

**RÉPONSES DU TRANSPORTEUR  
À LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS NUMÉRO 1  
DU REGROUPEMENT NATIONAL DES CONSEILS  
RÉGIONAUX DE L'ENVIRONNEMENT DU QUÉBEC  
(RNCREQ)**



1 **DOSSIER R-3549-04 PHASE 2**

2  
3 **DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS DU RNCREQ**

4  
5 **RÉFÉRENCE 1: | HQT-2 | Doc. 1 page 14 l. 7-10**  
6 **RÉFÉRENCE 2: | HQT-2 | Doc. 1 page 13 l. 8-10**

7  
8  
9  
10  
11  
12 Citation 1:

13 Enfin, la totalité des revenus perçus par le Transporteur pour le  
14 service complémentaire de réglage de tension est remis au  
15 Producteur, à qui appartiennent les centrales qui fournissent le  
16 service dans la zone de réglage du Transporteur.

17  
18  
19  
20  
21  
22 Citation 2:

23 Le service de réglage de tension sert à maintenir la tension du  
24 réseau de transport dans les limites acceptables. La puissance  
25 réactive est fournie par des équipements de transport et de  
26 production.

27  
28  
29  
30  
31  
32 1.1 Le service de réglage de tension étant fourni à la fois par des  
33 équipements de transport et de production veuillez expliquer et justifier  
34 pourquoi la totalité des revenus perçus par le transporteur pour le  
35 service de réglage de tension est remise au Producteur?

36  
37  
38  
39  
40  
41 **R.1.1 Voir réponse à la question 4.a) de la demande de  
42 renseignements numéro 1 d'Option consommateurs,  
43 déposée comme pièce HQT-6, Document 7.**

44  
45  
46  
47  
48  
49 1.2 Quels montants ont été ainsi remis au Producteur pour les années  
50 2004 et 2005?

51  
52  
53  
54  
55  
56 **R1.2 Voir réponse à la question 4.3 de la demande de  
57 renseignements numéro 1 de la Régie déposée comme pièce  
58 HQT-6, Document 1. Les montants indiqués pour l'année  
59 2005 constituent une prévision.**

1 1.3 Est-ce que le producteur facture le transporteur pour l'utilisation des  
2 équipements de production qui sont utilisés par le transporteur pour le  
3 réglage de tension?

4 **R1.3 Oui.**

5 1.3.1 Si oui, en vertu de quelle(s) entente(s) ? Quels montants ont été  
6 facturés pour les années 2001 à 2004 ?

7 **R.1.3.1 Il n'existe pas d'entente écrite à ce sujet entre le Transporteur**  
8 **et le Producteur. Concernant les montants facturés pour les**  
9 **années 2001 à 2004, voir réponse à la question 4.1 de la**  
10 **demande de renseignements numéro 1 de la Régie déposée**  
11 **comme pièce HQT-6, Document 1.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 1 page 15 I. 10-15**

12  
13 Citation :

14 Pour le service de compensation d'écart de livraison, le  
15 Transporteur fixe une marge d'écart de  $\pm 1,5$  % (avec un minimum  
16 de 2 MW) de la transaction programmée, applicable sur une base  
17 horaire, à tout écart d'énergie qui survient à la suite d'une ou  
18 plusieurs transactions programmées du client du service de  
19 transport. Les parties doivent tenter d'éliminer dans un délai de 30  
20 jours tout écart d'énergie résultant de cette marge d'écart.  
21

22 2.1 Ce sont-ils seulement les écarts cumulatifs, par période de 30 jours, qui  
23 sont facturés ou crédités ?

24 **R2.1 D'une part, le Transporteur facture tout écart cumulatif à**  
25 **l'intérieur de la marge de  $\pm 1,5$  % qui ne serait pas résorbé**  
26 **dans les trente jours. D'autre part, tout écart horaire qui**  
27 **excède la marge de  $\pm 1,5$  % est également facturé.**

RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 1 page 16 I. 8-15

1

2

Citation :

3

Le Transporteur propose d'ajouter ce service complémentaire et de le facturer pour toutes les réceptions dont la source est située dans sa zone de réglage. Le client peut acquérir ce service auprès du Transporteur ou conclure une entente de comparable avec un autre fournisseur. Le service de compensation d'écart de réception est comparable dans son application au service de compensation d'écart de livraison. Dans le cas d'un producteur éolien, ce dernier pourra disposer d'une entente d'équilibrage afin d'être exempté de l'application de ce service.

4

5

6

7

8

9

10

11

12

13

14

3.1 Ce sont-ils seulement les écarts cumulatifs, par période de 30 jours, qui sont facturés ou crédités ?

15

16

17

18

**R3.1 Le service de compensation d'écart de réception est comparable dans son application au service de compensation d'écart de livraison. Voir également réponse à la question 2.1.**

19

20

3.2 Veuillez préciser les modalités d'application de ce service dans le cas d'un producteur éolien sans contrat d'équilibrage.

21

22

23

24

25

26

**R3.2 Dans le cas d'un producteur éolien qui est lui-même client du service de transport de point à point, les modalités s'appliquent telles que prévues à l'Annexe 5 des Tarifs et conditions que l'on retrouve à la pièce HQT-5, Document 3, page 156, ce qui correspond à l'explication fournie en réponse à la question 3.1.**

27

28

29

30

Dans le cas d'un producteur éolien qui livre à Hydro-Québec Distribution au point de raccordement au réseau du Transporteur, Hydro-Québec Distribution fournit elle-même le service de compensation d'écart de réception. Le

1            **Transporteur ne facture pas le service prévu à l'Annexe 5**  
2            **dans ce cas.**

3            **Dans le cas d'un producteur éolien qui livre à Hydro-Québec**  
4            **Production au point de raccordement au réseau du**  
5            **Transporteur, Hydro-Québec Production reçoit l'électricité**  
6            **livrée par le producteur éolien selon les dispositions prévues**  
7            **à son contrat d'achat d'électricité. Le Transporteur ne facture**  
8            **pas le service prévu à l'Annexe 5 dans ce cas.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2            | Doc. 1            page 18    I. 4-7**

9  
10          **Citation :**

11            **Puisque les ententes entre le Distributeur et ses fournisseurs en**  
12            **traitent déjà, il n'est plus nécessaire d'inclure ce service aux**  
13            **services complémentaires du Transporteur pour l'alimentation de la**  
14            **charge locale.**

15  
16          **4.1    Veuillez préciser à quelles ententes vous faites référence.**

17          **R4.1    Cette question concerne la proposition du Transporteur**  
18            **d'éliminer le service de compensation d'écart de réception de**  
19            **la liste des services complémentaires devant être fournies**  
20            **par le Distributeur selon les *Tarifs et conditions* en vigueur**  
21            **actuellement. Le Transporteur ne réfère pas à une entente**  
22            **particulière du Distributeur, mais confirme plutôt qu'il est de**  
23            **la responsabilité de ce dernier d'obtenir les**  
24            **approvisionnements requis de ses fournisseurs pour assurer**  
25            **en tout temps l'équilibre entre les besoins et les réceptions**  
26            **du Distributeur pour alimenter la charge locale.**

RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 1 page 20 L. 5-14

1

2

Citation :

3

4

5

6

7

8

9

10

Plus spécifiquement, sur la base de l'analyse des transactions ayant eu lieu pendant la période d'application de la politique transitoire de rabais, le Transporteur conclut que les rabais offerts ont essentiellement eu pour effet d'accroître la marge de rentabilité pour les clients du Transporteur, sans avoir suscité des transactions additionnelles qui n'auraient pas eu lieu autrement et qui auraient permis d'atteindre l'objectif visé par la Régie, soit d'accroître l'utilisation du réseau de transport.

11

12

13

Enfin, le principal impact de cette politique transitoire de rabais a été de causer une perte de revenus pour le Transporteur, qu'il n'a pas été en mesure de compenser autrement.

14

15

16

5.1 Veuillez préciser en quoi la marge de rentabilité pour les clients du Transporteur a été accrue.

17

18

19

20

21

22

23

24

**R5.1 Selon l'analyse présentée par le Transporteur, l'écart entre le prix de marchés des deux réseaux visés par ces transactions était supérieur au tarif de point à point avant rabais du Transporteur. Le Transporteur n'avait alors nul besoin d'offrir un rabais pendant ces périodes pour susciter de telles transactions. Le rabais offert pendant ces périodes a donc accru en totalité la marge de rentabilité des clients sur leurs transactions.**

25

26

5.2 Sur quelle base faites-vous l'affirmation que les rabais n'ont pas suscité de transactions additionnelles ?

27

28

29

30

31

**R5.2 Le Transporteur établit comme prémisse que les clients des services de transport de point à point effectuent des réservations sur son réseau lorsque les transactions sous-jacentes sont rentables. Lorsque l'écart de prix entre deux marchés voisins est supérieur au tarif de point à point du**

1            **Transporteur, ce dernier croit que cela suffit pour inciter le**  
2            **client à effectuer une transaction additionnelle pour capter**  
3            **cette marge de rentabilité. Nul besoin dans ce cas d'offrir un**  
4            **rabais sur le tarif de point à point qui ne fait qu'accroître la**  
5            **marge de rentabilité d'une transaction qui se serait produite**  
6            **de toute façon.**

7            5.3    Veuillez estimer la perte de revenus du Transporteur causé par cette  
8            politique transitoire de rabais.

9            **R5.3        Le Transporteur ne peut quantifier précisément l'ampleur de**  
10           **la perte de revenus découlant de l'application du rabais**  
11           **uniforme de 25 % sur le service horaire en période hors**  
12           **pointe du 15 janvier 2003 au 14 janvier 2004. Toutefois, selon**  
13           **l'analyse présentée à la pièce HQT-2, Document 3 faisant le**  
14           **bilan de la politique transitoire de rabais, plus**  
15           **particulièrement les informations fournies aux Tableaux 4 et**  
16           **5 de cette pièce, le Transporteur croit qu'une partie des**  
17           **rabais octroyés auraient pu être inutiles.**

18           **RÉFÉRENCE : | HQT-2            | Doc. 1            Page 22    I. 1-7**

19           Citation :

20           Selon le Transporteur, cette condition constitue un obstacle majeur  
21           à la viabilité d'une politique de rabais, puisque tout rabais octroyé  
22           sur un chemin peu fréquenté, afin de susciter sur ce chemin des  
23           transactions additionnelles, aurait comme conséquence de réduire  
24           les revenus découlant des rabais équivalents appliqués  
25           simultanément sur tous les autres chemins, ce qui aurait pour effet  
26           de bénéficier à certains clients des services de point à point qui  
27           auraient effectué des transactions même en l'absence de ces  
28           rabais.

29

1 6.1 Est-ce que la nouvelle politique proposée en HQT-2, doc. 5 comporte  
2 des rabais différenciés par chemin ?

3 **R6.1 Oui.**

<b>RÉFÉRENCE 1:</b>	<b>HQT-2</b>	<b>Doc. 1</b>	<b>page 22</b>	<b>l. 9-10</b>
<b>RÉFÉRENCE 2:</b>	<b>HQT-4</b>	<b>Doc. 3</b>	<b>page 40</b>	<b>l. 8-11</b>
<b>RÉFÉRENCE 3:</b>	<b>HQT-2</b>	<b>Doc. 5</b>	<b>page 11</b>	<b>l. 11-14</b>

4  
5 Citation 1:

6 Compte tenu que la gestion d'une politique de rabais de Type 3  
7 entraînerait des coûts annuels fixes pour le Transporteur, en plus  
8 de la possibilité de susciter des pertes de revenus sur les  
9 réservations existantes, le Transporteur n'a pu déterminer quels  
10 paramètres fixés a priori permettraient d'accroître les transactions  
11 sur le réseau de transport conformément à l'objectif visé par la  
12 Régie, sans que cela n'ait pour effet de réduire les revenus  
13 découlant des réservations des services de point à point et de créer  
14 par conséquent une pression à la hausse sur la facture applicable  
15 au service d'alimentation de la charge locale.  
16

17 Citation 2:

18 I do not believe this form of indexed pricing is appropriate for  
19 Quebec, given its high cost of implementation and the resulting shift  
20 of fixed costs to native load consumers.  
21

22 Citation 3:

23 Le Transporteur estime que les coûts pour implanter la politique de  
24 rabais proposée sont relativement faibles.  
25

26 7.1 Veuillez préciser les coût d'implantation de la politique de rabais  
27 proposée.

28 **R7.1 Voir réponse à la question 29.a) de la demande de**  
29 **renseignements numéro 1 d'Option consommateurs,**  
30 **déposée comme pièce HQT-6, Document 7, page 38.**

1 7.2 Veuillez expliquer la pertinence des commentaires cités aux citations 1  
2 et 2.

3 **R7.2 La citation 1 doit se lire en séquence avec le texte qui la**  
4 **précède, à savoir la nécessité que des rabais applicables**  
5 **pendant une période puissent être différents d'une**  
6 **interconnexion à une autre, notamment en fonction du degré**  
7 **d'utilisation de celles-ci et de l'écart de prix entre les marchés**  
8 **visés. Le Transporteur considère donc que cet énoncé est**  
9 **exact.**

10 **Concernant la citation 2, celle-ci s'applique à une hypothèse**  
11 **d'application de la tarification des services de point à point de**  
12 **la British Columbia Transmission Corporation (BCTC) au**  
13 **Québec, laquelle est rejetée par le Dr. Ren Orans, dont les**  
14 **commentaires sur cette citation sont les suivants :**

15 **Réponse du Dr Ren Orans :**

16 **Any form of discounting will have both benefits and costs.**  
17 **The benefits include increased sales. The costs include**  
18 **decreased margin per sale as well as the costs of**  
19 **implementation. The standard model adopted in North**  
20 **America gives the transmission provider a significant amount**  
21 **of flexibility to implement non-discriminatory rate discounts**  
22 **on a discretionary basis. In many cases, the transmission**  
23 **providers chose not to discount when costs outweigh**  
24 **benefits. In the cases where discounts are provided, they are**  
25 **typically for price sensitive products like hourly non-firm**  
26 **service.**

1           HQT’s proposed discounting formula strikes a reasonable  
2           balance between competing goals. When the estimated  
3           market value of transmission is lower than the posted rate, the  
4           formula provides discounting in the hours and products  
5           (hourly non-firm service) where discounting has an  
6           opportunity to increase sales. When the estimated market  
7           value of transmission is high, the rate is capped at the  
8           embedded cost based short term rate. Finally, HQT’s  
9           proposed index is transparent and relatively simple to  
10          implement, and it should improve both sales and margin in the  
11          hourly transmission service.

**RÉFÉRENCE 1: | HQT-2           | Doc. 2           page 6    I. 14-17**

12

13          Citation 1 :

14           La réduction des réservations des services de point à point à long  
15           terme provient principalement de la réduction des volumes  
16           exportés par le Producteur depuis 2001, sans que cela ne soit  
17           compensé par un volume accru de transit en provenance de tiers.

18

19          8.1    Quelles sont les raisons qui ont amené le Producteur à réduire ses  
20          exportations? Veuillez documenter votre explication.

21          **R8.1        Le Transporteur n'est pas en mesure d'expliquer les activités**  
22                   **d'exportation du Producteur.**

23          8.2    Est-ce que TransÉnergie considère que le niveau du tarif de transport  
24          de point à point a été un facteur important dans la réduction des  
25          volumes exportés par le Producteur depuis 2001 ?

26          **R8.2        Le niveau des tarifs de transport de point à point peut avoir**  
27                   **été un facteur qui a causé la réduction des volumes exportés**  
28                   **depuis 2001.**

1 8.3 Est-ce que TransÉnergie considère qu'HQP aurait fait plus  
2 d'exportations si le tarif avait été encore plus bas ?

