

CANADA

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

---

PROVINCE DE QUÉBEC  
DISTRICT DE MONTRÉAL

No : R-3492-2002 (Ph II)

In re : Demande relative à la  
détermination du coût du service du  
distributeur et à la modification des tarifs  
d'électricité (phase II)

HYDRO-QUÉBEC

Demanderesse

-ET-

OPTION CONSOMMATEURS, 2120, rue  
Sherbrooke Est, bureau 604, Montréal  
(Québec), H2K 1C3, téléphone : (514)  
598-7288.

Intervenante

---

**PLAIDOIRIE D'OPTION CONSOMMATEURS**

**THÈME 4 :**

Compte de frais reportés, contrat et coût  
d'approvisionnement relatifs au tarif BT.

---

**1. INTRODUCTION**

- Contexte de la demande du distributeur
  - Article 48 LRÉ : La Régie a toute latitude pour fixer ou modifier les tarifs;
  - Article 49 6) et 7) LRÉ : Les tarifs doivent être justes et raisonnables en tenant compte des coûts de service;

- Article 52.1 LRÉ : Dans tout tarif qu'elle fixe ou modifie, la Régie tient compte des coûts de fourniture, des frais de transport et des revenus requis pour assurer l'exploitation du réseau;
- Article 52.2 LRÉ : Les coûts de fourniture incluent les coûts réels d'approvisionnement qui excèdent l'électricité patrimoniale.

## 2. POSITIONS D'OPTION CONSOMMATEURS

### 2.1 Retour sur la position d'Option consommateurs dans R-3471-2001

Voir :

- Observations d'Option consommateurs dans la décision D-2002-115, pages 23-24

(...)

*Malgré ceci, Option consommateurs ne peut conclure, comme le Distributeur, à la nécessité d'abolir le Tarif BT et, ce faisant, de se couper d'un bassin de consommateurs disposés à "s'effacer" en période de pointe en passant à une source d'énergie alternative. Tout au plus, le Distributeur a-t-il fait la démonstration que des changements tarifaires s'imposent.*

*En effet, pour conclure à la nécessité de l'abolition d'un tarif bi-énergie, il aurait fallu que le Distributeur fasse la démonstration que les consommateurs disposant d'installations de nature interruptible n'apportent aucun bénéfice, ou bien que ce bénéfice ne justifie pas les coûts qui y sont reliés. Nous soumettons respectueusement que le Distributeur n'a pas fait cette démonstration.*

(...)

#### **Conclusion**

*Étant donné ce qui précède, Option consommateurs ne s'oppose pas à l'abrogation du Tarif BT tel qu'il est actuellement. Cependant, nous croyons qu'il peut ne pas être dans l'intérêt de la clientèle prise dans son ensemble, y compris les consommateurs résidentiels, de se départir de la clientèle bi-énergie du Tarif BT sans savoir si une utilisation plus judicieuse de leurs installations peut être réalisée.*

*Nous demandons donc respectueusement à la Régie de donner des directives au Distributeur afin qu'il étudie en profondeur cette question, avec les intervenants directement ou indirectement concernés, et de faire rapport à la Régie dans les plus brefs délais. Ce rapport devrait contenir une analyse coût/bénéfice pour les consommateurs directement affectés ainsi que pour l'ensemble de la clientèle susceptible de bénéficier d'un tel tarif réaménagé, notamment en termes d'investissements évités.*

- Avertissement de la Régie, décision D-2002-115, p. 38.

