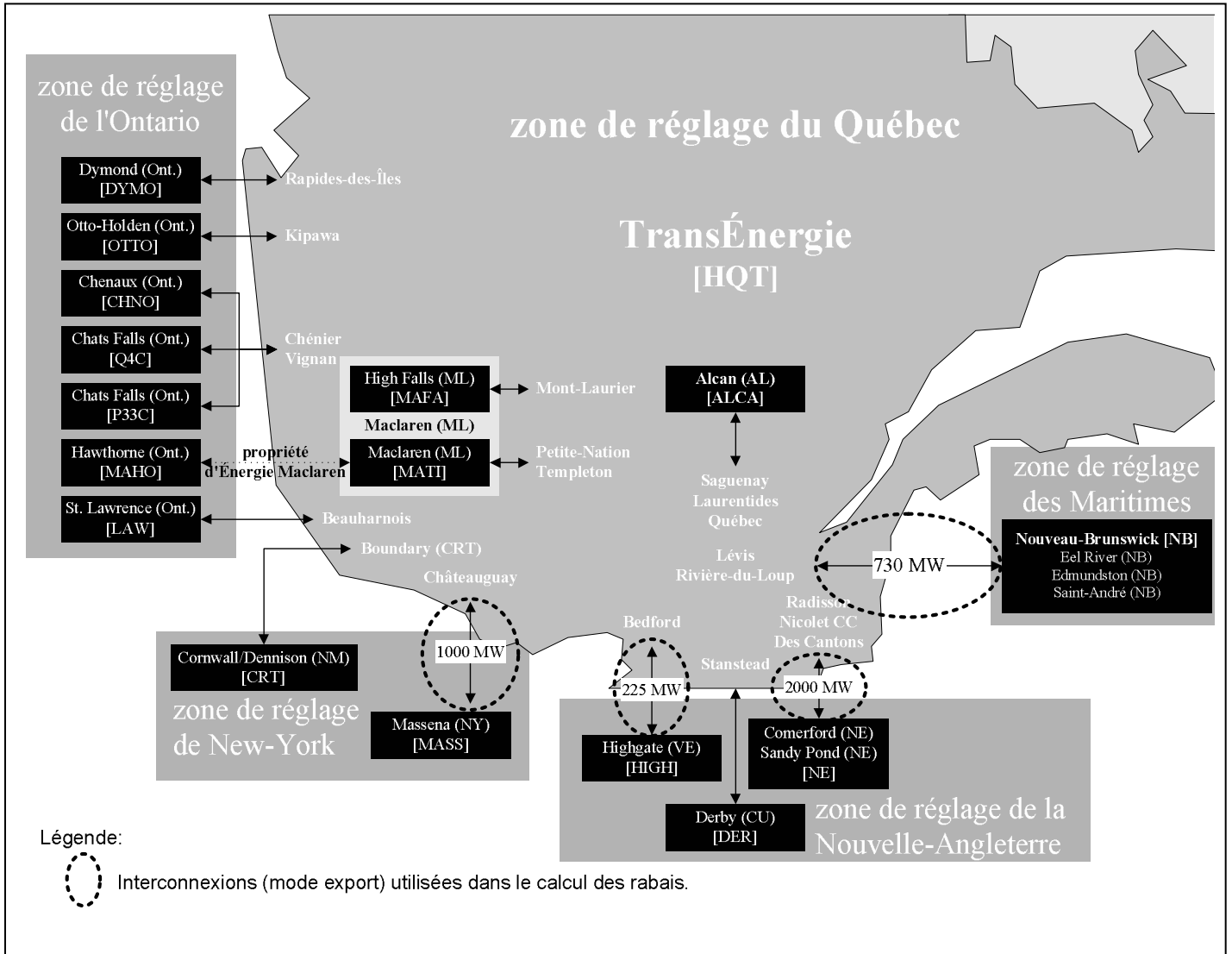
12
13 Les données relatives aux interconnexions à courant continu suivantes
14 seront donc prises en compte par le Transporteur:

- 15
16 • Pour la Nouvelle Angleterre, les chemins HQT-NE
17 (interconnexion Radisson-Nicolet-Sandy Pond) et HQT-HIGH
18 (interconnexion Highgate) sont utilisés.
- 19
20 • Pour New York, la partie à courant continu du chemin HQT-
21 MASS est utilisée et celui d'HQT-CRT est écarté, puisque de
22 nature radiale.
- 23
24 • Pour le Nouveau-Brunswick, la partie à courant continu du
25 chemin HQT-NB est utilisée.
- 26

²⁸ Décision, D-2002-95, p. 344

- 1 • La *Figure 3* ci-dessous illustre la capacité des chemins
2 d'interconnexion utilisés aux fins de la politique de rabais.
3

4 **FIGURE 3**



- 5
6
7 4) Les rabais d'une période s'appliquent en fonction du taux de livraison
8 pendant la période de calcul définie ci-après. Aucun rabais n'est

1 octroyé lorsque le taux de livraison est supérieur à 80%; ce qui, en
2 raison des limites électriques des réseaux voisins, correspond
3 effectivement à une utilisation complète des interconnexions à courant
4 continu.