3 **R8.3 Le Transporteur croit que le niveau des tarifs des services de**  
4 **point à point est raisonnable et adéquat pour permettre à ses**  
5 **clients, incluant Hydro-Québec Production, d'effectuer la**  
6 **quantité de réservations que ceux-ci requièrent pour**  
7 **répondre à leurs besoins de service de transport.**

<b>RÉFÉRENCE 1:</b>	<b>HQT-2</b>	<b>Doc. 2</b>	<b>page 6-7</b>	<b>I. 14-19; 1-9</b>
<b>RÉFÉRENCE 2:</b>	<b>HQT-2</b>	<b>Doc. 2</b>	<b>page 14</b>	<b>Tableau 7, I. 4</b>
<b>RÉFÉRENCE 3:</b>	<b>R-3493, HQT-1</b>	<b>Doc. 1</b>	<b>page 31</b>	<b>I. 4-8</b>
<b>RÉFÉRENCE 4:</b>	<b>R-3493, HQT-1</b>	<b>Doc. 1</b>	<b>page 58- 59</b>	<b>I. 16-27, 1-8</b>

8  
9 Préambule : Selon la référence 2, presque deux tiers des revenus du service  
10 de point à point se sont disparu entre 2001 et 2005.

11 Citation (référence 1) :

12 La réduction des réservations des services de point à point à long  
13 terme provient principalement de la réduction des volumes  
14 exportés par le Producteur depuis 2001, sans que cela ne soit  
15 compensé par un volume accru de transit en provenance de tiers.

16  
17 Il serait possible également que l'évolution de la structure des tarifs,  
18 par suite de la décision D-2002-95 et de l'application par le  
19 Transporteur d'une méthode de tarification proportionnelle entre le  
20 tarif applicable au service de point à point à long terme et ceux  
21 applicables aux services de point à point à court terme ait réduit  
22 l'incitatif pour les clients de réserver des services de point à point à  
23 long terme, puisque le coût unitaire, à 100 % de facteur d'utilisation,  
24 est le même pour les services à court et à long terme. Toutefois,  
25 comme la modification de la structure des tarifs adoptée dans le  
26 dossier tarifaire précédent s'est produite au cours d'une période où  
27 les livraisons vers les réseaux voisins ont sensiblement diminué, le  
28 Transporteur ne peut établir une relation causale directe à ce  
29 phénomène de prix.

30  
31 Citation 2 (réf. 3) :

1  
2 Les nouveaux tarifs décrétés par la Régie dans sa décision D-  
3 2002-95, s'ils sont maintenus, inciteront nécessairement les clients  
4 à minimiser leur facture de transport en optant pour des services de  
5 transport point à point de court terme, au détriment des  
6 réservations de long terme. Les clients auront un incitatif  
7 économique important à agir de la sorte.

8  
9 Citation 3 (réf. 4) :

10  
11 Le Transporteur soumet que l'analyse de la preuve présentée dans  
12 la cadre de la présente demande permet dorénavant à la Régie  
13 d'estimer l'impact négatif important sur les revenus provenant des  
14 ventes à long terme de la baisse des tarifs du service de court  
15 terme. De l'avis du Transporteur, la prise en compte de cet impact  
16 est un élément essentiel à considérer par la Régie afin d'assurer  
17 que la structure tarifaire adoptée forme un tout cohérent et  
18 favorable à la récupération des revenus requis reconnus en  
19 assurant un juste équilibre entre les signaux de prix des tarifs de  
20 court terme et de long terme.

21  
22 Force est de constater que la décision D-2002-95 a radicalement  
23 modifié l'équilibre tarifaire qui existait entre les tarifs point à point de  
24 court terme et de long terme.

25  
26 Pour les années futures, la structure tarifaire retenue par la Régie,  
27 si elle était maintenue, rendrait tout simplement impossible l'atteinte  
28 des revenus point à point prévus. Ceci forcerait le Transporteur à  
29 demander une révision de ses tarifs pouvant entraîner une  
30 augmentation nette de l'ordre de 100 M\$ de la proportion des coûts  
31 de transport d'électricité à être assumée par la charge locale  
32 québécoise. Cette avenue n'est ni souhaitable ni dans l'intérêt  
33 public aux yeux du Transporteur.

34  
35 9.1 Entre les deux causes mentionnées en référence 1 (la réduction des  
36 volumes exportés et l'évolution de la structure des tarifs), sur quelle  
37 base affirmez-vous que la réduction des réservations de point à point à  
38 long terme provient « principalement » de la première cause ?

39 **R9.1 Les références 3 et 4 ci-dessus ont été déposées à la Régie le**  
40 **30 août 2002. À ce moment, le Transporteur pouvait observer**

1 un niveau de livraisons sur les interconnexions relativement  
2 comparable en 2002 à ce qu'il avait été en 2001. Le  
3 Transporteur a donc indiqué à la Régie à ce moment que  
4 selon lui, la baisse des tarifs de court terme, toutes choses  
5 demeurant égales par ailleurs, aurait pour effet de réduire les  
6 revenus des services de point à point.

7 La situation n'est plus la même aujourd'hui. Le Tableau 4 de  
8 la pièce HQT-2, Document 2, page 16, indique en effet que les  
9 livraisons aux interconnexions ont subi une baisse notable  
10 en 2003 et 2004 par rapport à 2002.

11 La baisse des revenus du service de point à point entre 2002  
12 et 2004 est donc en grande partie due à la réduction des  
13 livraisons sur les interconnexions qui n'était pas connue lors  
14 du dépôt de la demande R-3493-2002. De plus, à la section 2.2  
15 de la pièce HQT-2, Document 1, le Transporteur fait état de la  
16 tendance lourde qu'il décèle concernant l'évolution des  
17 marchés dans les réseaux voisins vers des bourses horaires  
18 de l'électricité. Quant à l'effet de la modification de la  
19 structure des tarifs décrétée par la Régie en 2002, le  
20 Transporteur n'est plus en mesure d'établir son impact sur la  
21 réduction des revenus du service de point à point dans le  
22 contexte actuel.

23 9.2 Pouvez-vous exclure tout lien de causalité entre l'évolution de la  
24 structure tarifaire et la réduction des réservations à long terme ? Si oui,  
25 comment ?

26 **R9.2 Non. Cependant, le Transporteur ne dispose d'aucune preuve**  
27 **appuyant l'existence d'un tel lien de causalité dans le**  
28 **contexte actuel.**

1 9.3 Comment conciliez-vous la citation 1 avec les citations 2 et 3 ?

2 **R9.3 Voir réponse à la question 9.1.**

<b>RÉFÉRENCE 1:</b>	<b>HQT-2</b>	<b>Doc. 2</b>	<b>page 7</b>	<b>I. 10-13</b>
<b>RÉFÉRENCE 2:</b>	<b>HQT-2</b>	<b>Doc. 1</b>	<b>page 8</b>	<b>I. 20-28</b>
<b>RÉFÉRENCE 3:</b>	<b>HQT-4</b>	<b>Doc. 3</b>	<b>page 33</b>	<b>I. 19-23</b>

3

4 Citation 1:

5 Ainsi, la réduction des tarifs du service de point à point à court  
6 terme par suite de la décision D-2002-95 est dorénavant  
7 compatible avec l'évolution observée dans les réseaux voisins où  
8 l'on constate une tendance vers la réduction progressive des tarifs  
9 applicables aux services de transport inter-réseaux.

10

11 Citation 2:

12 Dans ces marchés, c'est donc la charge locale qui assume la  
13 quasi-totalité des revenus requis des transporteurs. Compte tenu  
14 de ce contexte, le Transporteur doit s'assurer de la compatibilité  
15 des règles de transit au Québec avec celles prévalant dans les  
16 réseaux voisins, que ce soit à des fins d'exportation du Québec  
17 vers les marchés voisins, d'importations pour alimenter la charge  
18 locale, pour permettre des transactions de passage d'un réseau à  
19 un autre transitant par le Québec ou pour faciliter les transactions  
20 d'achat ou de vente d'énergie d'urgence avec un réseau voisin.

21

22 Citation 3:

23 Users of short-term service under pool designs do not pay fixed  
24 charges because the TRR is collected from loads through access  
25 fees. However, users of "export and through" service typically pay a  
26 separate reservation charge to ensure that loads in neighboring  
27 regions that benefit from using the transmission system also  
28 contribute to cost recovery.

29

30 10.1 Quelles conséquences adverses seraient possibles ou prévisibles si  
31 HQT ne suit pas la tendance mentionnée à la référence 1 ?

1     **R10.1     Aux États-Unis, la FERC a énoncé à plusieurs reprises son**  
2                   **intention de favoriser la libre circulation de l'électricité entre**  
3                   **les réseaux et d'éliminer, dans la mesure du possible,**  
4                   **l'empilement des tarifs (« pancaking »). À la limite, si le**  
5                   **Transporteur suivait un chemin diamétralement opposé à la**  
6                   **tendance observée, il pourrait se retrouver isolé, ce qui ne**  
7                   **serait ni à l'avantage du Québec, ni à celui des autres**  
8                   **réseaux. Toutefois, il importe de mentionner que l'on n'a pas**  
9                   **observé à date un degré élevé de fluidité des marchés. Tel**  
10                   **que mentionné en réponse à la question 7.1 de la demande**  
11                   **de renseignements numéro 1 de la Régie, déposée comme**  
12                   **pièce HQT-6, Document 1, plusieurs réseaux voisins,**  
13                   **appliquent toujours des tarifs de point à point et le**  
14                   **Transporteur propose donc de maintenir ceux-ci.**

15     10.2 Est-ce que le Transporteur considère important le fait que les  
16                   consommateurs des régions vers lesquelles l'électricité québécoise est  
17                   exportée contribuent aux coûts fixes de notre réseau de transport ?

18     **R10.2     Le Transporteur n'a pas de préoccupation concernant les**  
19                   **méthodes de répartition des coûts aux consommateurs des**  
20                   **régions réceptrices d'électricité ayant transité sur son**  
21                   **réseau. Par ailleurs, selon la tarification proposée par le**  
22                   **Transporteur pour les services de transport de point à point,**  
23                   **la clientèle des services de point à point contribue aux coûts**  
24                   **fixes du Transporteur, selon les tarifs applicables.**

25     10.3 Est-ce que TransÉnergie recommande l'élimination de son tarif point à  
26                   point d'exportation, pour suivre cette tendance ? Sinon, veuillez  
27                   expliquer pourquoi.

28     **R10.3     Non. Voir réponse 10.1.**

**RÉFÉRENCE :** | **HQT-2** | **Doc. 2** | **page 7** | **note de bas de page numéro 1**

1

2 Citation :

3 Dans sa décision du 24 mars 2004 concernant la mise en place du  
4 RTO de la Nouvelle-Angleterre, le FERC a ordonné l'élimination du  
5 tarif point à point d'exportation vers l'état de New-York avant la fin  
6 de l'année 2004, afin d'éliminer l'empilement des tarifs dans le RTO  
7 et de favoriser le commerce inter-réseaux.

8

9 11.1 Veuillez fournir le texte de cette décision (ou le lien précis pour  
10 l'obtenir) ainsi que les pages auxquelles la référence est faite.

**11 R11.1**

12 **L'ordonnance de la FERC est la suivante :**

13 **106 FERC ¶ 61,280**

14 **ORDER GRANTING RTO STATUS SUBJECT TO FULFILLMENT OF**  
15 **REQUIREMENTS AND ESTABLISHING HEARING AND SETTLEMENT**  
16 **JUDGE PROCEDURES (ISSUED MARCH 24, 2004).**

17 **Ce texte peut-être consulté sur Internet à l'adresse suivante:**

18 **<http://www.ferc.gov/whats-new/comm-meet/032404/E-1.pdf>**

19 **Les références relatives à l'abolition des tarifs entre New-York et**  
20 **la Nouvelle-Angleterre se trouvent aux paragraphes 81 et 94.**

21 11.2 Veuillez expliquer la notion d'empilement des tarifs, et préciser sous  
22 quelles conditions il serait justifié.

23 **R11.2 L'empilement des tarifs est une notion utilisée lorsqu'une**  
24 **transaction dans les marchés nécessite d'avoir à payer**  
25 **plusieurs tarifs de transport en transitant sur plusieurs**  
26 **réseaux entre le point d'origine de l'électricité produite et son**  
27 **point de consommation. Voir également réponse à la**  
28 **question 10.1.**

1 11.3 Veuillez expliquer comment ce concept s'appliquerait au cas d'Hydro-  
2 Québec TransÉnergie, le cas échéant.

3 **R11.3 Ce concept s'applique aux intervenants qui effectuent des**  
4 **transactions d'achat ou de vente d'électricité sur les**  
5 **marchés, ce qui n'est pas le cas du Transporteur.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 2 page 7 I. 14-18**

6  
7 Citation :

8 Dans ce contexte, le maintien du statu quo au niveau de la  
9 structure tarifaire des services de point à point apparaît donc  
10 comme une nécessité au Transporteur permettant d'une part, de  
11 surveiller l'évolution des tendances à ce chapitre dans les réseaux  
12 voisins et d'autre part, de conserver la stabilité nécessaire à une  
13 politique de tarification efficace.  
14

15 12.1 Quels sont les aspects de la structure tarifaire actuelle qu'il est « une  
16 nécessité » de maintenir ? Pourquoi ?

17 **R12.1 Le Transporteur propose de maintenir l'ensemble de la**  
18 **structure tarifaire proposée dans le cadre de la présente**  
19 **demande, pour les raisons qui sont plus amplement**  
20 **exposées aux pièces HQT-2, Document 1, HQT-2,**  
21 **Document 2, HQT-4, Document 1 et HQT-4, Document 3.**

22 12.2 Quels seraient les risques s'ils étaient modifiés ?

23 **R12.2 Voir la réponse à la question 58.a) de la demande de**  
24 **renseignements numéro 1 d'Option consommateurs,**  
25 **déposée comme pièce HQT-6, Document 7. Une structure**  
26 **tarifaire inadéquate peut entraîner des risques et des**  
27 **inconvenients pour le Transporteur et sa clientèle si des**  
28 **principes adéquats de tarification ne sont pas appliqués.**

RÉFÉRENCE 1:	HQT-2	Doc. 2	page 7	I. 19-25
RÉFÉRENCE 2:	HQT-2	Doc. 2	page 14	Tableau 7, 2 <sup>e</sup> rangée
RÉFÉRENCE 3:	HQT-2	Doc. 3	page 18	I. 7-15

1

2 Citation 1 :

3 Par ailleurs, comme la Régie l'a elle-même constaté à la page 264  
4 de sa décision D-2002-95, il existe un incitatif important pour le  
5 client du service de point à point à long terme de préserver sa  
6 priorité de réservation détenue en renouvelant ses réservations sur  
7 un réseau et des interconnexions de plus en plus sollicitées. La  
8 tendance observée de réduction des réservations point à point de  
9 long terme pourrait ainsi être inversée au fur et à mesure que  
10 l'utilisation du réseau par des tiers s'accroîtra dans le futur.

11

12 Citation 2 (réf. 3) :

13 À l'intérieur même des revenus provenant des services de point à  
14 point, les rabais sur le service de point à point horaire pourraient  
15 également inciter à un transfert des réservations de la clientèle des  
16 services de point à point à plus long terme vers le service de point  
17 à point horaire. Le facteur d'utilisation étant inférieur pour les  
18 services de point à point à plus long terme, toute réduction du tarif  
19 de transport du service de point à point horaire inciterait les clients  
20 à migrer vers ce service afin d'améliorer leur facteur d'utilisation et  
21 réduire leur facture. Les revenus totaux des services de point à  
22 point du Transporteur seraient ainsi doublement affectés.

23

24 Préambule : La référence 2 indique que les revenus de point à point à long  
25 terme du Transporteur ont chutés de presque 90 % entre 2001 et 2004.

26 13.1 Malgré la réduction des ventes de point à point à long terme de 290 M  
27 \$ en 2001 à 30 M \$ en 2004 et 2005, TransÉnergie considère-t-elle que  
28 la préservation de la priorité de réservation constitue toujours un  
29 « incitatif important » pour l'utilisation de ce service ?

30 **R13.1 Force est de constater que depuis l'année 2001, il existe peu**  
31 **de concurrence entre la clientèle du Transporteur pour**  
32 **réserver la capacité disponible en services de point à point.**  
33 **Tel qu'indiqué dans la citation 1 ci-dessus, le Transporteur**

1           **croit qu'une augmentation des réservations par des tiers**  
2           **susciterait un climat de concurrence entre les clients des**  
3           **services de point à point pour qu'ils s'assurent de la capacité**  
4           **disponible sur le réseau. Dans un tel contexte, le**  
5           **Transporteur est d'avis que la priorité de renouvellement**  
6           **applicable aux réservations du service de point à point à long**  
7           **terme constituerait un incitatif important pour la clientèle**  
8           **d'utiliser ce service de façon accrue.**

9           13.2 Selon TransÉnergie, quel seuil d'utilisation du réseau par des tiers  
10           devrait être franchi avant que cet incitatif ait un effet réel ?