*Cela étant, et dépendamment de l'estimation des coûts, il est possible qu'un tarif bi-énergie plus élevé soit approprié. La Régie souligne aux clients le besoin de planifier sur cette base et de ne pas présumer que la décision actuelle implique que le statu quo continuera indéfiniment.*

## **2.2 Résumé de la position d'Option consommateurs dans la présente instance**

- Le Distributeur ne rencontre pas son fardeau de preuve quant à la nécessité d'octroyer un tarif aussi avantageux aux clients du BT pour en préserver les volumes;
- Les clients au tarif BT, même avec de fortes augmentations tarifaires, ne sont pas à risque de substitution à une source alternative d'énergie;
- Les abonnés du tarif BT devraient minimalement recouvrer dans leurs tarifs les coûts d'approvisionnement en électricité plus une contribution aux coûts fixes du réseau transport et distribution;
- La Régie devrait entreprendre la transition vers un tarif BT plus représentatif de ses coûts propres;
- Le manque à gagner durant la transition devrait être supporté par le Distributeur;
- Si l'on conclut qu'un tarif BT réaménagé ne serait pas commercialement viable (tel que suggéré par HQD en audience 10 décembre, témoignage de M. Bastien), la Régie devrait envisager d'abolir le Tarif BT;
- Nous nous en remettons à la Régie afin de déterminer si l'entente entre HQD et HQP est dans l'intérêt public.

### 3.0 ARGUMENTATION D'OPTION CONSOMMATEURS

La Régie, dans sa décision D-2002-115, avait estimé « prématuré de modifier le tarif sans une meilleure connaissance des coûts afférents » (page 38). Nous étions alors de son avis, tel qu'en fait foi notre argumentation précédemment décrite.

La preuve du distributeur dans ce dossier nous permet, maintenant, de connaître les coûts afférents. Voici ce que l'on peut tirer de la preuve du distributeur<sup>1</sup> :

**Tableau 1 : Coût de service total du tarif BT**

	HQD sans coûts TD	HQD avec coûts TD	
Type de coût	Montants 1	Montants 2	Références
Achats d'électricité	144,7 M \$	144,7 M \$	HQD-3 doc. 2 révisé, p. 12
Coûts T additionnels	---	40 M \$	HQD-11 doc. 1, p. 97, R. 57.3
Coûts de distribution fixes	7,5 M \$	7,5 M \$	HQD-8 doc. 4, pp. 12 et 13 ligne 11
Coûts D additionnels	---	15 M \$	HQD-11 doc. 1, p. 97, R. 58.1
Total des coûts	152,2 M \$	207,2 M \$	
Revenus prévus pour 2004	61,0 M \$	61,0 M \$	HQD-3 doc. 2-révisé, p. 12
Manque à gagner (2004)	(91,2 M \$)	(146,2 M \$)	
Ratio R/C	40,1%	29,4%	

Il s'agit d'un manque à gagner important qui ne peut être imputé aux autres consommateurs

#### 3.1 Position du Distributeur sur le déficit du Tarif BT

Le Distributeur justifie sa proposition de faire supporter le déficit du BT par l'ensemble des consommateurs de la manière suivante :

*le déficit lié à l'approvisionnement du tarif BT, versé dans le compte de frais reportés, ne peut logiquement être réparti aux seuls clients de ce tarif car ceux-ci ont la capacité d'éviter ce fardeau financier en transférant leurs charges vers d'autres sources d'énergie. Le Distributeur propose donc que le solde du compte soit réparti aux différentes catégories de consommateurs selon la méthode de répartition des coûts de fourniture approuvée par la Régie dans sa décision D-2003-93<sup>2</sup>;*

<sup>1</sup> HQD-3 doc. 2 révisé au 10 novembre 2003, page 12.

<sup>2</sup> HQD-3 doc. 2, page 9, lignes 8-14.

**Le Distributeur justifie donc sa position sur la base de la perte potentielle de revenus liés à des volumes à risque. Donc, le distributeur demande en quelque sorte l'approbation de rabais tarifaires pour contrer la concurrence des autres sources d'énergie.**

Nos commentaires sur la position du Distributeur sont en trois parties : 1) historique réglementaire sur la bi-énergie et les rabais tarifaires; 2) les précédents réglementaires canadiens; et 3) l'application des précédents au cas du Distributeur.