5 5) seuls les tarifs horaires et journaliers font l'objet de rabais.

6

7 Les marchés de l'électricité voisins (New York, Nouvelle Angleterre et
8 Ontario) fonctionnent selon des mécanismes de soumissions ("bids") à
9 court terme. Les rabais aux services horaires et journaliers peuvent
10 donc servir aux clients du Transporteur pour transiger efficacement et
11 de façon économique dans de telles bourses de l'électricité, puisque
12 les règles en place font en sorte que les clients ne savent que peu de
13 temps avant la prochaine heure ou pour le lendemain si leurs
14 soumissions sont retenues dans les marchés comme celui de New
15 York par exemple, qui dispose d'un mécanisme de marché journalier
16 pour le lendemain ("Day Ahead Market").

17 6) le prix affiché minimum (prix plancher) est fixé à 12,00 \$/MWh,
18 correspondant à un rabais de 25% sur le prix maximum, ce dernier
19 (prix plafond) étant égal au tarif du service horaire demandé par le
20 Transporteur aux présentes, soit environ 16,25 \$/MWh.

21 7) les rabais pour les services journaliers sont dérivés du calcul établi
22 pour le rabais applicable au service horaire.

23

24 **7.3.1 Méthodologie de calcul des rabais**

25

26 Les rabais applicables pour le service de transport horaire sont calculés de la
27 façon suivante, selon un calcul distinct pour les heures de pointe et les heures
28 hors pointe:

1

2 $\text{Prix}_{\text{horaire}} = \text{MAX} (\text{Pmin} ; \text{MIN} (\text{Pmax}; \text{Pmax} - ((\text{Pmax}-\text{Pmin}) * (1-\text{TL}))))$

3

4 $\text{Pmax} = 16,25 \text{ \$/MWh}$

5

6 $\text{Pmin} = 12,00 \text{ \$/MWh}$

7

8 $\text{TL} = \text{Taux de livraison} = \text{Lcc} / \text{TTCcc}$

9

10 $\text{Lcc} = \text{Livraisons sur les interconnexions à courant continu pendant la}$
11 période de calcul

12

13 $\text{TTCcc} = \text{Capacité de transport totale ("Total Transfer Capability") sur les}$
14 $\text{interconnexions à courant continu pendant la période de calcul}$

15

16 $\text{Rabais}_{\text{horaire}} = \text{Pmax} - \text{Prix}_{\text{horaire}}$

17

18 Les paramètres suivants s'appliquent :

19 - les rabais sont calculés distinctement pour la période de pointe et
20 hors pointe;

21 - aucun rabais ne s'applique en période de pointe lorsque les
22 réservations de la période sont inférieures au seuil déclencheur de
23 3 654 MW;

24 - les rabais s'appliquent lorsque les livraisons de la période de
25 référence présentent un taux d'utilisation inférieur à 80%;

26 - les rabais ainsi calculés s'appliquent à tous les chemins et à tous
27 les clients des services horaire et quotidien de la période;

28 - le rabais sur le service quotidien ne sera applicable que lors de
29 périodes où des rabais s'appliquent en pointe et hors pointe;

1 - lors des périodes où les rabais ne s'appliquent qu' hors pointe, seul
2 le service horaire fera l'objet d'un rabais.

3
4 TransÉnergie propose de calculer le jeudi de chaque semaine les rabais
5 applicables à compter du samedi suivant, à partir des données d'utilisation des
6 interconnexions à courant continu sur les chemins liés à ces interconnexions
7 pour la période de sept (7) jours écoulée. Les rabais seront en vigueur pour les
8 sept (7) jours suivants. Les rabais ainsi obtenus seraient publiés dès le
9 lendemain avant 8 h 00.

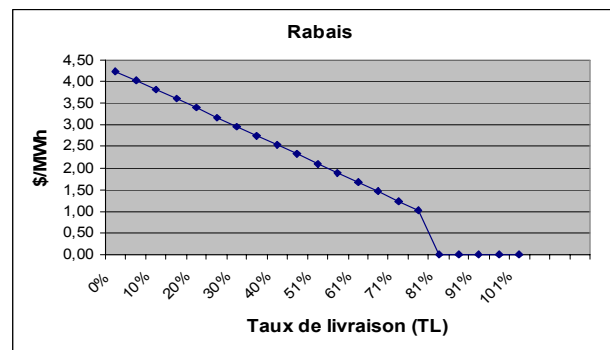
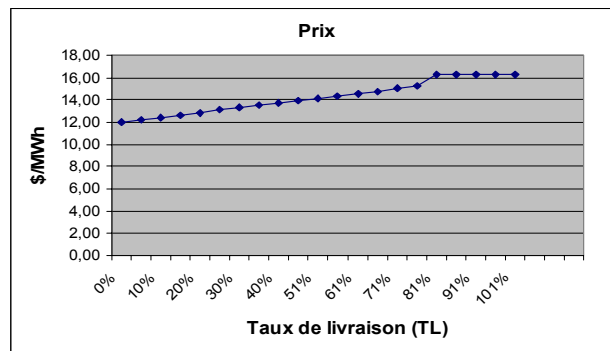
10
11 La *Figure 4* suivante présente le résultat de cette méthodologie en
12 fonction de différents taux de livraison.