11           **R13.2     Le Transporteur n'est pas en mesure de répondre à cette**  
12           **question.**

13           13.2.1 Comment évalue-t-elle la probabilité que ce seuil soit franchi d'ici  
14           un an ? Cinq ans? Dix ans?

15           **R13.2.1   Le Transporteur n'est pas en mesure de répondre à cette**  
16           **question.**

17           13.3 Veuillez concilier la citation 2 avec la nouvelle politique de rabais (HQT-  
18           2, doc. 5).

19           **R13.3     Le texte présenté à la citation 2 a été écrit dans le cadre du**  
20           **bilan effectué par le Transporteur de la politique transitoire**  
21           **de rabais appliquée en 2003-2004. Ce texte s'adresse à une**  
22           **réduction uniforme applicable de façon permanente à toutes**  
23           **les réservations horaires.**

24           **La politique de rabais proposée à la pièce HQT-2, Document 5**  
25           **ne s'applique quant à elle que de façon sélective aux**  
26           **chemins pour lesquels l'écart de prix entre les marchés est**  
27           **insuffisant pour susciter une réservation sur le réseau et ce,**  
28           **pendant les heures hors-pointe uniquement. Une telle**

1 politique ne peut entraîner, de l'avis du Transporteur, une  
2 modification permanente du mode de réservation de la  
3 clientèle entre les services de point à point à court et à long  
4 terme. L'objectif visé par cette politique de rabais est de  
5 susciter des réservations additionnelles qui n'auraient pas  
6 été réalisées autrement.

RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 2 | page 8 | Tableau 3

7  
8  
9 14.1 Veuillez ventiler la ligne, « Réservations des clients autres que le  
10 Producteur » entre les transactions de « wheel-out », « wheel-in » et  
11 « wheel-through ».

12 **R14.1** Ces réservations constituent en totalité de transit inter-  
13 réseaux (« wheel-through ») car aucun client des services de  
14 point à point autre qu'Hydro-Québec Production ne possède  
15 actuellement d'installations de production sur le réseau du  
16 Transporteur lui permettant d'effectuer des transits à l'export  
17 (« wheel-out »), ni de charges sur le réseau pour effectuer  
18 des transit à l'importation (« wheel-in »).

RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 2 | page 9 | Tableau 4

19  
20 Préambule : Le ratio livraisons:réceptions s'est évolué de 3,75 en 2001 à  
21 1,29 en 2004.

22  
23 15.1 TransÉnergie dispose-t-elle d'une prévision de l'évolution des volumes  
24 de livraison et de réception dans les années à venir?

25 **R15.1** Le Plan stratégique 2004-2008 d'Hydro-Québec présente à la  
26 page 47, le bilan d'énergie d'Hydro-Québec Production,  
27 lequel fait état des achats à court et à long terme, ainsi que  
28 de la capacité de ventes hors Québec prévues. De même,

1            dans son Plan d'approvisionnement 2005-2014 déposé à la  
2            Régie, le Distributeur fait état de ses approvisionnements  
3            prévus sur les marchés de court terme pour les années  
4            concernées. Toutefois, conformément aux principes  
5            réglementaires approuvés par la Régie dans sa décision  
6            D-99-120, les informations prévisionnelles soumises par le  
7            Transporteur au présent dossier tarifaire concernent l'année-  
8            témoin projetée 2005.

9            15.2 Quelle augmentation ou diminution TransÉnergie prévoit-elle  
10            relativement à l'évolution de ces quantités, et de ce ratio, dans les  
11            années à venir?

12            **R15.2      Voir réponse à la question 15.1.**

<b>RÉFÉRENCE 1:</b>	<b>HQT-2</b>	<b>Doc. 2</b>	<b>page 11</b>	<b>I. 22-24</b>
<b>RÉFÉRENCE 2:</b>	<b>HQT-2</b>	<b>Doc. 2</b>	<b>page 10</b>	<b>Tableau 5</b>

13  
14            Citation :

15            À ces livraisons s'ajoutent celles reliées aux réservations annuelles  
16            prévues vers les réseaux de Société de transmission électrique de  
17            Cedars Rapids limitée (CRT) et la Nouvelle-Angleterre.

18  
19            16.1 Veuillez clarifier les 405 MW de réservations point à point (pertes  
20            incluses) entre celles de Cedar Rapids Transmission ltée et celles de  
21            « la Nouvelle Angleterre », en indiquant pour chacun :

22            16.1.1 le client,

23            16.1.2 le chemin,

24            16.1.3 le nombre de MW réservés, et

25            16.1.4 le tarif annuel.

1     **R16.1**    **Voir la réponse à la question 19.a de la demande de**  
2                    **renseignements numéro 1 d'Option consommateurs,**  
3                    **déposée comme pièce HQT-6, Document 7.**

4     16.2 Veuillez préciser toute autre réservation annuelle qui était en vigueur en  
5                    2001 et qui ne l'est plus.

6     **R16.2**    **Les réservations de service de point à point à long terme en**  
7                    **vigueur au cours de l'année 2001 totalisaient 3785 MW**  
8                    **excluant les pertes de transport. Celles-ci sont expirées, à**  
9                    **l'exception de la réservation de CRT pour 45 MW qui se**  
10                   **termine le 28 février 2019 ainsi que les réservations annuelles**  
11                   **de CRT pour 55 MW, de DER pour 60 MW et de HIGH pour**  
12                   **225 MW, qui ont été renouvelées annuellement depuis 2001.**

13    16.3 Veuillez expliquer la prévision pour 2005 de 0,1 TWh pour le service de  
14                    point à point quotidien, pour le client HQP.

15    **R16.3**    **La prévision du transit de 0,1 TWh concernant le service de**  
16                    **point à point quotidien pour le client Hydro-Québec**  
17                    **Production a été obtenue en multipliant la prévision des**  
18                    **réservations par les 24 heures de la journée.**

19    16.4 Veuillez fournir un tableau similaire au Tableau 5, avec les données  
20                    réelles des années 2001 à 2004.

21    **R16.4**    **Voir la réponse à la question 18.b de la demande de**  
22                    **renseignements numéro 1 d'Option consommateurs déposée**  
23                    **comme pièce HQT-6, Document 7.**

24    **RÉFÉRENCE : | HQT-2            | Doc. 2            page 13    I. 6-15**

25    Citation :

26                    Selon les modalités des Tarifs et conditions, le Transporteur n'est  
27                    pas responsable de compenser les pertes de transport. Pour

1 effectuer des transits sur le réseau, les clients des services de  
2 transport doivent fournir au point de réception la charge requise au  
3 point de livraison, majorée du taux de pertes de transport en  
4 vigueur. En ce qui concerne la charge locale, l'article 36.4 des  
5 Tarifs et conditions précise également que le Distributeur doit  
6 fournir en tout temps les pertes réelles associées au service qui lui  
7 est fourni. Le Transporteur propose de continuer à appliquer  
8 l'ensemble des modalités relatives au taux de pertes de transport  
9 qui sont actuellement en vigueur dans Tarifs et conditions.  
10

11 17.1 Veuillez expliquer pourquoi la même approche n'est pas utilisée pour le  
12 Distributeur et pour les clients du service de point à point.

13 **R17.1 Certaines dispositions de la Partie II des *Tarifs et conditions***  
14 **concernant le service de transport de point à point diffèrent**  
15 **des dispositions de la Partie IV concernant le service**  
16 **d'alimentation de la charge locale, dont celles relatives aux**  
17 **pertes de transport. Pour le service de point à point, il est**  
18 **relativement simple et équitable d'appliquer un taux uniforme**  
19 **de pertes de transport approuvé par la Régie, qui correspond à**  
20 **l'évaluation moyenne des pertes de transport sur le réseau.**

21 **Une approche différente, par exemple tenter d'évaluer en tout**  
22 **temps la perte de transport réelle applicable à une réservation**  
23 **de point à point spécifique en termes de durée, de point de**  
24 **réception, de point de livraison, serait éminemment plus**  
25 **complexe, imprécise et coûteuse à implanter et à administrer.**  
26 **De plus, sur une base annuelle, la moyenne des taux de pertes**  
27 **ainsi appliqués à l'ensemble des transactions de point à point**  
28 **tendrait naturellement à s'approcher du taux moyen**  
29 **actuellement appliqué.**

30 **Pour l'alimentation de la charge locale, celle-ci étant toujours**  
31 **présente sur le réseau, elle se doit de fournir en tout temps le**

1            **taux de pertes réel. Sur une base annuelle, les pertes réelles**  
2            **fournies par le Distributeur sont évidemment égales au taux de**  
3            **pertes moyen approuvé par la Régie qui s'applique également**  
4            **aux services de point à point.**

**RÉFÉRENCE 1: | HQT-2            | Doc. 3            page 14    I. 10-19**  
**RÉFÉRENCE 2: | HQT-2            | Doc. 3            page 15    Tableau 4**

5  
6            Citation :

7            Selon la prémisse que l'écart de prix entre deux marchés sert à  
8            établir la valeur économique du service de transport entre ceux-ci,  
9            le Transporteur a analysé les transactions des clients autres  
10           qu'Hydro-Québec Production ayant bénéficié d'un rabais de 25 %  
11           et comparé le prix de marché dans le réseau d'origine avec celui du  
12           réseau de destination à chaque heure où ces réservations ont été  
13           faites.

14           Cette analyse a été effectuée en comparant les prix de marché en  
15           Ontario avec ceux de New-York et de la Nouvelle-Angleterre, soit  
16           les réseaux avec lesquels ces clients ont effectué près de 75 % de  
17           leurs transactions horaires et pour lesquels les données concernant  
18           les prix du marché horaire sont facilement accessibles.

19  
20           18.1 Aux tableaux 4 et 5, est-ce que les chiffres des colonnes 4 et 5  
21           représentent des valeurs moyennes ? Veuillez préciser comment ces  
22           valeurs ont été obtenues.

23           **R18.1    Voir réponse à la question 3.2 de la demande de**  
24           **renseignements numéro 1 d'Ontario Power Generation Inc.**  
25           **déposée comme pièce HQT-6, Document 6.**

26           18.2 Veuillez compléter des tableaux similaires aux tableaux 4 et 5 pour  
27           l'année 2004, et commenter ces résultats.

28           **R18.2    Les tableaux suivants présentent la comparaison des prix des**  
29           **marchés de l'Ontario, de la Nouvelle-Angleterre et du New**

1                    **York dans les cas des transactions effectuées par des clients**  
 2                    **tiers au cours de l'année 2004.**

3                    **Tableau R18.2-1 – Réservations horaires des clients tiers :**  
 4                    **comparaison des prix des marchés – Ontario et Nouvelle-Angleterre**

Année	Mois	Transactions hors pointe sur ces chemins (MW/h)	Prix Ontario (\$CAN/MW/h)	Prix Nouvelle Angleterre (\$CAN/MW/h)	Écart de prix (\$CAN/MW/h)
2004	janvier	0	0	0	0
2004	février	0	0	0	0
2004	mars	0	0	0	0
2004	avril	0	0	0	0
2004	mai	0	0	0	0
2004	juin	0	0	0	0
2004	juillet	0	0	0	0
2004	août	1 587	35	64	29
2004	septembre	0	0	0	0
2004	octobre	0	0	0	0
2004	novembre	957	48	61	12
2004	décembre	830	53	63	10

6                    **Tableau R18.2-2 – Réservations horaires des clients tiers :**  
 7                    **comparaison des prix des marchés – Ontario et New York**

Année	Mois	Transactions hors pointe sur ces chemins (MW/h)	Prix Ontario (\$CAN/MW/h)	Prix New York (\$CAN/MW/h)	Écart de prix (\$CAN/MW/h)
2004	janvier	14	68	99	31
2004	février	0	0	0	0
2004	mars	0	0	0	0
2004	avril	5 585	39	58	19
2004	mai	5 404	35	63	27
2004	juin	2 705	39	49	10
2004	juillet	29 769	35	54	20
2004	août	12 670	34	46	12
2004	septembre	9 014	39	46	7
2004	octobre	3 185	40	53	13
2004	novembre	1 649	47	57	10
2004	décembre	6 434	41	66	25

9                    **En comparant avec la période d'analyse de l'année 2003, il est**  
 10                   **possible de constater qu'il y a plus de transactions vers la**  
 11                   **Nouvelle-Angleterre et moins de transactions vers l'état de**

1           **New York. D'autre part, les prix des marchés sont**  
2           **généralement plus élevés tandis que les écarts de prix entre**  
3           **les marchés sont légèrement inférieurs. Toutefois, même s'il**  
4           **est plus variable d'un mois à l'autre, l'écart moyen de prix**  
5           **entre les marchés de l'Ontario et ceux de la Nouvelle-**  
6           **Angleterre et l'état de New York est supérieur à 15 \$CA/MW/h**  
7           **pour l'ensemble de l'année 2004.**

8           18.3 Veuillez fournir, sous format Excel, les valeurs horaires pour les prix de  
9           marché de New-York, de l'Ontario et de la Nouvelle-Angleterre, pour  
10          chacune des années de 2001 à 2004, en précisant pour chaque  
11          marché la zone, le marché (DAM, HAM, etc.) et toute autre information  
12          pertinente concernant les données fournies.

13       **R18.3    Voir réponse à la question 80.h de la demande de**  
14       **renseignements numéro 1 d'Option consommateurs, déposée**  
15       **comme pièce HQT-6, Document 7.**

16       18.4 Veuillez fournir les volumes des réservations horaires pour chacune  
17       des années de 2001 à 2004 et pour chacun des chemins du service de  
18       point à point.

19       **R18.4    Les réservations horaires des années 2001 à 2004 pour**  
20       **chacun des chemins ainsi que les parts attribuables à**  
21       **Hydro-Québec Production et aux clients tiers sont présentées**  
22       **dans le tableau suivant.**

1 **Tableau R18.4 – Réservations horaires de 2001 à 2004 par chemin**

Chemin	2001			2002			2003			2004		
	Total (GWh)	HQP	Clients tiers	Total (GWh)	HQP	Clients tiers	Total (GWh)	HQP	Clients tiers	Total (GWh)	HQP	Clients tiers
HQT-CHNO	1	100%	0%	8	100%	0%	2	27%	73%	3	100%	0%
HQT-CRT	5	100%	0%	74	99%	1%	34	100%	0%	63	100%	0%
HQT-DER	0	0%	0%	0	0%	0%	1	100%	0%	2	100%	0%
HQT-DYMO	1	100%	0%	8	100%	0%	0	100%	0%	15	100%	0%
HQT-HIGH	1	100%	0%	5	100%	0%	4	100%	0%	2	100%	0%
HQT-LAW	23	100%	0%	342	100%	0%	106	56%	44%	453	102%	-2%
HQT-MASS	11	92%	8%	732	94%	6%	1 617	85%	15%	3 232	92%	8%
HQT-MATI	1	0%	100%	11	4%	96%	21	0%	100%	18	0%	100%
HQT-NB	42	24%	76%	133	82%	18%	23	92%	8%	35	99%	1%
HQT-NE	7	88%	12%	143	75%	25%	714	65%	35%	3 100	100%	0%
HQT-OTTO	0	100%	0%	0	0%	0%	1	100%	0%	95	1%	99%
HQT-P33C	3	100%	0%	127	100%	0%	37	65%	35%	96	100%	0%
HQT-Q4C	0	100%	0%	3	100%	0%	0	100%	0%	0	0%	0%

2  
3 18.5 Veuillez clarifier les chiffres fournis en réponse à la question 18.4 entre  
4 HQP et les clients tiers.

5 **R18.5 Voir réponse à la question 18.4.**

6 18.6 Veuillez fournir les volumes des réservations horaires pour le client HQ  
7 Production, pour les années 2003 et 2004 et pour chacun des chemins  
8 dont le point de réception est HQT.