### **3.2 Historique réglementaire sur la bi-énergie et les rabais tarifaires**

L'historique de la bi-énergie devant la Régie commence bien avant le dossier R-3471-2001. Cette question est revenue à plusieurs reprises devant la Régie du gaz naturel dans le passé. La flexibilité tarifaire a en effet été jugée nécessaire pour maintenir des volumes sur réseau pour Gaz Métro.

D'ailleurs, Il est intéressant de noter que l'argument des pertes de volumes servi par le Distributeur dans cette instance est exactement le même que celui offert par SCGM à la Régie dans le dossier conjoint R-3295-94/R-3298-94, dans lequel la Régie a approuvé le programme de rabais tarifaires pour les clients bi-énergie gaz-électricité.

Décision D-94-27 (Onglet 1):

*La Régie considère que la requête amendée du 7 avril 1994 et réamendée en audience doit être accueillie de façon à accorder au distributeur la flexibilité nécessaire, vu l'incertitude du contexte concurrentiel actuel, à maintenir sa clientèle.*

*Cette flexibilité, selon la Régie, est dans l'intérêt de la l'ensemble des consommateurs de gaz naturel puisqu'elle pourrait prévenir une hausse tarifaire selon les projections de la requérante.*

*(...)*

*La Régie ne croit pas raisonnable et nécessaire de permettre des rabais tarifaires de transport et distribution pouvant atteindre 96% des tarifs qui seront en vigueur durant l'année 1994-1995<sup>3</sup>.*

Décision D-94-52 (Onglet 2):

#### **3.1 Programme de flexibilité tarifaire**

*La Régie considère qu'il est nécessaire d'accorder une certaine flexibilité tarifaire au distributeur.*

*En effet, la position concurrentielle du gaz naturel vis-à-vis les autres formes d'énergie subit de grandes variations depuis quelques années, et la Régie est d'opinion qu'il faut accorder au distributeur les outils nécessaires pour agir rapidement lorsque les volumes sont menacés.*

---

<sup>3</sup> Décision D-94-27, in Recueil des décisions de la Régie du gaz naturel, 1<sup>er</sup> avril 1994 – 31 mars 1995, page 237.

*Cette flexibilité, selon la Régie, est dans l'intérêt de l'ensemble des consommateurs de gaz naturel puisqu'elle pourrait prévenir une hausse tarifaire qui, selon les pertes de volumes appréhendées, pourrait s'avérer difficile à supporter pour les abonnés.*

*(...)*

*La Régie reconnaît que permettre des rabais à certains abonnés dits vulnérables représente une certaine forme de discrimination particulièrement face aux abonnés qui par leur engagement à long terme n'y ont pas droit. Néanmoins, la Régie ne considère pas que c'est là une discrimination induue.*

*Au contraire, la Régie est d'avis que de ne pas permettre ces rabais risquerait d'être préjudiciable à l'ensemble des abonnés puisqu'il pourrait en résulter des augmentations tarifaires insupportables pour ceux-ci.*

*(...)*

### **3.2 Programme de rabais bi-énergie**

*La Régie est d'avis que le distributeur doit avoir les outils nécessaires pour protéger ses volumes de gaz naturel face à l'offensive menée par Hydro-Québec qui offre des rabais de l'ordre de 25% aux clients en bi-énergie des marchés commercial, institutionnel et industriel, et ce pour une période de 2 ans.*

*Heureusement, il semble que la baisse récente du prix du gaz naturel va permettre au distributeur de faire face à cette compétition à des coûts moins élevés que prévus.*

*À cet égard, la Régie approuve le supplément pouvant atteindre jusqu'à 2,50\$/m<sup>3</sup> pour les périodes de pointe et approuve l'octroi des rabais nécessaires à couvrir le différentiel de coût entre l'utilisation du gaz naturel à 100% et l'utilisation du gaz naturel en mode bi-énergie pour une période de 25 heures.*