13
14

Figure 4

Pmax 16,25 \$/MWh
Pmin 12,00 \$/MWh
TTCcc max 3955 MW
Taux de livraison max 80%

Niveau de livraisons (MW)	Taux de livraison	Prix (\$/MWh)	Rabais (\$/MWh)
0	0%	12,00	4,25
200	5%	12,21	4,04
400	10%	12,43	3,82
600	15%	12,64	3,61
800	20%	12,86	3,39
1000	25%	13,07	3,18
1200	30%	13,29	2,96
1400	35%	13,50	2,75
1600	40%	13,72	2,53
1800	46%	13,93	2,32
2000	51%	14,15	2,10
2200	56%	14,36	1,89
2400	61%	14,58	1,67
2600	66%	14,79	1,46
2800	71%	15,01	1,24
3000	76%	15,22	1,03
3200	81%	16,25	0,00
3400	86%	16,25	0,00
3600	91%	16,25	0,00
3800	96%	16,25	0,00
4000	101%	16,25	0,00



1

2

3

4 Le rabais applicable pour les services de transport journaliers ferme et non ferme
5 est dérivé du rabais établi pour le service de transport horaire de la façon
6 suivante:

7

8 $\text{Prix}_{\text{journalier}} = 24 \text{ heures} \times \text{Prix}_{\text{horaire}}$

9

10 **7.3.2 Affichage sur OASIS et suivi auprès de la Régie**

11

12 Les données servant au calcul hebdomadaire des rabais seront affichées sur
13 OASIS simultanément à l'affichage des rabais eux-mêmes. Toutes les
14 réservations faites par les clients sont disponibles sur OASIS. Dès que possible
15 après la fin du mois, la compilation des réservations du mois sera disponible, par
16 catégorie de service.

17

18 Aussi, cet affichage permettra d'assurer la transparence recherchée par la Régie
19 et les intervenants quant à l'application de la politique de rabais.

20

1

2 **8. Conclusion**

3

4 Compte tenu de la démonstration faite aux sections précédentes, le Transporteur
5 soumet que l'adoption de la structure des tarifs de court terme initialement
6 proposée dans le cadre du dossier R-3401-98 est nécessaire afin notamment :

7

- 8 • d'assurer l'équité entre la charge locale et les clients des services point à
- 9 point;
- 10 • d'assurer que les tarifs de transport sont justes et raisonnables; et
- 11 • de permettre au Transporteur de récupérer la totalité de son revenu requis
- 12 reconnu,

13

14 le tout, conformément aux prescriptions de la *Loi*.

15

16 Le Transporteur soumet que l'analyse de la preuve présentée dans la cadre de la
17 présente demande permet dorénavant à la Régie d'estimer l'impact négatif
18 important sur les revenus provenant des ventes à long terme de la baisse des
19 tarifs du service de court terme. De l'avis du Transporteur, la prise en compte de
20 cet impact est un élément essentiel à considérer par la Régie afin d'assurer que
21 la structure tarifaire adoptée forme un tout cohérent et favorable à la
22 récupération des revenus requis reconnus en assurant un juste équilibre entre
23 les signaux de prix des tarifs de court terme et de long terme.

24

25 Force est de constater que la décision D-2002-95 a radicalement modifié
26 l'équilibre tarifaire qui existait entre les tarifs point à point de court terme et de
27 long terme.

28

1 Pour les années futures, la structure tarifaire retenue par la Régie, si elle était
2 maintenue, rendrait tout simplement impossible l'atteinte des revenus point à
3 point prévus. Ceci forcerait le Transporteur à demander une révision de ses
4 tarifs pouvant entraîner une augmentation nette de l'ordre de 100 M\$ de la
5 proportion des coûts de transport d'électricité à être assumée par la charge
6 locale québécoise. Cette avenue n'est ni souhaitable ni dans l'intérêt public aux
7 yeux du Transporteur.

8

9 Le rabais additionnel de 25% décrété par la Régie jusqu'à l'approbation d'une
10 politique de rabais, ne peut qu'exacerber la difficulté pour le Transporteur de
11 récupérer son revenu requis. Aussi, le Transporteur juge important que la Régie
12 autorise dès à présent la politique de rabais soumise aux présentes, cette
13 dernière étant un élément complémentaire essentiel à la structure tarifaire
14 proposée par le Transporteur.

15

16 TransÉnergie demande donc respectueusement à la Régie de réviser les parties
17 de sa décision D-2002-95 à l'égard des tarifs court terme, de rétablir la structure
18 tarifaire proposée par le Transporteur dans le dossier R-3401-98 et d'approuver
19 la politique de rabais soumise aux présentes.

20

21