9 **R18.6 Voir réponse à la question 18.4.**

**RÉFÉRENCE 1 :** | HQT-2 | **Doc. 3** | **page 14** | **I. 20-25**  
**RÉFÉRENCE 2 :** | HQT-2 | **Doc. 5** | **page 12** | **I. 6-8, 13-18**

10  
11 Citation 1 :

12 Pour l'ensemble des réservations horaires effectuées avec rabais  
13 par ces clients, les Tableaux 4 et 5 suivants permettent de  
14 constater que l'écart de prix était toujours supérieur au tarif horaire  
15 sans rabais de 8,33 \$/MW/h, à une exception près. D'ailleurs, en  
16 excluant les mois de septembre et d'octobre 2003, l'écart de prix  
17 était d'au moins 15 \$/CA/MW/h entre les marchés de l'Ontario et  
18 ceux de la Nouvelle-Angleterre et de New York.  
19

1 Citation 2 :

2 Cette marge additionnelle devrait avoir pour effet de susciter des  
3 transactions additionnelles sur le réseau du Transporteur, ce qui  
4 correspond à l'objectif poursuivi.

5 ...

6 Aussi, si la politique de rabais proposée avait été appliquée du 1er  
7 janvier au 31 décembre 2004, le Transporteur estime qu'il y avait  
8 du potentiel pour la réalisation de transactions additionnelles au  
9 niveau du service de point à point horaire, en prenant pour  
10 hypothèse que les participants au marché auraient réalisé toutes  
11 les transactions qui ne leur auraient par généré de perte de revenu.

12

13 19.1 Est-ce que l'affirmation en référence 1 demeure vraie pour l'année  
14 2004 également ?

15 **R19.1 Voir réponse à la question 18.2.**

16 19.2 Est-ce que l'affirmation en référence 2 demeure vraie pour l'année  
17 2003 également ?

18 **R19.2 Le Transporteur n'a pas retenu l'option d'analyser la politique  
19 de rabais proposée sur l'année 2003, en raison du biais causé  
20 par la politique de rabais transitoire qui était en vigueur  
21 pendant cette période.**

22 19.3 Comment conciliez-vous les deux affirmations ?

23 **R19.3 Dans le cadre la préparation de la pièce HQT-2, Document 3,  
24 concernant la politique transitoire de rabais qui a été en  
25 vigueur du 15 janvier 2003 au 14 janvier 2004, le Transporteur  
26 a effectué son analyse et tiré ses conclusions en tenant  
27 compte des orientations de la Régie dans sa décision  
28 D-2002-95 et des paramètres applicables à l'époque,  
29 notamment un rabais fixe de 25 % sur le tarif du service de  
30 transport de point à point horaire pour toutes les heures des**

1            **Périodes 2 et 3 hors pointe et tous les chemins affichés sur le**  
2            **systeme OASIS.**

3            **Par ailleurs, la pièce HQT-2, Document-5, a été produite par**  
4            **suite de la demande de la Régie dans sa lettre du 8 juillet**  
5            **2005 quant à une politique de rabais de Type 3 pour le tarif**  
6            **du service de transport de point à point horaire, avec des**  
7            **rabais différenciés par chemin et accordés sur la base de**  
8            **paramètres établis.**

9            **Ainsi, chacune de ces pièces est conforme au contexte**  
10           **auquel elle d'adresse et les énoncés qui y sont contenus sont**  
11           **valables et peuvent de ce fait être conciliés.**

<b>RÉFÉRENCE 1:</b>	<b>HQT-2</b>	<b>Doc. 5</b>	<b>page 12</b>	<b>I. 6-8, 13-18</b>
<b>RÉFÉRENCE 2:</b>	<b>HQT-2</b>	<b>Doc. 2</b>	<b>page 6</b>	<b>I. 14-17</b>

12  
13    Citation 1 :

14           **Aussi, si la politique de rabais proposée avait été appliquée du 1er**  
15           **janvier au 31 décembre 2004, le Transporteur estime qu'il y avait**  
16           **du potentiel pour la réalisation de transactions additionnelles au**  
17           **niveau du service de point à point horaire, en prenant pour**  
18           **hypothèse que les participants au marché auraient réalisé toutes**  
19           **les transactions qui ne leur auraient par généré de perte de revenu.**

20    Citation 2 :

21    20.1 **Étant donné la référence 2 et votre réponse à la question 8.1, ci-**  
22           **dessus, est-ce que l'hypothèse que les participants au marché auraient**  
23           **réalisé toutes les transactions qui ne leur auraient par généré de perte**  
24           **de revenu est vraisemblable ?**

25    **R20.1      Oui, cette hypothèse apparaît vraisemblable au Transporteur.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 3 page 17 I. 21-27**

1

2

Citation :

3

4

5

6

7

8

9

10

11

12

En effet, pour la période d'un an durant laquelle les rabais transitoires furent appliqués, les données recueillies n'indiquent pas que les clients autres qu'Hydro-Québec Production ont profité des rabais transitoires pour accroître leur présence sur le réseau pendant les heures hors pointe. Les transactions réalisées par ces clients auraient vraisemblablement été effectuées même en l'absence de rabais, compte tenu de l'écart de prix observé entre les marchés, qui est supérieur au tarif horaire sans rabais de 8,33 \$/MW/h.

13

14

15

16

21.1 Veuillez préciser en détail, chiffres à l'appui, les conséquences sur le volume des transactions et des revenus du service de point à point si la politique proposée à HQT-2, doc. 5 aurait été en vigueur pendant la période d'un an durant laquelle les rabais transitoires furent appliqués.

17

**R21.1 Voir réponse à la question 19.2.**

18

19

20

21.2 Est-ce que HQ Production a profité des rabais transitoires pour accroître sa présence sur le réseau pendant les heures hors pointe ? Veuillez préciser les données sur lesquelles repose votre réponse.

21

22

23

24

**R21.2 Le Transporteur ne peut répondre à cette question qu'en supposant que le comportement d'Hydro-Québec Production relativement aux rabais tarifaires est similaire à celui des autres clients.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 3 page 18 I. 1-6**

25

26

Citation :

27

28

29

30

31

32

33

Par ailleurs, même dans une perspective où des rabais plus élevés auraient été offerts, le Transporteur ne peut conclure que les transactions à court terme auraient augmenté significativement pendant la période d'application de la politique transitoire de rabais, car la grande majorité des transactions du service de point à point horaire ont été effectuées aux heures de pointe alors que les rabais ne s'appliquaient pas.

1  
2 22.1 Veuillez concilier cette affirmation avec la nouvelle politique de rabais,  
3 qui s'applique uniquement aux heures hors pointe (HQT-2, doc. 5).

4 **R22.1 La politique de rabais proposée ne peut s'appliquer aux**  
5 **heures de pointe pour la raison indiquée à la pièce HQT-2,**  
6 **Document 5, page 7. Le Transporteur a par ailleurs expliqué**  
7 **les impacts potentiels de la politique de rabais proposée aux**  
8 **pages 11 à 13 de la pièce HQT-2, Document 5.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 3 page 18 I. 7-15**

9  
10 Citation :

11 À l'intérieur même des revenus provenant des services de point à  
12 point, les rabais sur le service de point à point horaire pourraient  
13 également inciter à un transfert des réservations de la clientèle des  
14 services de point à point à plus long terme vers le service de point  
15 à point horaire. Le facteur d'utilisation étant inférieur pour les  
16 services de point à point à plus long terme, toute réduction du tarif  
17 de transport du service de point à point horaire inciterait les clients  
18 à migrer vers ce service afin d'améliorer leur facteur d'utilisation et  
19 réduire leur facture.

20 Les revenus totaux des services de point à point du Transporteur  
21 seraient ainsi doublement affectés.

22  
23 23.1 Veuillez concilier cette affirmation avec la nouvelle politique de rabais,  
24 qui s'applique uniquement aux heures hors pointe (HQT-2, doc. 5).

25 **R23.1 Voir réponse à la question 13.3.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 3 page 18 I. 16-20**

26  
27 Citation :

28 Puisque la politique transitoire de rabais a eu comme conséquence  
29 de réduire les revenus des services de point à point, l'effet direct de  
30 l'application permanente d'une telle politique serait de réduire la

1 proportion des revenus requis du Transporteur provenant des  
2 services de point à point et d'accroître la facture du Distributeur  
3 pour l'alimentation de la charge locale.  
4

5 24.1 Veuillez estimer l'impact monétaire de la politique transitoire de rabais  
6 sur les résultats du Transporteur du 15 janvier 2003 au 14 janvier 2004.

7 **R24.1 Voir réponse à la question 5.3.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 3 page 19 I. 17-20**

8  
9 Citation :

10 L'impact de la politique transitoire de rabais fut plutôt de créer une  
11 perte de revenus. De l'avis du Transporteur, les résultats observés  
12 ne militent pas en faveur de l'adoption d'une politique permanente  
13 de rabais dans le contexte actuel.  
14

15 25.1 Pourquoi avez-vous changé d'avis entre le 22 juin 2005 (date de HQT-  
16 2, doc. 3) et le 10 août 2005 (date de HQT-2, doc. 5) ?

17 **R25.1 La politique de rabais proposée à la pièce HQT-2, Document 5**  
18 **a été déposée par suite de la demande de la Régie dans sa**  
19 **lettre du 8 juillet 2005.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 5 page 6 I. 3-19**

20  
21 Citation :

22 De plus, le Transporteur précise que pour être efficace, une  
23 politique de rabais doit rencontrer les deux conditions de flexibilité  
24 suivantes :

- 25       ▪ elle doit être établie selon des paramètres économiques  
26 basés sur les écarts de prix de l'électricité entre les marchés  
27 limitrophes au réseau du Transporteur et calibrée de telle  
28 sorte qu'elle permette au client de réaliser des transactions  
29 qu'il n'aurait pu faire autrement, faute de rentabilité ;

- 1           ▪ elle doit permettre la modulation par chemin des rabais  
2           offerts ; ceux-ci doivent varier en fonction du taux  
3           d'utilisation de chacune des interconnexions, afin qu'un  
4           rabais offert sur une interconnexion faiblement utilisée n'ait  
5           pas pour effet de réduire les revenus découlant de  
6           réservations ayant des caractéristiques similaires sur  
7           d'autres interconnexions faisant l'objet d'un taux d'utilisation  
8           supérieur.

9           Le 8 juillet 2005, la Régie demande au Transporteur de compléter  
10          sa preuve par le dépôt des modalités d'une politique de rabais  
11          compatible avec les critères énoncés dans sa preuve, tels que  
12          résumés ci-dessus.

13          En conséquence, le présent document propose une politique de  
14          rabais qui, de l'avis du Transporteur, répond aux critères fixés par  
15          la Régie. (nous soulignons)  
16

17          26.1 Est-ce que la politique proposée dans ce document est compatible  
18          avec les critères énoncés dans sa preuve, notamment celui mentionné  
19          aux lignes 9 à 14 de la référence ?

20          **R26.1      Oui.**

21          26.2 Est-ce que cette politique répond aux critères du Transporteur, ainsi  
22          qu'à ceux de la Régie ?

23          **R.26.2      Oui, tel qu'indiqué à la référence ci-dessus.**

24          **RÉFÉRENCE : | HQT-2           | Doc. 5           page 8      I. 1**

25          Citation :

26                 
$$\text{Rabais} = T_{\text{HQT}} - [(P_b - T_b) - (P_a + T_a)]$$

27  
28          27.1 Veuillez préciser, utilisant les variables mentionnées aux lignes 3 à 7, la  
29          valeur du tarif avec rabais  $T_R = T_{\text{HQT}} - \text{Rabais}$ . Notamment, veuillez  
30          confirmer ou infirmer que :

31                 
$$T_R = (P_b - P_a) - (T_a + T_b)$$

32          **R27.1      La transformation algébrique est exacte, sous réserve que :**

1  $2,00 \leq Tr \leq 8,33$

2 27.2 Veuillez expliquer la logique qui sous-tend la formule proposée.

3 **R27.2 La formule utilisée vise à illustrer la méthode de calcul des**  
4 **rabais selon la politique de rabais proposée par le**  
5 **Transporteur à la pièce HQT-2, Document 5.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 5 page 8 I. 17-20**

6  
7 Citation :

8 Ainsi, le Transporteur estime que ce mécanisme permet de limiter  
9 les transactions dites opportunistes, i.e. les transactions qui se  
10 seraient réalisées même en l'absence de rabais et qui profiteraient  
11 quand même du rabais offert.

12  
13 28.1 Veuillez expliquer en quoi ce mécanisme permet de limiter les  
14 transactions opportunistes.

15 **R28.1 Dans la politique de rabais proposée par le Transporteur, le**  
16 **rabais applicable à une heure donnée est établi après que**  
17 **soient connus les prix de marché pour cette heure. Cette**  
18 **méthode assure que le Transporteur n'offre pas de rabais sur**  
19 **la base de prix de marchés estimés, rabais qui pourraient alors**  
20 **susciter des transactions opportunistes, i.e. celles qui**  
21 **bénéficieraient du rabais établi a priori sur la base d'estimation**  
22 **de prix futurs, alors que les prix réels ne justifieraient pas**  
23 **l'octroi de rabais pendant cette période.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 5 page 9 I. 3-8**

24  
25 Citation :

26 Lorsque l'origine ou la destination d'une transaction est dans un  
27 marché où il n'existe pas de marché horaire de l'électricité (comme

1 c'est le cas du Québec, du Nouveau-Brunswick et de Brascan), le  
2 prix horaire applicable du marché d'origine ( $P_a$ ) est celui du marché  
3 connexe au réseau du Transporteur le plus bas pour l'heure, alors  
4 que le prix horaire applicable du marché de destination ( $P_b$ ) est  
5 celui du marché connexe le plus élevé pour l'heure.  
6

7 29.1 Veuillez expliquer pourquoi, lorsque l'origine d'une transaction est dans  
8 une région où il n'existe pas de marché horaire (ex. le Québec), le prix  
9 d'origine devrait être fixé au prix horaire du marché connexe le plus bas  
10 pour l'heure en question.

11 **R29.1 Parce que c'est à cet endroit que choisirait de**  
12 **s'approvisionner le client désirant générer une transaction**  
13 **additionnelle pour bénéficier de l'écart de prix entre les**  
14 **marchés.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 5 page 9 I. 9-21**

15 Citation :

17 Le Transporteur présente ici quelques exemples pour illustrer  
18 comment seront établis les prix de marché permettant de calculer  
19 le rabais applicable :

20 Exemple 1 : Transit inter-réseaux (« wheel-through ») du  
21 Nouveau-Brunswick vers New York. Dans ce cas,  $P_a$  sera égal au  
22 moindre de ( $PN-A + TN-A$ ) et ( $POnt + TOnt$ ), tandis que  $P_b$  sera  
23 égal à  $PN-Y$ .

24 Exemple 2 : Exportation du Producteur (HQP) vers la Nouvelle-  
25 Angleterre. Dans ce cas,  $P_a$  sera égal au moindre de ( $PNY +$   
26  $TNY$ ) et ( $POnt + TOnt$ ).  $P_b$  sera égal à  $PN-A$ .

27 Exemple 3 : Transit inter-réseaux de Brascan vers le Nouveau-  
28 Brunswick. Dans ce cas,  $P_a$  sera égal au moindre ( $PNY + TNY$ ),  
29 ( $PN-A + TN-A$ ) et ( $POnt + TOnt$ ), alors que  $P_b$  sera égal au plus  
30 élevé de  $POnt$ ,  $PN-Y$  et ( $PN-A - TN-A$ ).

31 30.1 Pour chacun des trois exemples, veuillez fournir des exemples chiffrés,  
32 sur la base de données réelles de 2004, des heures hors pointe où a) il  
33 y aura un rabais et b) il n'y aura pas de rabais.



- 1           • **Cas où il n'y aura pas de rabais**
- 2                     Date : 2004-08-08 à 23h
- 3                     Prix du marché d'origine avec tarif de transport et frais
- 4                     = Min [(36,33+2,44)\*1,3098; 46,43+7,20]
- 5                     = 50,78 \$CA/MW/h
- 6                     Prix du marché de destination avec tarifs de transport
- 7                     et frais = (42,15-10,00)\*1,3098 = 42,11 \$CA/MW/h
- 8                     Rabais = 0 \$/CA/MW/h, car l'écart de prix est négatif.