*Ces rabais pourront couvrir une période de 2 ans à compter du 1<sup>er</sup> octobre 1994, soit la période des rabais offerts par Hydro-Québec<sup>4</sup>.*

Autres décisions liées à la bi-énergie gaz-électricité :

- Décisions D-93-51, D-94-07, D-94-74, D-95-75, D-96-08, D-96-24,

Il est intéressant de se rappeler les propos de la Régie dans la décision D-94-74 (Onglet 3):

*Par ailleurs, la Régie constate que la vive concurrence actuelle, entre Hydro-Québec et SCGM pour le marché de la bi-énergie, est un exemple de la nécessité de pouvoir harmoniser la consommation des sources d'énergie au bénéfice de l'ensemble des consommateurs d'énergie et des compagnies d'utilités publiques.*

---

<sup>4</sup> Décision D-94-52, pages 349-350.

*Présentement, ce n'est pas le cas puisque, d'une part, la Régie a dû approuver un supplément pouvant aller jusqu'à 2,50\$/m<sup>3</sup> pour la clientèle bi-énergie d'Hydro-Québec qui utilise la gaz naturel en service de pointe seulement, ce qui pourrait réduire substantiellement sinon annuler les épargnes que croyait pouvoir réaliser la clientèle qui choisirait le service de bi-énergie d'Hydro-Québec. D'autre part, elle a également dû approuver des rabais de transport et de distribution pouvant atteindre 2 millions \$ pour éviter que cette clientèle passe du service de gaz naturel à celui de l'électricité, ces rabais étant subventionnés par les autres abonnés du gaz naturel.*

*La Régie est d'avis que les sommes importantes investies de part et d'autre en subventions, programmes commerciaux ou rabais pourraient être utilisés à meilleur escient pour, à tout le moins, tenter de maintenir la facture énergétique globale des consommateurs du Québec au plus bas niveau possible.*

*La Régie ne peut qu'espérer que les discussions sur la planification intégrée des ressources naturelles permettront à l'avenir une prise en compte plus large des effets de ces divers programmes, et ce, dans l'intérêt de l'ensemble des consommateurs d'électricité, de mazout et de gaz naturel au Québec.*

Toujours dans un contexte de maintien de vente sur réseau, Gaz Métro a proposé en 2000 un nouveau programme commercial pour maintenir des ventes sur réseau ou en acquérir de nouvelles. Il est intéressant également de se rappeler les propos de la Régie dans sa décision D-2000-188 dans le dossier R-3447-2002 :

#### **VOLET F2 DU PROGRAMME COMMERCIAL**

*En ce qui concerne le volet F2, la Régie comprend que ce volet est un financement qui va au-delà des coûts d'achat et d'installation des équipements au gaz naturel. **Le volet F2 est proposé pour contrer une approche commerciale concurrente. Le distributeur gazier demande que le volet F2 soit maintenu tant et aussi longtemps qu'Hydro-Québec maintiendra le même genre d'approche.***

*La Régie rejette la partie de la demande relativement au volet F2 du programme commercial pour plusieurs motifs, dont **l'insuffisance de la preuve**. En effet, ce volet vise essentiellement à faire échec à des offres commerciales du distributeur d'électricité. Or, l'existence de ces offres commerciales concurrentes, ainsi que leur effet immédiat sur la position concurrentielle et la clientèle de SCGM, n'est qu'esquissée dans la preuve écrite. À l'audience, le témoin de SCGM évoque que des cas d'offres commerciales concurrentes lui sont rapportés régulièrement. Interrogé sur ce point central des offres relatives au volet F2, le représentant de SCGM est dans l'impossibilité de préciser le nombre de clients et le contenu des offres concurrentes depuis le dépôt de la preuve. Il ne s'agit pas seulement d'affirmer qu'il y a des offres concurrentes, mais encore faut-il le démontrer avec suffisamment de précision pour en convaincre la Régie.*

*De plus, contrairement au volet F1, qui est limité par le niveau des investissements des clients dans leurs installations utilisant le gaz naturel, le volet F2 ne compte aucune balise objective facilement*

contrôlable, autre que la référence au coût global d'utilisation de l'électricité comme plafond. En effet, le distributeur gazier ne pourrait exiger d'obtenir copie de l'offre d'Hydro-Québec ni une description de ce qu'elle couvre exactement.

