

abonnés au tarif BT?

R. Oui, mais...

204 Q. O.K.

R. Sur le marché, ça ne se trouve pas...

205 Q. Je comprends.

R. ... à mon avis.

206 Q. Non, mais peut-être que je me suis mal exprimé. C'est

que si la Régie autorise la dispense, donc vous

n'avez pas à aller en appel d'offres, vous... et la

Régie décidait... Parce que, aujourd'hui, il faut

toujours établir devant la Régie quels pourraient

être les impacts d'un tel choix d'une décision de la

Régie sur Hydro-Québec, parce que, parfois, le

Distributeur peut ne pas avoir commenté là-dessus et

après ça, on vient en révision pour dire qu'on doit

parler de l'impact. Bon. C'est pour ça que j'en

parle. Si une condition de dispense vous disait,

vous, Distributeur, de dire... dans tous les cas...

Bien, ça revient à ça. Donc, ça sera trois point

trente-deux cents (3,32 ¢). Évidemment, le

Producteur, lui, il va dire, il va dire, bien, moi,

j'aurais aimé mieux avoir plus, ou un prix plus près

du marché. Mais quel serait l'impact donc de

continuer à maintenir, là?

R. J'essaie de voir. Vous dites que la Régie imposerait

un prix de trois point trente-deux cents par

kilowattheure (3,32 ¢/kWh)?

207 Q. Oui, dans cette optique-là. Ou elle vous disait...

Régie de l'énergie
DOSSIER: R-3490-2002
DÉPOSÉE EN AUDIENCE
Date: 10 décembre 2003
Pièces n°: FCET/UMA-1

- R. Il n'y aurait pas de négociation, si j'ai bien compris, c'est ça?
- 208 Q. Bien, il pourrait y avoir... Ça pourrait être sur une période de temps. Ça pourrait être, dire, pendant que les gens de madame Guimont travaillent sur la réingénierie du tarif, tarif de gestion, pendant que les gens travaillent, bref... Bref, au lieu de tout chambouler, de maintenir un statu quo, et pendant ce temps-là, les gens travaillent.
- R. Monsieur le Président, j'essaie d'amener une nuance importante qui est, si la Régie impose un tarif de trois point... un coût d'approvisionnement de trois point trente-deux cents (3,32 ¢), que nous n'avons pas à le négocier, que c'est imposé, la réponse à la question de maître Turmel, c'est, on va s'approvisionner à trois point trente-deux (3,32 ¢) puis on va vendre à trois point trente-deux (3,32 ¢) si la Régie impose un prix à Hydro-Québec Production.

Si vous me dites, bien, non, ce n'est pas ça que serait la décision de la Régie, c'est de négocier avec Hydro-Québec Production, mais ça doit donner trois point trente-deux (3,32 ¢), bien, là, il est possible qu'on revienne puis qu'on dise, on n'a pas d'entente. Parce que je vous l'ai mentionné, dans les conditions actuelles du marché, ça ne se trouve pas de l'électricité à trois point trente-deux (3,32 ¢) au prix du marché. Que voulez-vous que je vous dise?

Je suis obligé de vous donner les conséquences tout à fait froides.

Si c'est imposé puis que nous n'avons rien à faire, bon, ça donne ce que vous dites. Mais si on doit négocier, bien, il est possible que l'on revienne puis on dise, bien, écoutez, il n'y en a pas d'électricité à ce prix-là. Et de fait, ce qu'on dit, c'est que c'est tout à fait probable à moins qu'il y ait un changement majeur dans les conditions du marché. Je pense que la distinction est importante.

209 Q. Quelques questions en terminant. En allant négocier avec le Producteur, quel est l'incitatif? Avez-vous un intérêt à ce que le prix du marché reste à trois point trente-deux (3,32 ¢), soit à six cents (6 ¢)? Quel est... Je veux dire, en allant négocier, vous devez quand même savoir si vous allez négocier pour avoir le prix le plus bas possible ou vous êtes indifférent à ce prix-là?

R. Écoutez, on ne peut pas se changer beaucoup, Monsieur. Lorsque ça fait plus que vingt-cinq ans qu'on travaille dans une entreprise, qu'on est habitué à minimiser les coûts pour notre clientèle, ce n'est pas une chose qui se perd ça. Alors, c'est toujours notre premier réflexe. Et on va certainement viser à obtenir le meilleur prix possible réaliste avec les conditions du marché. Et je vous ai clairement dit de façon franche, trois point trente-