9           **Exemple 3** : transit inter-réseaux de Brascan vers le Nouveau-  
10                     Brunswick.

- 11           • **Cas où il y aura un rabais**
- 12                     Date : 2004-07-18 à 14h
- 13                     Prix du marché d'origine avec tarif de transport et frais
- 14                     = Max[55,57; 52,50\*1,3086;(60,87-10,00)\*1,3086]
- 15                     = 68,70 \$CA/MW/h
- 16                     Prix du marché de destination avec tarifs de transport et
- 17                     frais
- 18                     = Min [55,57+7,20;(52,50+2,44)\*1,3086;(60,87+7,09)\*1,3086]
- 19                     = 62,77 \$CA/MW/h
- 20                     Rabais = 8,33 \$/CA/MW/h – 5,93 \$/CA/MW/h
- 21                     = 2,40 \$/CA/MW/h

- 22           • **Cas où il n'y aura pas de rabais**
- 23                     Date : 2004-08-08 à 23h
- 24                     Prix du marché d'origine avec tarif de transport et frais
- 25                     = Min [46,43+7,20;(36,33+2,44)\*1,3098;(42,15+7,09)\*1,3098]
- 26                     = 50,78 \$CA/MW/h
- 27                     Prix du marché de destination avec tarifs de transport et
- 28                     frais
- 29                     = Max [46,43; 36,33\*1,3098; (42,15-10,00)\*1,3098]
- 30                     = 47,59 \$CA/MW/h
- 31                     Rabais = 0 \$/CA/MW/h, car l'écart de prix est négatif.

1 30.2 Veuillez fournir les mêmes exemples chiffrés, sur la base des heures  
2 réelles en 2003.

3 **R30.2 Voir réponse à la question 19.2.**

**RÉFÉRENCE: | HQT-2 | Doc. 5 page 12 l. 13-19**

4

5 Citation :

6 Aussi, si la politique de rabais proposée avait été appliquée du 1<sup>er</sup>  
7 janvier au 31 décembre 2004, le Transporteur estime qu'il y avait  
8 du potentiel pour la réalisation de transactions additionnelles au  
9 niveau du service de point à point horaire, en prenant pour  
10 hypothèse que les participants au marché auraient réalisé toutes  
11 les transactions qui ne leur auraient par généré de perte de revenu.  
12 Par ailleurs, le Transporteur constate qu'une partie des  
13 transactions potentielles ont effectivement été réalisées, même en  
14 l'absence de rabais.

15

16

17 31.1 Quel pourcentage des transactions additionnelles potentielles a  
18 effectivement été réalisé ?

19 **R31.1 Pendant les heures où des transactions potentielles auraient**  
20 **pu se réaliser vers New York en raison de la politique de**  
21 **rabais proposée, des transactions se sont réalisées pendant**  
22 **environ 30 % du temps. Vers la Nouvelle-Angleterre, la**  
23 **proportion est d'environ 2 % du temps. Ceci ne donne**  
24 **toutefois qu'une indication du potentiel maximal des heures**  
25 **où des transactions additionnelles pourraient se réaliser. Le**  
26 **Transporteur ne peut par ailleurs estimer le potentiel de**  
27 **transactions réalisables pendant ces heures en raison de la**  
28 **multitude de paramètres pouvant affecter les transactions**  
29 **potentielles de ses clients.**

1 31.2 Dans quel sens peut-on affirmer qu'il s'agit des transactions  
2 « additionnelles » ?

3 **R31.2 Il s'agit de transactions qui ne se seraient pas réalisées en**  
4 **l'absence de rabais du Transporteur, puisque celles-ci auraient**  
5 **lieu pendant certaines heures où l'écart de prix observé ne**  
6 **permet pas de rentabiliser une transaction.**

<b>RÉFÉRENCE 1:</b>	<b>HQT-2</b>	<b>Doc. 5</b>	<b>page 12</b>	<b>I. 9-12</b>
<b>RÉFÉRENCE 2:</b>	<b>HQT-2</b>	<b>Doc. 5</b>	<b>page 13</b>	<b>I. 12-14</b>
<b>RÉFÉRENCE 3:</b>	<b>HQT-2</b>	<b>Doc. 5</b>	<b>page 14</b>	<b>I. 6-13</b>

7  
8 Citation 1 :

9 Même si le Transporteur ne peut déterminer d'avance l'effet que la  
10 politique de rabais pourrait avoir sur sa clientèle et sur la  
11 récupération des revenus des services de point à point, il a tout de  
12 même effectué une estimation en ce sens à partir de transactions  
13 antérieures.

14  
15 Citation 2 :

16 De plus, la politique de rabais proposée sera efficace dans la  
17 mesure où elle n'aura pas pour effet d'accroître la facture de  
18 transport applicable au Distributeur pour le service d'alimentation  
19 de la charge locale.

20  
21 Citation 3 :

22 Après la première année d'application de la politique de rabais, le  
23 Transporteur propose de soumettre un rapport complet à la Régie  
24 lui permettant d'en évaluer la rentabilité. Avec l'approbation de la  
25 Régie, le Transporteur pourrait alors mettre fin à la politique de  
26 rabais si la rentabilité de celle-ci ne pouvait être démontrée ou en  
27 poursuivre l'application si les résultats s'avéraient favorables.

28  
29 32.1 Si le Transporteur n'est pas capable d'estimer le volume additionnel de  
30 transactions qui pourrait être généré, sur quelle base conclut-elle (*sic*)  
31 que cette politique devrait avoir pour effet de susciter des transactions  
32 additionnelles ?

1    **R32.1**    L'objectif de la politique de rabais proposée, à l'instar d'autres  
2                    politiques de rabais que l'on retrouve à l'ordonnance 888 de la  
3                    FERC par exemple, est de favoriser la réalisation d'une  
4                    transaction de point à point qui ne se serait pas réalisée en  
5                    l'absence du rabais offert. Il n'existe pas, à la connaissance du  
6                    Transporteur, de méthode exacte pour estimer le volume  
7                    additionnel de transactions pouvant être généré par une telle  
8                    politique de rabais.

9                    C'est pourquoi, dans le contexte des décisions antérieures de  
10                   la Régie, le Transporteur propose une approche structurée et  
11                   prudente de politique de rabais visant à atteindre les objectifs  
12                   souhaités d'accroître le facteur d'utilisation du réseau et les  
13                   revenus du service de point à point du Transporteur, ce qui  
14                   pourrait avoir pour conséquence, une fois cette politique  
15                   rodée et ses effets connus, d'alléger la facture de transport  
16                   applicable à la charge locale. C'est pour s'assurer que les  
17                   objectifs souhaités seront atteints que le Transporteur  
18                   propose de soumettre un rapport complet à la Régie après la  
19                   première année d'application de la politique de rabais  
20                   proposée. Son efficacité pourra alors être mieux évaluée.

21                   32.2 Est-ce que les estimations du Transporteur sur la base de transactions  
22                   antérieures se sont limitées à l'année 2004 ?

23    **R32.2**    **Oui.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 5 page 12 I. 20-22**

1  
2 Citation :

3 À titre indicatif, le tableau suivant présente des résultats obtenus pour les  
4 clients tiers, sur les chemins dont l'origine est l'Ontario et la destination  
5 est l'État de New York ou de la Nouvelle-Angleterre.

6  
7 33.1 Pourquoi avez-vous limité le Tableau 1 aux clients tiers, en excluant  
8 HQ Production ?

9 **R33.1 Parce que la majorité des réservations en service de point à**  
10 **point effectuées par Hydro-Québec Production consistent en**  
11 **des livraisons du point HQT vers l'extérieur du réseau du**  
12 **Transporteur et qu'il n'existe pas de prix sur un marché de**  
13 **gros de court terme pour l'électricité au Québec.**

14 33.2 Veuillez présenter le Tableau 1, en ajoutant les rangées suivantes :

15 33.2.1 HQ Production vers New York

16 33.2.2 HQ Production vers Nouvelle-Angleterre

17 33.2.3 HQ Production vers l'Ontario

18 **R33.2 Voir réponse à la question 33.1.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2 | Doc. 5 page 13 Tableau 1**

19  
20 34.1 Est-ce que la dernière colonne, « Nombre d'heures où des transactions  
21 ont été réalisées par des clients tiers », inclut uniquement des heures  
22 où le rabais aurait été applicable, ou non ?

23 **R34.1 Oui.**

24 34.2 Veuillez fournir le Tableau 1 et l'analyse qui l'accompagne, sur la base  
25 des données de 2001, 2002 et 2003.

26 **R34.2 Le Transporteur n'a pas cru opportun d'analyser la politique**  
27 **de rabais proposée pendant les années 2001, 2002 et 2003, en**

1           **raison du biais causé par les différentes politiques de rabais**  
2           **ayant été en vigueur pendant ces périodes. Voir également**  
3           **réponse à 19.2.**

4       34.3 Étant donnée q'une partie des transactions potentielles a effectivement  
5       été réalisée, même en l'absence de rabais, n'y aurait-il pas une perte  
6       de revenus due à ces transactions opportunistes ? Le cas échéant,  
7       veuillez quantifier cette perte de revenu pour 2001, 2002, 2003 et 2004.

8       **R34.3     Pour les années 2001, 2002 et 2003, voir la réponse à la**  
9       **question 34.2. Pour l'année 2004, voir réponse à la question**  
10       **31.1.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2           | Doc. 5           page 13    I. 4-6**

11  
12       Citation :

13           La politique de rabais proposée par le Transporteur est non  
14           discriminatoire et s'applique uniformément à l'ensemble des clients  
15           du service de point à point horaire, tout en permettant d'offrir aux  
16           clients un outil de flexibilité additionnelle pour gérer le risque  
17           financier associé à ces transactions.

18  
19       35.1 Est-ce que le Transporteur a évalué la pertinence d'un rabais qui  
20       s'appliquerait uniquement aux clients tiers ?

21       **R35.1     Non.**

22           35.1.1 Le cas échéant, veuillez expliquer pourquoi cette approche n'a  
23           pas été retenue.

24       **R.35.1.1   Une telle approche serait indûment discriminatoire envers le**  
25       **client Hydro-Québec Production qui n'aurait pas alors droit à**  
26       **des conditions équivalentes à celles qui seraient offertes aux**  
27       **autres clients du Transporteur. De plus, si les objectifs visés**  
28       **par la politique de rabais étaient atteints, le Transporteur se**

1                    **verrait privé du plus important client pouvant potentiellement**  
2                    **donner effet à celle-ci.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-2            | Doc. 5            page 13    I. 12-16**

3  
4    Citation :

5            De plus, la politique de rabais proposée sera efficace dans la  
6            mesure où elle n'aura pas pour effet d'accroître la facture de  
7            transport applicable au Distributeur pour le service d'alimentation  
8            de la charge locale. Pour atteindre cet objectif, les revenus  
9            additionnels du service de point à point horaire qui en découleront  
10            doivent au minimum couvrir les coûts associés à son application.

11  
12    36.1 Devrait-on également tenir compte des pertes de revenus pour les  
13            transactions qui auraient eu lieu en l'absence des rabais ?

14    **R36.1    Dans l'hypothèse où une transaction ayant bénéficié d'un**  
15            **rabais du Transporteur se serait quand même réalisée en**  
16            **l'absence d'un écart de prix favorable entre les marchés**  
17            **d'origine et de destination, le Transporteur ne dispose d'aucun**  
18            **moyen pour valider une telle hypothèse. Le Transporteur ne**  
19            **peut donc en tenir compte dans l'évaluation qu'il fera de la**  
20            **politique de rabais.**

21    36.2 Le cas échéant, veuillez expliquer comment le Transporteur tiendra  
22            compte de cet aspect dans le suivi de sa politique de rabais.

23    **R36.2    Voir réponse à la question 36.1.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-4            | Doc. 1            page 14    I. 6-12**

24  
25    Citation :

26            La prévision de la capacité de transport excédentaire disponible sur  
27            le réseau, commercialisable au moyen de transactions à court  
28            terme, permet d'obtenir les revenus qui réduiront la part des

1           revenus requis assumée par les clients des services de transport à  
2           long terme (charge locale, réseau intégré et point à point à long  
3           terme). En d'autres termes, ce sont les revenus requis résiduels,  
4           soit les revenus requis sans les revenus des transactions à court  
5           terme, qui sont utilisés pour l'établissement du tarif de transport  
6           annuel.

7

8           37.1 Est-ce que le Transporteur planifie son système sans aucunement tenir  
9           compte des besoins futurs d'exportation d'HQ Production ?

10       **R37.1       Le Transporteur planifie son réseau en tenant compte de la**  
11                   **prévision des besoins de la charge locale et du service de**  
12                   **transport de point à point à long terme. De plus, le**  
13                   **Transporteur tient compte des demandes de raccordement de**  
14                   **centrale qu'il reçoit périodiquement et effectue les**  
15                   **investissements requis pour procéder à ces raccordements**  
16                   **afin de répondre aux besoins de sa clientèle.**

17       37.2 Veuillez justifier l'utilisation de ce traitement des revenus prévus des  
18           transactions à court terme tenant compte de votre réponse à la  
19           question 37.1 ainsi qu'aux faits que a) la clientèle du service de point à  
20           point de Transporteur fait recours presque uniquement au service de  
21           court terme, et b) le taux d'utilisation du service de court terme est  
22           prévisible et prévu (voir HQT-2, doc. 2, page 10, tableau 5).

23       **R37.2       Dans sa décision D-2002-95, page 174, la Régie a énoncé ce**  
24                   **qui suit :**

25                   *« La Régie considère raisonnable de traiter les revenus des*  
26                   *ventes à court terme comme des excédents à déduire du*  
27                   *revenu requis total afin d'obtenir le revenu requis résiduel*  
28                   *qui sera réparti entre les services de transport à long terme.*

29                   *La Régie accepte la proposition du transporteur quant au*  
30                   *mode de détermination du revenu requis résiduel et accepte*  
31                   *de baser le calcul des tarifs de transport d'Hydro-Québec*  
32                   *sur ce revenu requis résiduel. »*

1           **Le Transporteur propose donc d'établir les tarifs de transport,**  
2           **incluant la facture de la charge locale, conformément à cette**  
3           **décision de la Régie. De l'avis du Transporteur, cette façon de**  
4           **faire favorisera la stabilité des tarifs de transport d'électricité**  
5           **au Québec.**

**RÉFÉRENCE: | HQT-4           | Doc. 1       page 15-16     I. 11-16, 1-3**

6  
7   Citation :

8           Dans le contexte de l'évolution des marchés voisins plus  
9           amplement décrit à la pièce HQT-2, Document 1, le Transporteur  
10          est d'avis que le maintien du statu quo quant à la structure tarifaire  
11          est dorénavant justifié pour permettre d'assurer à la charge locale  
12          la stabilité du coût unitaire du service de transport, dont elle a  
13          bénéficié depuis les dernières années. Cette approche permet  
14          également au Transporteur de poursuivre ses pratiques  
15          commerciales qui visent à tirer pleinement profit de l'optimisation de  
16          l'utilisation du réseau de transport par le biais des services de  
17          transport de point à point, permettant ainsi d'alléger la contribution  
18          de la charge locale.

19  
20   38.1 Est-ce que cette position visant le maintien du statu quo quant à la  
21          structure tarifaire est cohérente avec celle maintenue par le  
22          Transporteur dans le dossier R-3493 ?

23   **R38.1       Voir réponse à la question 9.1.**

24          38.1.1 Si oui, veuillez expliquer en détail cette cohérence.

25   **R38.1.1     Voir réponse à la question 9.1.**

26          38.1.2 Sinon, veuillez expliquer en détail pourquoi le Transporteur a  
27          modifié son point de vue.

28   **R38.1.2     Sans objet.**

**RÉFÉRENCE: | HQT-4 | Doc. 1 page 32 I. 7-13**

1

2

Citation :

3

Le Transporteur propose d'établir le tarif de ce service sur la base du prix de production, en utilisant la méthode approuvée par la Régie pour le tarif existant. Ainsi, lorsqu'il y a consommation supérieure à la quantité programmée, le tarif proposé correspond au prix de production majoré de 50 %. Le crédit accordé sur toute quantité livrée inférieure à la quantité programmée correspond à 50 % du coût moyen de fourniture de l'électricité patrimoniale.