*La Régie ne peut cautionner cette forme de surenchère entre deux distributeurs réglementés, car elle permettrait ainsi l'existence d'un système d'aide financière coûteux pour l'ensemble des usagers du gaz naturel et de l'électricité. En outre, il existe une forte probabilité que les clients visés fassent, eux-mêmes, monter les enchères. En conséquence, il serait, à toutes fins pratiques, impossible pour la Régie de s'assurer que les montants ainsi déboursés par SCGM sont raisonnables et nécessaires à la sauvegarde ou à l'accroissement de volumes de gaz naturel<sup>5</sup>.*

À la lecture de ces commentaires de la Régie, Option consommateurs croit qu'il est grand temps de mettre un terme définitivement au problème de concurrence malsaine et destructrice entre les formes d'énergie réglementées, et cela ne passe pas par des rabais tarifaires.

Nous passons sur l'historique depuis le dossier R-3471-2001, en ce que tous le connaissent très bien.

### **3.3 Les précédents réglementaires au Canada**

L'argument du distributeur (le maintien des ventes sur réseau) repose sur la logique de ce qu'on appelle en anglais les « by-pass competitive rates » ou « load retention tariffs », que l'on peut traduire par des « tarifs de rétention de la clientèle ». Les précédents au Canada sont abondants sur la question, en ce que la plupart des juridictions canadiennes ont eu à se prononcer sur cette question.

En résumé, pour conclure au bien-fondé de l'octroi d'un tarif de rétention ou d'un rabais tarifaire à un consommateur particulier, plusieurs tests doivent être rencontrés :

1. la menace de départ est crédible;
2. le départ de ces volumes crée un risque de coûts échoués pour le distributeur et/ou de hausses tarifaires pour le reste de la clientèle;
3. un rabais tarifaire particulier permettrait de maintenir ces volumes sur réseau
  - 3.1. les revenus préservés doivent couvrir au moins les coûts variables de desserte, et si possible contribuer aux coûts fixes du réseau.

À ces critères, la Régie albertaine a ajouté un quatrième critère :

4. le coût du tarif de rétention de la clientèle est partagé équitablement entre les consommateurs et les actionnaires.

---

<sup>5</sup> Décision D-2000-188, pages 17-18, gras ajoutés.

Quelques exemples :

Décision EUB U97096 (Onglet 4):

*Having regard to the primary objectives of load retention rates, various precedents and the particular circumstances of this case, the Board has set out four criteria against which it will evaluate NGTL's proposed LRS. They are as follows:*

**(1) The load retention rate is required to respond to a credible bypass threat.**

*The purpose of this criterion is to establish the need for a load retention rate. The loss of large volumes to a bypass pipeline can result in stranded investment and a reduced revenue base, the cost of which will have to be borne by other customers and/or the utility's shareholders in some manner. The benefit of retaining the load is in avoiding higher unit costs that would result if the load were actually lost. To ensure the load retention rate is only offered when necessary it must first be established that the load has a high probability of leaving the system.*

**(2) The load retention rate must exceed the long run incremental cost (LRIC) of service.**

*The purpose of this criterion is to ensure that the load retention rate is priced competitively or above the incremental cost of service. If the rate does not recover costs, then it will benefit neither the utility nor the other customers. Pricing above incremental costs also avoids predatory pricing behaviour to prevent economic entry to a market. If the service is to be temporary, the short-run incremental cost will provide a sufficient floor price. If the service is to be long term as is the case with the proposed LRS, the LRIC will provide a better assessment of the economics of offering the service as it includes long-term additions to capital as well as relevant operating costs. Using the LRIC of service benefits the pipeline offering the service by ensuring that the service is profitable over its life. It also benefits other customers by providing a contribution towards fixed costs and lower rates than if the load left the system. In addition, the LRIC is easily measured, a characteristic which is not true of other thresholds suggested by some parties, such as value of service or avoided costs.*