4

5

6

7

8

9

10

11

39.1 Veuillez fournir des exemples des utilisateurs qui pourraient effectivement devoir payer le tarif de compensation d'écart de livraison.

12

13

**R39.1 Selon la modification proposée par le Transporteur pour le service de compensation d'écart de livraison que l'on retrouve à la pièce HQT-5, Document 3, une telle situation pourrait se produire si une charge raccordée au réseau du Transporteur via une interconnexion radiale consommait plus que la quantité programmée en vertu d'une réservation sur le réseau du Transporteur.**

14

15

16

17

18

19

20

21

22

39.2 Veuillez fournir l'historique des charges facturées pour ce service, depuis 2001, ainsi que des crédits accordés en cas de livraison inférieure à la programmation.

23

24

25

**R39.2 Voir réponse à la question 4.1 de la demande de renseignements numéro 1 de la Régie déposée comme pièce HQT-6, Document 1.**

26

27

28

29

30

31

32

1 39.3 Veuillez fournir des références à la preuve du Transporteur et aux  
2 décisions antérieures de la Régie concernant la méthode et les valeurs  
3 utilisées pour le calcul des tarifs du service de compensation d'écart de  
4 livraison.

5 **R39.3 Dans la demande R-3401-98 pour l'année 2001, les références**  
6 **concernant le tarif du service de compensation d'écart de**  
7 **livraison sont les suivantes : HQT-10, Document 1, pages 52**  
8 **et 53, HQT-13, Document 1, page 52 à 55, et décision**  
9 **D-2002-95, page 285. Dans la présente demande, les**  
10 **informations correspondantes sont contenues à la pièce**  
11 **HQT-4, Document 1, page 32.**

12 39.4 Veuillez expliquer pourquoi le tarif se base sur le « prix de production ».

13 **R39.4 Lorsque la consommation de la charge excède la quantité**  
14 **programmée par le client, le prix de production sert à établir**  
15 **le tarif. Voir réponse à la question 20.1 de la demande de**  
16 **renseignements numéro 1 de la Régie déposée comme pièce**  
17 **HQT-6, Document 1.**

18 39.5 Veuillez expliquer la source des valeurs utilisées pour le tarif existant et  
19 pour le tarif proposé.

20 **R39.5 Ces valeurs ont été communiquées au Transporteur par le**  
21 **fournisseur du service complémentaire, Hydro-Québec**  
22 **Production.**

23 39.6 Veuillez fournir la justification pour la majoration de 50 % du prix de  
24 production dans le tarif.

25 **R39.6 Voir réponse à la question 20.1 de la demande de**  
26 **renseignements numéro 1 de la Régie déposée comme pièce**  
27 **HQT-6, Document 1.**

1 39.7 Veuillez expliquer pourquoi le tarif se base sur le coût de fourniture de  
2 l'électricité patrimoniale, moins les pertes de transport et de distribution.

3 **R39.7 Lorsque la consommation de la charge est inférieure à la**  
4 **quantité programmée par le client, le coût moyen de fourniture**  
5 **de l'électricité patrimoniale sert à établir le crédit accordé au**  
6 **client. Voir également réponse à la question 20.2 de la**  
7 **demande de renseignements numéro 1 de la Régie déposée**  
8 **comme pièce HQT-6, Document 1.**

9 39.8 Veuillez fournir la justification pour la réduction de 50 % de ce coût de  
10 fourniture dans le tarif.

11 **R39.8 La tarification du service complémentaire d'écart de livraison**  
12 **se veut dissuasive, pour assurer que la clientèle des services**  
13 **de transport programme correctement ses livraisons**  
14 **d'électricité. Voir également réponse à la question 20.2 de la**  
15 **demande de renseignements numéro 1 de la Régie déposée**  
16 **comme pièce HQT-6, Document 1.**

**RÉFÉRENCE: | HQT-4 | Doc. 1 page 33 I. 10-15**

17

18 Citation :

19 Pour l'établissement du tarif de ce service, le Transporteur s'appuie  
20 sur la méthode retenue pour le tarif du service de compensation  
21 d'écart de livraison. Ainsi, le tarif proposé serait appliqué à toute  
22 quantité reçue par le Transporteur inférieure à la quantité  
23 programmée. De plus, il est proposé d'accorder un crédit sur toute  
24 quantité reçue par le Transporteur supérieure à la quantité  
25 programmée.

26

27 40.1 Veuillez fournir des exemples des utilisateurs qui pourraient  
28 effectivement devoir payer le tarif de compensation d'écart de  
29 réception.

1     **R40.1**     Dans le cas d'un producteur privé situé au Québec qui serait  
2                   lui-même client du service de transport en vertu de la Partie II  
3                   des *Tarifs et conditions* pour exporter, si la centrale livre  
4                   moins sur le réseau que la quantité programmée selon sa  
5                   réservation de transport, le service d'écart de réception  
6                   s'appliquerait alors.

7     40.2 Veuillez expliquer pourquoi le tarif se base sur le « prix de production ».

8     **R40.2**     Voir réponse à la question 20.1 de la demande de  
9                   renseignements numéro 1 de la Régie déposée comme pièce  
10                  HQT-6, Document 1.

11    40.3 Veuillez fournir la justification pour la majoration de 50 % du prix de  
12                  production dans le tarif.

13    **R40.3**     La tarification du service complémentaire d'écart de livraison  
14                  se veut dissuasive, pour assurer que la clientèle des services  
15                  de transport programme correctement ses livraisons  
16                  d'électricité. Voir également réponse à la question 20.1 de la  
17                  demande de renseignements numéro 1 de la Régie déposée  
18                  comme pièce HQT-6, Document 1.

19    40.4 Veuillez expliquer pourquoi le tarif se base sur le coût de fourniture de  
20                  l'électricité patrimoniale, moins les pertes de transport et de distribution.

21    **R40.4**     Lorsque la livraison de la centrale est supérieure à la quantité  
22                  programmée par le client, le coût moyen de fourniture de  
23                  l'électricité patrimoniale sert à établir le crédit accordé au  
24                  client. Voir également réponse à la question 20.2 de la  
25                  demande de renseignements numéro 1 de la Régie déposée  
26                  comme pièce HQT-6, Document 1.

1 40.5 Veuillez fournir la justification pour la réduction de 50 % de ce coût de  
2 fourniture dans le tarif.

3 **R40.5 La tarification du service complémentaire d'écart de réception**  
4 **se veut dissuasive, pour assurer que la clientèle des services**  
5 **de transport programme correctement ses livraisons**  
6 **d'électricité. Voir également réponse à la question 20.2 de la**  
7 **demande de renseignements numéro 1 de la Régie déposée**  
8 **comme pièce HQT-6, Document 1.**

9 40.6 Veuillez fournir un balisage des transporteurs nord-américains, à  
10 l'égard de leur service de compensation d'écart de réception, indiquant  
11 notamment comment ils traitent des producteurs d'électricité  
12 intermittente dont l'éolien.

13 **R40.6 Réponse du Dr Ren Orans :**

14 **Although I have not personally surveyed all of the North**  
15 **American transmission providers, under Schedule 4 of the**  
16 **OATT, the Transmission Provider establishes penalties for**  
17 **energy imbalances exceeding +/- 1.5 percent of the scheduled**  
18 **transaction. This is consistent with the language in**  
19 **Schedule 4 in HQT's tariff. As such, HQT's imbalance is**  
20 **consistent with the pro forma industry standard.**

21 **The FERC recently completed a staff briefing paper, Assessing**  
22 **the State of Wind Energy in Wholesale Electricity Markets**  
23 **(November, 2004) that addresses the interaction between**  
24 **transmission services and resources that produce intermittent**  
25 **power. The paper indicates that "The Commission has**  
26 **allowed more flexible deviation bands of +/-10 percent for open**  
27 **access retail service under the OATT due to a customer's**  
28 **inability to accurately forecast load and submit accurate**

1           **schedules. Similar flexibility could be incorporated into the**  
2           **OATT for transmission service involving wind generation.”**  
3           **(p 25 footnote 42).**

**RÉFÉRENCE : | HQT-4           | Doc. 1           page 36    I. 19-21**

4  
5    Citation :

6           ... en considérant des frais d’entretien et d’exploitation de même  
7           que la taxe sur le capital et la taxe sur les services publics (TSP)  
8           applicables.

9  
10    41.1 Veuillez préciser les taux et les modalités d’application de la taxe sur le  
11       capital et la taxe sur les services publics.

12   **R41.1    Voir la pièce HQT-7, Document 5, pages 18 à 21, déposée lors**  
13       **de la Phase 1 du présent dossier R-3549-2004, qui indique ces**  
14       **modalités ainsi que le taux de la taxe sur les services publics.**

15       **Le taux de la taxe sur le capital applicable en 2005 est 0,6 %.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-4           | Doc. 3           page 9       footnote 1**

16  
17    Citation :

18           Lusztig, C., P. Feldberg, R. Orans and A. Olson (2005) “A survey of  
19           transmission tariffs in North America,” Energy-The International  
20           Journal, forthcoming.

21  
22    42.1 Please provide a copy of the document cited.

23   **R42.1    Voir pièce HQT-4, Document 3.2.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-4 | Doc. 3 page 10 I. 20-21**

1

2

Citation :

3

British Columbia, like Québec, is a net exporter of electricity and  
relies on export revenue to maintain its low electricity rates.

4

5

6

43.1 Please explain specifically how revenues from the export of electricity  
contribute to maintaining low electricity rates in British Columbia.

7

8

**R43.1 Réponse du Dr Ren Orans :**

9

**Under the new Energy Plan in BC, the first C\$200 million of  
trade revenues flow back to reduce BC Hydro's revenue  
requirements.**

10

11

12

43.2 Please explain specifically how revenues from the export of electricity  
contribute to maintaining low electricity rates in Quebec.

13

14

**R43.2 Réponse du Dr Ren Orans :**

15

**An increase in electricity trade leads to increased use of the  
transmission interties and decreases the transmission portion  
of the revenue requirement paid for by Native Load.**

16

17

**RÉFÉRENCE : | HQT-4 | Doc. 3 page 17 I. 13-17**

18

19

Citation :

20

Two of these supplemental tests rely on HQT's planning data.

21

According to HQT-3, Document 1, HQT continues to plan its

22

system to provide adequate transmission capacity to meet its

23

system peak load. In HQT's planning process, system peak load is

24

derived from the sum of the coincident peak demands of NLS, NITS

25

and LT-PTP customers.

26

27

44.1 Given that HQ Production now uses short-term reservations for the vast  
majority of its export sales, do you find it plausible that TransÉnergie  
makes no provision for these export sales in its long-term system  
planning?

28

29

30

1 **R44.1 Réponse du Dr Ren Orans :**

2 **Yes, it is plausible that HQT does not plan for and construct**  
3 **new facilities based on its expected short term reservations,**  
4 **many of which are hourly non-firm.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-4 | Doc. 3 page 21 I. 18-22**

5  
6 Citation :

7 While there has been some displacement of LT-PTP reservations  
8 with shorter term point-to-point service, HQT maintains that this has  
9 been mainly caused by the evolution of day-ahead and hourly  
10 markets in neighboring jurisdictions. In this regard, I agree with  
11 HQT's point of view.

12  
13 45.1 Please explain in detail why you agree with HQT's point of view.

14 **R45.1 Réponse du Dr Ren Orans :**

15 **This evolution is largely due to energy market change. The**  
16 **creation of energy pools in Ontario, New York, New England**  
17 **and PJM has created a much more liquid hourly energy trading**  
18 **market among Hydro-Quebec's main electricity trading**  
19 **partners.**

20 45.2 Do you reject the hypothesis that the reduction for ST-PTP rates is in  
21 part responsible for this shift? If not, how do you evaluate the relative  
22 causal role of these two elements?

23 **R45.2 Réponse du Dr Ren Orans :**

24 **I understand that there was a simultaneous decline of the**  
25 **ST-PTP rate and the evolution of a more robust liquid hourly**  
26 **market. I have not attempted to separate their relative effects**  
27 **on the shifting from longer to shorter term transmission**  
28 **service.**

1 45.3 Are you familiar with TransÉnergie's request for revision of the decision  
2 from the first rate case (R-3493-02)?

3 **R45.3 Réponse du Dr Ren Orans :**

4 **Yes.**

5 45.4 Did you agree with the conclusions sought by HQT in this proceeding?

6 45.4.1 If so, have your views changed? Please explain.

7 **R45.4 Réponse du Dr Ren Orans :**

8 **It is my understanding that HQT's request to maintain a higher**  
9 **rate for hourly short-term service was based on the belief that**  
10 **lowering the rate would serve to lower revenues from point-to-**  
11 **point services, due to a potential shift from the long-term**  
12 **service to short-term services At the time, the demand for**  
13 **point-to-point use was relatively high and HQT did not believe**  
14 **that a lower point-to-point rate would materially increase the**  
15 **levels of point-to-point reservations. However, I have not**  
16 **compared transmission value with prices from this period and**  
17 **therefore do not have an informed opinion on the specific**  
18 **elements of this request**

19 **My new evidence tests the extent to which the lower hourly**  
20 **transmission rates would block trade. Using 2004 data, I did**  
21 **not find the existing hourly non-firm rate level would block**  
22 **substantial amounts of efficient trading. This finding does not**  
23 **mean that HQT's newly filed discounting index is not needed.**  
24 **This limited form of formula-based discounting should lead to**  
25 **additional sales and margin from short-term point-to-point**  
26 **service, over the hours when discounting is needed.**

1 I have argued in both of HQT's design cases that a flexible  
2 form of discounting is needed to promote additional sales  
3 during low use, low value periods. In HQT's first case, when  
4 the proposed hourly short term-rate was higher, I argued that  
5 it was particularly important to have a flexible form of  
6 discounting to promote additional sales during low use/value  
7 periods. Now that the posted rate is lower, the need for  
8 flexible discounting is also lower. HQT's proposal to offer a  
9 rate discount indexed to market value for the hourly non-firm  
10 service should provide effective discount transmission service  
11 during the limited number of hours when discounting is  
12 needed.

**RÉFÉRENCE : | HQT-4 | Doc. 3 page 21 I. 22-23**

13  
14 Citation :

15 Therefore, lowering the LT-PTP rates is unlikely to increase LT-  
16 PTP revenues.

17  
18 46.1 In your view, might increasing ST-PTP rates increase LT-PTP  
19 revenues? If not, why not?

20 **R46.1 Réponse du Dr Ren Orans :**

21 The increase of ST-PTP rates could lead to different situations.  
22 If customers switch from short-term services to a long-term  
23 service, there might be an increase in LT-PTP revenues. On  
24 the other hand, if customers believe that short-term services  
25 are more appropriate for their use than switching, there would  
26 be no change in LT-PTP revenues.

RÉFÉRENCE : | HQT-4 | Doc. 3 page 22 I. 14-17

1

2

Citation :

3

However, if selling non-firm service at lower rates leads to a transmission user's substituting non-firm for firm service, it only causes revenue loss to the transmission provider, without improving capacity utilization.

4

5

6

7

8

47.1 Has the reduction of HQT's non-firm hourly service to a rate lower than its firm rates led its principal client to substitute non-firm for firm service? Please justify for your answer based on the evolution of HQT's use of firm and non-firm service from 2001 through 2004.

9

10

11

12

**R47.1 Réponse du Dr Ren Orans :**

13

**Given that LT-PTP reservations decreased and that ST-PTP increased from 2001 through 2004, it would be reasonable to assume that the change occurred due to various factors, such as the lowering of the short-term rate, the evolution of the North-American energy markets toward short-term transactions and the participation of HQT in these markets. However, I cannot evaluate the specific contribution of each factor.**

14

15

16

17

18

19

20

RÉFÉRENCE : | HQT-4 | Doc. 3 page 25 I. 6-8

21

22

Citation :

23

HQT's proposed AS designs continue to be very similar to those offered in many other open access jurisdictions, and fulfill HQT's requirement to be the supplier of last resort of these services.

24

25

26

1 48.1 What other suppliers can provide these services in Quebec?

2 **R48.1 Réponse du Dr Ren Orans :**

3 **Within HQT's control area, HQ Production is de facto the only**  
4 **primary supplier of ancillary services. To fulfill its**  
5 **requirements described in the OATT, HQT must make these**  
6 **ancillary services available to all eligible market participants.**  
7 **This arrangement is similar to those in other open access**  
8 **jurisdictions, see R.24.1.**

9 48.2 In what sense is HQT the « supplier of last resort » of these services?

10 **R48.2 Réponse du Dr Ren Orans :**

11 **The OATT requires that HQT must supply the necessary AS to**  
12 **promote open access if they cannot be self provided or**  
13 **purchased from the market. For AS comparison, see R.24.1.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-4 | Doc. 3 page 25 I. 20-21**

14  
15 Citation :

16 Also, FERC continues to advocate full rolled-in treatment of  
17 network interconnection costs over a 5 year period.

18

19 49.1 Please provide references to recent FERC decisions in support of this  
20 statement.

21 **R49.1 Réponse du Dr Ren Orans :**

22 **Please see paragraph 720 of FERC Order No. 2003 Docket**  
23 **RM02-1-000 on Standardization of Generator Interconnection**  
24 **Standards and Procedures, issued July 24, 2003.**

25 49.2 Please specify if or to what extent FERC's policy of full rolled-in  
26 treatment applies to :

- 1           49.2.1 interconnection costs,  
2           49.2.2 network upgrades and  
3           49.2.3 direct assignment facilities.

4   **R49.2     Réponse du Dr Ren Orans :**

5           **Prior to Order No. 2003, FERC used a *sole use and benefits***  
6           ***test* to distinguish between (a) the portion of interconnection**  
7           **that was to be directly assigned to the customer, and (b) the**  
8           **portion that was to be included in the utilities network facilities**  
9           **charges. Order No. 2003 requires the transmission entity to**  
10          **determine a physical point of interconnection (e.g. substation)**  
11          **to separate network from direct assignment facilities. For**  
12          **example, this point in BCTC's transmission system is the point**  
13          **of interconnection at the substation. Any facilities required for**  
14          **interconnection on the customer side of the substation are**  
15          **direct assignment facilities. Facilities required for**  
16          **interconnection on the utility side of the substation are**  
17          **network upgrades. FERC's rolled-in treatment in Order**  
18          **No. 2003 applies to the network upgrade portion of**  
19          **interconnection costs.**

20          49.3 Does the term « network upgrade » have precisely the same meaning  
21          in Quebec and for FERC? If not, please explain.

22   **R49.3     Les deux définitions, celle de "network upgrade" à laquelle**  
23          **réfère le Dr Ren Orans ci-dessus et celle d'ajouts au réseau**  
24          **utilisée par le Transporteur, sont partiellement différentes.**  
25          **Dans sa décision D-2002-95, la Régie a approuvé le retrait des**  
26          ***Tarifs et conditions* du concept d'installations d'attribution**  
27          **particulière que l'on retrouvait au Règlement 659**

1 d'Hydro-Québec, pour les raisons décrites aux pages 297 à  
2 300 de cette décision.

3 Ainsi, les ajouts au réseau du Transporteur auxquels la Régie  
4 fait référence comprennent les ajouts et modifications  
5 effectuées par le Transporteur pour répondre aux besoins des  
6 clients du service en réseau intégré et ceux des clients des  
7 services de point à point, ainsi que pour répondre aux besoins  
8 de la charge locale, tel que précisé à la décision précitée et  
9 aux *Tarifs et conditions*.

**RÉFÉRENCE :** | HQT-4 | Doc. 3 | page 25 | I. 21-24

10  
11 Citation :

12 HQT's partial rolled-in treatment strikes a balance between  
13 protecting existing transmission customers from stranded costs,  
14 and mitigating what can be prohibitive new interconnection and  
15 upgrade costs.  
16

17 50.1 Please elaborate on this notion of « striking a balance ». In what sense  
18 are transmission customers potentially exposed to stranded costs?

19 **R50.1 Réponse du Dr Ren Orans :**

20 **When interconnection costs are entirely rolled into the**  
21 **transmission rate base, existing customers bear the risk that**  
22 **the new (interconnecting) customer will not continue to use**  
23 **transmission services for a sufficient period to pay for its**  
24 **interconnection costs. If the new customer leaves**  
25 **prematurely, any incremental transmission costs that were**  
26 **built solely for the use and benefit of that customer can**  
27 **become stranded and must be collected from other**  
28 **transmission customers.**

1           **In contrast, if a new customer must pay for the entire cost of**  
2           **new interconnection, existing customers are protected from**  
3           **any risk of stranded costs, but new customers can face**  
4           **prohibitive interconnection costs. Hence, HQT’s partial rolled-**  
5           **in treatment of interconnection costs strikes a reasonable**  
6           **balance between protecting exiting customers and mitigating**  
7           **prohibitive interconnection costs for new customers.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-4           | Doc. 3           page 27   I. 16-18**

8

9           **Citation :**

10           Moreover, the analysis shows that the discounting actually reduced  
11           the contribution to fixed costs made by short-term transmission  
12           users.

13

14           51.1 Was this result surprising to you, or was it foreseeable?

15           **R51.1    Réponse du Dr Ren Orans :**

16           **Given the parameters set by the Regie, the result was not**  
17           **surprising.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-4           | Doc. 3           page 27   I. 19-21**

18

19           **Citation :**

20           For the 1-year period in which the transitional discount was in  
21           effect, HQT’s analysis shows that third-party customers did not  
22           increase their off-peak transmission use.

23

24           52.1 Why do you limit your statement to third-party customers?

25           **R52.1    Réponse du Dr Ren Orans :**

26           **This is a restatement of HQT's findings indicated in HQT-2,**  
27           **Document 3.**

1 52.2 Did HQP increase its off-peak transmission use during this period?

2 **R52.2 Réponse du Dr Ren Orans :**

3 **I do not know.**

4 **RÉFÉRENCE : | HQT-4 | Doc. 3 page 28 I. 18-21**

5 Citation :

6 NE). My analysis assumes a transmission customer (who is  
7 engaged in day- trading) would place a maximum value for HQT's  
8 short-term point-to-point service equal to the difference between  
9 the lowest off-peak price in any of the three markets and highest  
10 on-peak price in the same markets.

11  
12 53.1 Please explain what « day trading » is in a transmission context.

13 **R53.1 Réponse du Dr Ren Orans :**

14 **A day trader in the context of this analysis buys energy in one**  
15 **period at a low price and resells it at a higher price in the next**  
16 **period. Periods are defined as on-peak and off-peak periods**  
17 **within the same day.**

18 53.2 Based on your example, it would appear that your hypothetical  
19 customer is one who can purchase power off-peak in one market and  
20 resell it on-peak in another. What type of transmission customer can  
21 undertake this activity?

22 **R53.2 Réponse du Dr Ren Orans :**

23 **A transmission customer with storage capability can**  
24 **undertake this activity.**

25 53.3 Please explain the conceptual difference between the market value of  
26 transmission and the market value of storage.

1    **R53.3**    Réponse du Dr Ren Orans :

2                    The market value of transmission between points A and B is  
3                    typically defined as the energy price difference between A and  
4                    B. The market value of storage at point A at time T1 and at  
5                    point A at time T2 is the energy price difference between T1  
6                    and T2. My analysis provides a plausible estimate of  
7                    transmission value to a transmission customer with storage.

8                    **RÉFÉRENCE :** | HQT-4                    | Doc. 3                    page 29    I. 16-18

9                    Citation :

10                    Adopting the AEP on-peak pricing formula would raise the  
11                    \$8.33/MW-h rate to a \$17.5/MW-h rate, which would block trade  
12                    during 30.3% of the days in 2004.

13  
14                    54.1 Please describe the calculations for your estimate of an AEP on-peak  
15                    hourly rate.

16    **R54.1**    Réponse du Dr Ren Orans :

17                    The estimate in the reference was calculated as follows:  
18                    (\$72.90 \$/kW-year / 52 weeks per year / 5 days per week /  
19                    16 hours per day) x 1000 kW per MW = \$17.52 \$/MW/h.

20                    54.2 Are you familiar with any utilities that use such a rate?

21    **R54.2**    Jurisdictions such as Manitoba, SaskPower and New  
22                    Brunswick in Canada and Puget Sound Energy, Portland  
23                    General Electric and Southern Company in the U.S. use the  
24                    AEP method.

1 54.3 Please comment on the potential advantages and disadvantages for  
2 using such an approach in Quebec.

3 **R54.3 Réponse du Dr Ren Orans :**

4 **All short-term rates proposed by HQT are consistent with the**  
5 **AEP approach, with the exception that HQT does not offer**  
6 **peak and non-peak hourly service, according to the Régie's**  
7 **decision in the previous rate case. If HQT were to offer peak**  
8 **and non-peak hourly service and consequently increase its**  
9 **hourly non-firm price to 17.52 \$/MW-h, the rate could cause**  
10 **instability in the rate design process and also a rate shock for**  
11 **the PTP customers due to an increase of more that 200% of**  
12 **the current rate. The rate would also provide a significant**  
13 **barrier to trade and substantially reduce point-to-point-use.**  
14 **This loss in transmission sales and revenue would potentially**  
15 **be offset, to some extent, by an increase in margin from the**  
16 **remaining point-to-point use. Again, I believe that the**  
17 **transmission providers should seek to efficiently price and**  
18 **utilize their facilities, while assuring that all uses make a fair**  
19 **and reasonable contribution to fixed costs. The analysis**  
20 **described in my direct testimony finds that the proposed**  
21 **modification to the hourly non-firm peak period rate, that was**  
22 **initially adopted by the Régie, continues to strike a reasonable**  
23 **balance between the competing goals of efficient pricing and**  
24 **fixed cost recovery.**

<b>RÉFÉRENCE 1:</b>	<b>HQT-4</b>	<b>Doc. 3</b>	<b>page 30</b>	<b>l. 5-12</b>
<b>RÉFÉRENCE 2:</b>	<b>HQT-4</b>	<b>Doc. 3</b>	<b>page 40</b>	<b>l. 18-20</b>
<b>RÉFÉRENCE 3:</b>	<b>HQT-4</b>	<b>Doc. 3</b>	<b>page 41</b>	<b>l. 14-15</b>

1

2 Citation 1 :

3 HQT's proposed OATT already incorporates an appropriate level of  
4 discounting into its ST-PTP rates because HQT advocates, with  
5 reason, (a) the use of a 1-CP, instead of a 12-CP, allocation to set  
6 the LT-PTP rate; (b) the continued use of firm and non-firm short  
7 term pricing distinctions for service with reservation durations  
8 beyond 1 hour; and (c) the use of 8760 hours (equivalent to a 100%  
9 load factor) as the divisor to derive the short- term non-firm rate.  
10 Hence, the resulting short-term rates should not be an obstacle to  
11 the economic use of transmission during most hours of the year.  
12

13 Citation 2 :

14 This is in sharp contrast to HQT's, and my own, analysis showing  
15 that HQT's proposed ST-PTP rates for hourly non-firm service  
16 would not inhibit substantial levels of trading.  
17

18 Citation 3 :

19 The overall recommendation of my testimony is that HQT's  
20 proposed OATT should be adopted in its entirety.  
21

22 Preamble : In reference 1, you indicate that ST-PTP rates already  
23 incorporate an appropriate level of discounting and are not an obstacle to  
24 transmission use during most hours of the year. In reference 2, you indicate  
25 that the ST-PTP rates in HQT's original filing would not inhibit substantial  
26 levels of trading. In reference 3, you fully endorsed HQT's proposed OATT  
27 as initially filed.

28 55.1 Please explain your point of view concerning the discount proposal  
29 contained in HQT-2, doc. 5. In particular, please indicate whether or  
30 not, in your view :

31 55.1.1 it is necessary to remove a significant obstacle to efficient use of  
32 the transmission system,

33 55.1.2 it will lead to significantly increased system usage,

1           55.1.3 it will lead to significantly increased point to point revenue,  
2           55.1.4 it involves a risk of reduced point to point revenues for some  
3           transactions.

4   **R55.1     Réponse du Dr Ren Orans :**

5           **Using calendar year 2004 market data, my analysis shows that**  
6           **the existing rate would not have blocked significant amounts**  
7           **of trade. Using this evidence, one may reasonably conclude**  
8           **that the maximum short term rates proposed by HQT did not**  
9           **pose a substantial barrier to efficient levels of trading for a**  
10          **generator with storage capability during most hours.**

11          **However, I am not suggesting that it would be reasonable to**  
12          **assume that the future market conditions will always be the**  
13          **same as those in 2004. Energy markets are highly**  
14          **unpredictable; and there may be periods when transmission**  
15          **values may decrease substantially, making it necessary and**  
16          **beneficial to offer either a formal discounting index (as**  
17          **proposed by HQT) or some form of more flexible discounting.**

18          **HQT's proposed discounting mechanism will provide**  
19          **discounts when and if the estimated value of transmission is**  
20          **less than the posted maximum price. Conversely, the**  
21          **discounting mechanism, results in a price equal to the posted**  
22          **price when the estimated transmission value is higher than the**  
23          **posted price. Given its construction, the discounting**  
24          **mechanism can only work to increase usage and point-to-**  
25          **point revenues. The only way that HQT's proposed**  
26          **discounting mechanism will reduce point-to-point revenues is**  
27          **when the estimated transmission value is substantially lower**

1            **than a potential customer's actual value. Although this type of**  
2            **forecasting error may happen on an occasional basis, there is**  
3            **no reason to expect that HQT's proposed index will**  
4            **systematically underestimate transmission value.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-4            | Doc. 3            page 33    I. 19-23**

5  
6            Citation :

7            Users of short-term service under pool designs do not pay fixed  
8            charges because the TRR is collected from loads through access  
9            fees. However, users of “export and through” service typically pay a  
10           separate reservation charge to ensure that loads in neighboring  
11           regions that benefit from using the transmission system also  
12           contribute to cost recovery.

13  
14           56.1 Can this same justification for « export and through » charges also be  
15           applied to point to point charges in the Quebec system?

16           **R56.1       Réponse du Dr Ren Orans :**

17           **Yes, point-to-point rates in Open Access jurisdictions are**  
18           **similarly used and have similar motivations to export and**  
19           **through charges in jurisdictions with energy pools. There is**  
20           **no need in an Open Access jurisdiction to have an additional**  
21           **export and through charge since point to point service already**  
22           **serves this function.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-4            | Doc. 3            page 37    I. 7-15**

23  
24           Citation :

25           ■ Canadian open access jurisdictions: Saskatchewan,  
26           Manitoba, New Brunswick and British Columbia. Except for  
27           BC Hydro's OATT, which incorporates path-specific  
28           incremental costs, all of them have implemented a FERC pro  
29           forma tariff design.

- 1           ▪ U.S. open access jurisdictions: Puget Sound, Portland,  
2           Southern, Entergy, Bonneville Power Administration (BPA).  
3           All of them offer LT-PTP services per FERC's pro forma  
4           tariff. This is notwithstanding that BPA has separate  
5           “pancaked” rates for its Southern Intertie and for Motana.  
6

7       57.1 Please explain in detail the path-specific “incremental cost approach”  
8       applied in B.C.

9       **R57.1     Réponse du Dr Ren Orans :**

10           **The path specific approach in B.C. has recently been replaced**  
11           **with a standard postage stamp design with a “Deferral Credit”**  
12           **that aims to encourage efficient location decisions by new**  
13           **generators. The Deferral Credit is calculated using an**  
14           **“incremental cost approach” and pays a generator 75 percent**  
15           **of the estimated savings associated with the generator's**  
16           **deferral of new investments.**

17           **The former “incremental cost approach” used in BC Hydro’s**  
18           **WTS tariff required the reserving customer to specify a Point**  
19           **of Receipt (POR) for power injection and a Point of Delivery**  
20           **(POD) for power withdrawal, which together form a request for**  
21           **reservation on a transmission path. The customer would then**  
22           **pay the rate corresponding to the path in the point-to-point**  
23           **rate matrix. The PTP rate matrix used in 2004 is shown below**

1 **Table 1: Total Rate (w/ Residual Postage Stamp Rate) (\$/kW-mo)**

Point of Receipt Region	Point of Delivery Region					
	Northern Interior	Southern Interior	Lower Mainland	Vancouver Island	Alberta	BPA
Northern Interior	\$4.20	\$4.20	\$4.20	\$4.20	\$4.20	\$4.20
Southern Interior	\$4.20	\$4.20	\$4.62	\$4.62	\$4.20	\$4.62
Lower Mainland	\$4.20	\$4.20	\$4.20	\$4.20	\$4.20	\$4.20
Vancouver Island	\$4.20	\$4.20	\$4.20	\$4.20	\$4.20	\$4.20
Alberta	\$4.20	\$4.20	\$4.62	\$4.62		\$4.62
BPA	\$4.20	\$4.20	\$4.20	\$4.20	\$4.20	

2 Note: These rates were based on the Interim Rates approved the BCUC (British  
 3 Columbia Hydro and Power Authority, Electric Tariff, Fifth Revision of page C-101)

4 The PTP rate matrix was constructed by summing: (a) the  
 5 postage stamp transmission rate, which is designed to recover  
 6 the transmission revenue requirement, and (b) BCTC’s path-  
 7 specific long-run incremental cost (LRIC). The rate matrix was  
 8 designed to be revenue neutral, so the expected revenue  
 9 collected from the LRIC portion of the rate matrix was removed  
 10 from the transmission revenue requirement used to determine  
 11 the postage stamp rate.