**(3) The load retention rate is no more attractive than is reasonably required to retain the load.**

*The purpose of this criterion is to minimize the negative impacts of the load retention rate upon other customers and/or shareholders by ensuring that the rate is the maximum the utility could have offered and still retain the load.*

**(4) The cost of offering the load retention rate is appropriately shared between the other customers and the utility shareholders.**

*The purpose of this criterion is to ensure that the utility offering the load retention rate is making an appropriate response to competition and that it is properly minimizing the impacts of the*

*rate on all parties. The appropriate level of sharing should be determined on a case-by-case basis having regard to the particular circumstances surrounding the applied-for rate<sup>6</sup>.*

- Autres décisions de l'EUB (en application de la politique de rabais) :
  - 2002-060
  - 2002-043
  - 2000-070

Décision BCUC G-51-01 (Onglet 5):

### **3.3 Commission Findings**

*A load retention rate is a reduced rate designed to retain a customer who would otherwise leave the system. In order to maximize the contribution to other customers the load retention rate should be set at the highest rate that the customer is willing to pay. At a minimum the load retention rate must be high enough to leave other ratepayers no worse off than if the customer ceased taking service from the utility as well as cover the variable costs of the utility in providing the service. In the longer term, a load retention rate must at least compensate other ratepayers for the value of any rate base reductions that would occur in the absence of the load retention rate or for the potential revenue from alternative use of the pipeline capacity, whichever is greater<sup>7</sup>.*

*(...)*

*Taking into account all of the evidence, the Commission finds that an appropriate long term load retention rate for Methanex would be no less than \$0.46/GJ, based on a contract commencement date of July 1, 2001.*

*The Commission, therefore, finds that the \$0.32/GJ load retention rate proposed by Methanex does not adequately compensate other ratepayers and denies Methanex's Application. The Commission is hopeful that PNG and Methanex will resume negotiations and quickly agree upon a new rate for Methanex that is beneficial to PNG, Methanex and other customers. The rate approved for Methanex in Chapter 2 will remain in effect unless PNG and Methanex successfully negotiate an agreement for an extended term load retention rate that is acceptable to the Commission<sup>8</sup>.*

Décision OEB EBRO 477 (Onglet 6):

*2.0.2 Based on a reading of these decisions, it appears that a three-part test has evolved for the purpose of assessing an application for a bypass competitive rate.*

---

<sup>6</sup> Décision EUB U97096, pages 15-16, gras et soulignés ajoutés.

<sup>7</sup> Décision BCUC G-51-01, page 61.

<sup>8</sup> Décision BCUC G-51-01, pages 65-66, gras de la Commission.

**Q1. Is the applicant for a bypass competitive rate a credible candidate for a bypass?**

**Q2. Is it in the public interest to grant a bypass competitive rate?**

**Q3. Is the proposed rate just and reasonable?**

**2.0.3 The Board views the answer to this first question as fundamental to an application for a bypass competitive rate. The notion of credibility suggests that to justify an action that goes against the norm (i.e., class ratemaking and postage stamp rates<sup>1</sup>) there must be a threat that the system may lose the existing or a new load because the customer may go out of business, use a substitute for natural gas, or physically bypass the local distribution system entirely by building its own pipeline. If the customer-applicant is not a credible bypass candidate, then there is no threat of loss and, therefore, no competitive justification for the rate. On the other hand, if the applicant is credible, there may be both a threat of loss to the system and the justification for a bypass competitive rate.**

2.0.4 The Board notes that an applicant that establishes itself as a credible bypass candidate cannot be assured that a bypass competitive rate will be subsequently approved. All rates, including bypass competitive rates, must, generally, be in the public interest and, specifically, be just and reasonable. In the same way, an applicant that establishes itself as a credible bypass candidate in an application for a bypass competitive rate is not automatically guaranteed that approval would be forthcoming in an application for a physical bypass. The Board must be satisfied that a bypass meets a number of concerns (eg., landowner and environmental interests), as well as being in the public interest.

2.0.5 In this Decision, the Board does not approve a bypass competitive rate for Cardinal Power as the Applicant did not pass the three-part test. Although Cardinal Power may be a credible bypass candidate (Q1), the Board is not satisfied that it is in the public interest to grant this special rate to the Applicant under the circumstances (Q2). Because approval is not being granted, there is no need to address the appropriateness of the proposed rate (Q3).

1/ Postage stamp rates are uniform in a specified area and are charged on a volumetric basis regardless of distance<sup>9</sup>.

---

<sup>9</sup> Décision de l'OEB dans le dossier EBRO 477, 27 mai 1993, gras ajoutés.

### 3.4 Application au cas du Tarif BT

La démonstration du Distributeur est faible en ce qu'il ne remplit pas son fardeau de preuve sur les bénéficiaires, pour le reste de la clientèle, de subventionner le maintien de ces volumes sur le réseau. **Selon la preuve au dossier, le distributeur ne remplit aucun de ces critères, pas même le premier, lequel est un test critique et une condition nécessaire pour octroyer un rabais tarifaire.**

- Sur ce sujet, le distributeur ne fait qu'alléguer la perte de volume, mais il ne prouve pas l'existence d'une menace et ni ne la rend crédible.
- Aucune preuve convaincante :
  - Voir D-94-52, pp. 340ss (Onglet 2)
  - Position concurrentielle
  - Nombre de clients potentiellement perdus
  - Volumes
  - Ventes
  - Impacts sur le reste de la clientèle
- Au contraire, la position concurrentielle du BT est avantageuse, selon les dires mêmes du Distributeur :
  - HQD-11 doc. 1, p. 95, R-56.1
  - Cela est reflété par les taux unitaires payés sous chacun des trois tarifs suivants (source : Règlement 663) :

**Tableau 2 : Comparaisons des tarifs BT, G et M**

	<b>Tarif BT</b>	<b>Tarif G</b>	<b>Tarif M</b>
Puissance souscrite	0,0618\$/kW/mois	13,59\$/kW/mois	11,97\$/kW/mois
Taux unitaire 1	3,32¢/kWh	7,41¢/kWh	3,72¢/kWh
Taux unitaire 2	3,32¢/kWh	3,74¢/kWh	2,42¢/kWh

De plus, les tarifs généraux sont eux-mêmes compétitifs par rapport aux sources d'énergie alternatives : HQD-9 doc. 1, p. 21, exemple d'un édifice à bureaux (au tarif général approprié, soit le tarif G et/ou M)

- Électricité : 100%
- Gaz naturel : 122%
- Mazout : 101%

Réplique d'Hydro-Québec, 2 décembre 2003, page 143 :

*Je vous rappelle que nous sommes dans un contexte nord-américain, avec des hausses substantielles des coûts d'énergie de toutes sortes. On a de la preuve plus élaborée là-dessus à HQD-9. Je vous rappelle que dans cette même pièce, et partant de cette même preuve, Hydro-Québec offre des tarifs très concurrentiels, et Hydro-Québec offrira toujours des tarifs très concurrentiels. Et ça, c'est évident de la preuve, qui fait une comparaison dans le contexte nord-américain et, à ce que je sache, il me semble que c'est suffisamment large comme données.*