12 57.2 Please explain the justification for BPA’s maintaining pancaked rates for  
 13 its Southern Intertie and for Montana.

14 **R57.2 Réponse du Dr Ren Orans :**

15 The pancaked intertie rates provide an additional contribution  
 16 to fixed costs from transactions that flow to and from Montana  
 17 and California. The rates lower transmission costs for BPA  
 18 customers. The region has been actively working on forming  
 19 an RTO for the last decade. One of the primary goals of the  
 20 RTO will be to facilitate trade through elimination of pancaked  
 21 transmission rates and export fees.

<b>RÉFÉRENCE 1:</b>	<b>HQT-4</b>	<b>Doc. 3</b>	<b>page 38</b>	<b>I. 4-6</b>
<b>RÉFÉRENCE 2:</b>	<b>HQT-4</b>	<b>Doc. 3</b>	<b>page 38</b>	<b>I. 15-16</b>

1  
2  
3  
4  
5  
6  
7  
8  
9  
10  
11

Citation 1:

- HQT's proposed hourly non-firm rate at 1/24 of its non-firm daily rate, the same as Manitoba Hydro and New Brunswick Power for their hourly off-peak rates.

Citation 2:

- Hourly rates : Puget, Portland, Southern and Entergy have peak and off-peak hourly rates at 1/16 and 1/24 of their daily rates.

1 58.1 Please describe the approach used for hourly on-peak and off-peak  
2 rates in the other Canadian jurisdictions.

3 **R58.1 Réponse du Dr Ren Orans :**

4 **The approaches are given the table below.**

5 **Table R58.1 – Summary of short-term service designs**  
6 **for Canadian Jurisdictions**

HQ TransÉnergie (Open access)	Standard 888 design Hourly service: Daily non-firm rate divided by 24
BCTC (Open access)	The short-term price is tied to one-fourth of the difference between the price of electricity in Alberta and the electricity price at COB. The index attempts to provide a value for transmission between those two markets with a minimum price equal to the incremental transaction cost. The index is capped at the maximum rate equal to the annual rate divided by 8760. Discounted weekly rates are also available and are a function of both the long term maximum rate and the short-term transmission value index.
Alberta (Pool design)	There are three demand opportunity services (DOS), all subject to capacity availability: (a) recallable within 7 minutes, (b) recallable within an hour; and (c) non-recallable with term up to 1 year. Applied to metered energy, the per MWh charge is the lowest for (a) and highest for (c). The minimum capacity payment is 75% of the per MWh charge for the scheduled capacity times hours in the transaction.
Ontario (Pool design)	All loads pay separate network service fees in \$/kW form. There is no distinction between short- and long-term transmission usage fees.
SaskPower (Open access)	Standard 888 design. Hourly service: Daily rate divided by 16
Manitoba (Open access)	Standard 888 design. Hourly on-peak service: Daily on-peak rate divided by 16 Hourly off-peak service: Daily off-peak rate divided by 24
New Brunswick (Open access)	Standard 888 design. Hourly on-peak service: Daily on-peak rate divided by 16 Hourly off-peak service: Daily off-peak rate divided by 24

7 58.2 Please describe the approach used for hourly on-peak and off-peak  
8 rates in the other U.S. jurisdictions.

9 **R58.2 Réponse du Dr Ren Orans :**

10 **The approaches are given the table below.**

1  
2

**Table R58.2 – Summary of short-term service designs  
for U.S. Jurisdictions**

Bonneville Power Administration (BPA) (Open access)	Standard 888 design with a lower rate for longer reservations: Hourly service: Daily rate for service of 1-5 days divided by 16
Puget Sound Energy (Open access)	Standard 888 design. Hourly on-peak service: Daily on-peak divided by 16 Hourly off-peak service: Daily off-peak divided by 24
Portland General Electric (Open access)	Standard 888 design. Hourly on-peak service: Daily on-peak divided by 16 Hourly off-peak service: Daily off-peak divided by 24
Southern Company (Open access)	Standard 888 design. Hourly on-peak service: Daily on-peak divided by 16 Hourly off-peak service: Daily off-peak divided by 24
Energy (Open access)	Standard 888 design. Hourly on-peak service: Annual divided by 4,160 Hourly off-peak service: Annual divided by 8,760
California (Pool design)	In pool designs, there is no discounting of the access fees to encourage short term use. Instead, there are periodic auctions of FTRs that provide a hedge against future congestion costs. California holds annual FTR auctions for transmission capacity available after accounting for committed uses. FTRs can be resold in the secondary market.
PJM (Pool design)	Annual FTR auction for all transmission capacity based on single feasible dispatch. Existing firm transmission customers are allocated rights to a share of FTR auction revenues. Monthly auctions allow FTR holders to reconfigure their rights (to allow different PORs/PODs). FTRs can be resold in the secondary market.
Midwest ISO (Pool design)	Annual FTR auction for all transmission capacity based on single feasible dispatch. Existing rights-holders receive a share of auction revenue. Monthly auctions allow FTR holders to reconfigure their rights (to allow different PORs/PODs). FTRs can be resold in the secondary market.
New England (ISO-NE) (Pool design)	Annual FTR auction for all transmission capacity based on single feasible dispatch. Existing rights-holders receive a share of auction revenue. Monthly auctions allow FTR holders to reconfigure their rights (to allow different PORs/PODs). FTRs can be resold in the secondary market.
New York (NYISO) (Pool design)	Seasonal FTR auction for capacity available after accounting for committed uses. FTRs can be resold in the secondary market.
Texas (ERCOT) (Pool design)	Annual FTR auction for 60% of capacity available after accounting for committed uses. Additional monthly auctions.

**RÉFÉRENCE : | HQT-4 | Doc. 3 page 38 I. 23-25**

1  
2

Citation :

3 BCTC has also recently experienced substantial reductions in its  
4 PTP revenues, due primarily to lower transmission use.

5

6 59.1 What are the causes of lower transmission use in the BCTC system?

7 **R59.1 Réponse du Dr Ren Orans :**

8 **The causes are (a) declining transmission values, as measured**  
9 **by locational market price differences; and (b) shrinking trade**  
10 **volumes.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-4 | Doc. 3 page 39 footnote 14**

11  
12

Citation :

13 The estimated transmission value is the difference between the  
14 price of electricity in Alberta and the Mid-Columbia pricing point in  
15 the Pacific Northwest. See BCTC Application for Open Access  
16 Tariff, December 9th, 2004 p.63.

17

18 60.1 Is this transmission value determined on an hourly basis, or as an  
19 average? Please explain.

20 **R60.1 Réponse du Dr Ren Orans :**

21 **The transmission market value is estimated for a 24 hour**  
22 **period using hourly price data in Alberta and at Mid-C. The**  
23 **Alberta market price data is hourly. The Mid-C price data is by**  
24 **high- and low-load hour period, which is allocated into hourly**  
25 **values.**

1 60.2 If an average, over what period?

2 **R60.2 Réponse du Dr Ren Orans :**

3 **Hourly estimates are used.**

4 60.3 Please indicate the approximate share of wheel-through service, as a  
5 percentage of all point-to-point reservations, in B.C. and in Quebec.

6 **R60.3 Réponse du Dr Ren Orans :**

7 **The estimated point-to-point revenue for BCTC's fiscal 05/06**  
8 **year is approximately \$82 million (CAD) per year. This is**  
9 **approximately 14 percent of its \$590 million per year**  
10 **transmission revenue requirement. HQT expects**  
11 **approximately \$108 million (CAD) of point-to-point revenues in**  
12 **2005, which is 4 percent of its \$2 591 million annual revenue**  
13 **requirement.**

14 **RÉFÉRENCE : | HQT-4 | Doc. 3 page 40 I. 8-11**

15 Citation :

16 I do not believe this form of indexed pricing is appropriate for  
17 Quebec, given its high cost of implementation and the resulting shift  
18 of fixed costs to native load consumers.  
19

20 61.1 Please specify what you mean by « its high cost of implementation ».

21 **R61.1 Réponse du Dr Ren Orans :**

22 **The process used to calculate and implement BCTC's index,**  
23 **which provides firm and non-firm prices for transactions**  
24 **between 1 hour and 1 month ahead was relatively complex and**  
25 **expensive to implement.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-4 | Doc. 3 page 40 I. 22-28**

1

2

Citation :

3

7.2.4. Export Fees

4

Except for BPA, all open access designs collect their fixed costs primarily through their long-term reservation charges. Hence, HQT's lack of wheeling and export fee is not at odds with the open access designs used in open access jurisdictions without an ISO and a power pool.

5

6

7

8

9

In contrast, power pools typically collect the majority of their fixed costs from loads; and they sometimes require the use of a wheeling or an export fee to ensure a fair contribution to fixed costs by marketers and generators.

10

11

12

13

14

Preamble : The reference appears to suggest that HQT does not collect the majority of its fixed costs from loads, and that it does not have charges analogous to wheeling and export fees.

15

16

17

18

62.1 Please clarify your perspective with regard to the relationship between HQT's tariff and those used in other open access and power pool jurisdictions.

19

20

21

**R62.1 Réponse du Dr Ren Orans :**

22

**It is true that Domestic Service in HQT's OATT collects a majority of HQT's fixed costs. The contrast I am referring to is that pools require an export fee to assure that generators pay some contribution to fixed costs when passing through or exporting. This is in distinct contrast to an open access jurisdiction that typically has loads pay through their use of network service (Domestic Service) and generators pay point-to-point service for out and through transactions.**

23

24

25

26

27

28

29

RÉFÉRENCE : | HQT-5 | Doc. 1 | page 8 | I. 2-4

1  
2 Citation :

3 À la page 22 de sa décision D-2002-286, la Régie demande au  
4 Transporteur de lui faire rapport sur l'utilisation du point HQT lors  
5 de son prochain dossier tarifaire.  
6

7 63.1 Où se trouve le rapport du Transporteur sur l'utilisation du point HQT ?

8 **R63.1 Le rapport sur l'utilisation du point HQT se retrouve à la pièce**  
9 **HQT-5, Document 1, page 8. Pour compléter ce rapport, le**  
10 **Transporteur juge utile d'ajouter qu'Hydro-Québec**  
11 **Production utilise le point HQT dans la majorité de ses**  
12 **livraisons en service de point à point, ainsi que dans ses**  
13 **réceptions de ressources non désignées pour alimenter la**  
14 **charge locale. Le point HQT est disponible pour tous les**  
15 **clients du service de transport, bien qu'aucun autre client**  
16 **n'ait utilisé à date le point HQT comme point de réception**  
17 **pour effectuer des livraisons à l'extérieur du réseau à ce jour.**

18 63.2 Veuillez préciser, pour tout client du service de point à point qui utilise  
19 le point de réception HQT :

20 63.2.1 son nom,

21 **R63.2.1 Hydro-Québec Production est le seul client des services de**  
22 **point à point à utiliser le point de réception HQT à ce jour.**

23 63.2.2 le nombre d'installations de production qu'il détient dans la zone  
24 de réglage du Transporteur,

25 **R.63.2.2 Hydro-Québec Production dispose d'un parc de production**  
26 **de 58 centrales, de la majeure partie de la production de la**  
27 **centrale des Churchill Falls et du parc éolien de St-Ulric et**

1                    **elle a pris des engagements en vertu de 95 contrats d'achat**  
2                    **d'électricité auprès d'autres producteurs.**

3                    63.2.3 le volume de réservations horaires qu'il a fait pour chacune des  
4                    années entre 2001 et 2004, inclusivement, utilisant le point de  
5                    réception HQT, et

6                    **R.63.2.3 Voir réponse à la question 18.4.**

7                    63.2.4 le volume de réservations horaires qu'il a fait pour chacune des  
8                    années entre 2001 et 2004, inclusivement, utilisant un point de  
9                    réception correspondante à une centrale électrique.

10                  **R.63.2.4 Aucune telle réservation.**

11                  Dans le cas où le Transporteur s'objecte à dévoiler ses informations  
12                  pour des clients tiers, veuillez remplacer le nom de chaque client avec  
13                  une lettre.

14                  63.3 Veuillez indiquer, s'il y a eu, les cas où un client aurait indiqué HQT  
15                  comme son point de réception malgré le fait que l'énergie transportée  
16                  aurait été produite dans une unique centrale, malgré les libellés des  
17                  articles et 13.7 b) et 14.5 a) des *Tarifs et conditions*.

18                  **R63.3 Aucun tel cas.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-5                    | Doc. 1                    page 9                    I. 2-8**

19  
20                  Citation :

21                  Le Transporteur propose d'établir un plafond distinct des coûts qu'il  
22                  assume pour les ajouts à son réseau dans le cas d'un alimentation  
23                  temporaire de plus d'un an, par exemple dans le cas de  
24                  l'alimentation d'un chantier de construction de centrale, ceci afin  
25                  d'éviter que le coût assumé par le Transporteur ne soit supérieur  
26                  aux revenus découlant du service rendu. Il est proposé dans ce cas  
27                  que le plafond soit établi en proportion de la durée du service  
28                  temporaire, par rapport à une durée de vingt ans, en valeur  
29                  actualisée.

31                  64.1 Veuillez préciser la signification de l'expression « alimentation  
32                  temporaire de plus d'un an ».

1     **R64.1**     **Il s'agit du cas où le Distributeur demande au Transporteur**  
2                   **de raccorder un client au réseau de transport en indiquant**  
3                   **dans sa demande qu'il s'agit d'une alimentation temporaire**  
4                   **dont la durée prévue est supérieure à un an.**

5     64.2 Veuillez préciser comment le Transporteur s'assure que le coût assumé  
6                   par le Transporteur n'est pas supérieur aux revenus découlant du  
7                   service rendu, dans les cas où le Promoteur n'identifie pas le besoin  
8                   comme étant temporaire.

9     **R64.2**     **Conformément à l'article 40.1 des *Tarifs et conditions*, toute**  
10                   **demande d'alimentation d'une nouvelle charge sur le réseau**  
11                   **doit provenir du Distributeur. Ce dernier indique dans sa**  
12                   **demande s'il s'agit d'une alimentation temporaire et dans ce**  
13                   **cas, de sa durée prévue. En vertu de l'article 39.4 des *Tarifs et***  
14                   ***conditions*, le Distributeur doit également faire part au**  
15                   **Transporteur en temps opportun de tout changement**  
16                   **important concernant la charge locale.**

**RÉFÉRENCE : | HQT-5           | Doc. 1           page 13   Tableau 1**

17  
18     Préambule : Le tableau indique les priorités d'utilisation des interconnexions  
19                   en mode livraison et réception.

20     65.1 En faisant l'hypothèse que HQD et HQP feraient tous les deux des  
21                   réservations de durée et de type identiques pour alimenter la charge  
22                   locale (ex. point à point ferme mensuel d'une source désignée), qui  
23                   aurait la priorité d'utilisation d'une interconnexion, selon ce tableau ?

24     **R65.1**     **Le Transporteur ne peut faire suite à cette question, puisque**  
25                   **ni le Distributeur, ni le Producteur n'effectuent de**  
26                   **réservations du service de point à point pour alimenter la**  
27                   **charge locale.**