- Logiquement, si les tarifs généraux sont compétitifs par rapport au mazout et au gaz naturel, et que le tarif BT est avantageux par rapport aux tarifs généraux, alors (par transitivité) le Tarif BT est également compétitif par rapport aux sources d'énergie concurrentes.
- Il est donc clair de la preuve du Distributeur que les clients des tarifs généraux n'ont manifestement aucun intérêt à quitter l'électricité pour une autre source d'énergie, les tarifs d'Hydro-Québec étant très concurrentiels
  - À plus forte raison, les clients du BT ont encore moins d'intérêt pour la substitution aux prix actuellement payés
- Donc, la menace de substitution n'est pas crédible, et aucun rabais n'est nécessaire pour maintenir cette clientèle sur réseau.
- Plus encore, il semble très clair que les clients du tarif BT peuvent supporter des hausses tarifaires très importantes sans que l'on craigne la substitution à une source d'énergie alternative.
- De plus, même si HQD avait prouvé l'existence d'une menace crédible (ce qui n'est pas le cas), HQD aurait toute une côte à remonter pour prouver que les revenus préservés vont couvrir les coûts variables de court terme, soit les coûts de fourniture<sup>10</sup>.
- En effet, les nouveaux coûts de fourniture sont près de 2½ fois les revenus actuels du tarif BT (i.e. 144,7 M\$ vs. 61,0 M\$, source HQD-3, doc. 2 révisé, p. 12).
- Or, si l'on ne peut couvrir au moins les coûts variables, alors les rabais tarifaires n'ont aucune utilité pour le reste de la clientèle.
  - Les ventes ne couvrent même pas le coût marginal.
- Un tel rabais tarifaire n'est donc pas dans l'intérêt public.

---

<sup>10</sup> HQD-11 doc. 8, page 2, question 1.1.

#### 4.0 CONCLUSIONS

La LRÉ prévoit spécifiquement à son article 52.1 une forme autorisée de discrimination tarifaire. Cependant, une telle discrimination en faveur du tarif BT n'existe pas et elle serait en claire contravention avec les principes réglementaires tels que décrits par les auteurs Bonbright et als, dans leur ouvrage « Principles of Public Utility Rates », à la page 384 (extrait cité en autorité par le Distributeur le 1<sup>er</sup> décembre dernier) :

Avoidance of undue discrimination in rate relationships so as to be, if possible, compensatory (i.e., subsidy free with no intercustomer burdens)

Option consommateurs recommande respectueusement à la Régie de rejeter la proposition du Distributeur de faire assumer par le reste des consommateurs le déficit du Tarif BT, soit plus de 146 M\$ en 2004 selon les données du Distributeur (colonne 2 dans notre tableau n° 1 plus haut).

Option consommateurs s'en remet à la Régie pour déterminer si l'entente HQD-HQP pour la fourniture est dans l'intérêt public. Option consommateurs recommande à la Régie de donner des directives au Distributeur afin d'étudier, avec l'ensemble des parties concernées (y compris Option consommateurs et les intervenants à la présente instance), les conditions tarifaires minimales qui devraient s'appliquer pour que la préservation des volumes soit faite à un coût raisonnable pour l'ensemble des consommateurs soit au minimum les coûts de fourniture plus une contribution aux coûts fixes du réseau.

Entre-temps, nous recommandons à la Régie d'entreprendre dès maintenant la transition<sup>11</sup> vers un tarif BT reflétant plus fidèlement ses coûts, ce qui suggère une hausse tarifaire plus importante que celle demandée par le Distributeur. De plus, si l'on en arrive à la conclusion qu'un tarif BT réaménagé n'est pas commercialement viable, alors il sera toujours temps d'abolir le Tarif BT, tel que demandé initialement par le Distributeur. Dans l'intervalle, nous soumettons que le manque à gagner doit être supporté par le Distributeur et ce, jusqu'à la fin de la période de transition.

Enfin, Option consommateurs prie la Régie de lui octroyer ces frais en cette instance.

---

<sup>11</sup> La Régie pourra s'inspirer de la décision D-94-65 ayant approuvé la fusion sur cinq ans des taux unitaires pour les zones sud et nord de SCGM.