

# **Mémoire de l'Union des consommateurs**

**Régie de l'énergie**

**Cause R-3549-2004  
Phase 2**

**18 octobre 2005**

## Présentation de l'Union des consommateurs (UC)

L'Union des consommateurs regroupe neuf ACEF (organismes constitués en vertu de la *Loi sur les coopératives*).

Les neuf ACEF membres sont : ACEF Abitibi-Témiscamingue, ACEF de l'Est de Montréal, ACEF du Nord de Montréal, ACEF de l'Estrie, ACEF de Granby, ACEF du Grand-Portage, ACEF de l'Île-Jésus, ACEF de Lanaudière et ACEF de la Rive-sud de Québec.

La mission des ACEF est de promouvoir et de défendre les droits et les intérêts des consommateurs en offrant des services d'aide aux consommateurs, en représentant ces derniers au niveau local et régional, en informant la population sur les lois et autres enjeux touchant la protection des consommateurs sur les questions portant, entre autres, sur le crédit, l'endettement, les modalités de recouvrement et le budget.

La mission de l'Union des consommateurs, en lien avec celle de ses groupes membres, demeure de représenter les intérêts et de défendre les droits des consommateurs, notamment ceux à faible et modeste revenu, en leur donnant une voix publique représentative, articulée et forte tout en poursuivant son mandat de recherche, d'information et d'éducation.

L'Union des consommateurs se distingue par l'intégration et la synergie entre une force locale et régionale représentative, bien implantée dans plusieurs régions du Québec par le biais de ses ACEF, et une équipe professionnelle et technique chargée de développer et de porter les positions de ses membres sur les enjeux d'envergure nationale

### Contexte général de la cause tarifaire 2006 (R-3549-2004, phase 2)

La première requête du Transporteur concernant les tarifs et conditions de service de transport remonte à 1998 lors de la cause R-3401-1998. Les audiences ont donné lieu à l'établissement des *Tarifs et conditions de service de transport d'Hydro-Québec*, applicables à partir du 1<sup>er</sup> janvier 2001.

Le Transporteur déposait le 30 septembre 2004 la demande R-3549-2004 qui visait à faire approuver par la Régie de l'énergie (ci-après nommée la « Régie ») les demandes de modifications des conditions de services et les tarifs de transport à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2005. La demande en question a été scindée en deux phases. La phase 1 devait porter principalement sur l'établissement des revenus requis par les activités du Transporteur. À la suite des audiences de la cause R-3549-2004 phase 1, la Régie rendait la décision D-2005-63 qui approuvait les revenus requis de 2 591,0 M\$ pour l'année témoin projetée 2005, approuvait une base de tarification de 14 657,1 M\$ pour la même année ainsi qu'un taux moyen pondéré du capital sur la base de tarification de 8,34 % basé sur un taux de rendement sur les capitaux propres de 8,58 % et établissait un coût moyen pondéré du capital prospectif de 6,80 %.

C'est suite à cette première phase qu'Hydro-Québec TransÉnergie (HQT) présente sa demande lui permettant, par le biais de ses tarifs, de récupérer les revenus requis établis pour l'année 2005.

### **Demande du Transporteur**

La requête R-3549-2004 - Phase 2 telle que formulée par HQT s'articule comme suit :

- D'approuver la procédure accélérée d'examen des plaintes ;
- D'approuver la méthode de répartition du coût du service de transport ;
- De modifier les tarifs de transport à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2005 de façon à générer des revenus de 2 591,0 M\$ ;
- D'approuver les conditions de service de transport ;
- D'autoriser le transporteur à appliquer les tarifs et les conditions de service de façon rétroactive, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2005.

De façon plus précise, les demandes d'HQT soulèvent des aspects relatifs à la commercialisation du service de transport, à la répartition du coût de service, à la tarification et à des modifications aux modalités des *Tarifs et conditions*.

Dans son élément commercialisation, HQT fait valoir comme principal vecteur de la hausse du coût du service de transport l'augmentation significative des besoins de la charge locale évaluée à 34 060 MW à l'heure de pointe de consommation hivernale de l'année 2005. La réduction importante du service de transport de point à point exportations à long terme ainsi que le grand nombre de demandes de raccordements de centrales au réseau de transport constituent également des facteurs de hausse de coût pour le Transporteur.

Ce dernier présente également une méthode de répartition du coût du service en trois étapes, soit par fonction, par composante et par service. Le Transporteur propose à la Régie l'utilisation d'une méthode de répartition du coût basée sur la consommation de puissance estimée pour une seule heure de l'année (pointe annuelle), ce avec quoi l'Union des consommateurs ne peut qu'être en désaccord vu l'absence de justification adéquate au soutien de cette proposition. En effet, le rapport d'expertise de Co Pham ne laisse planer aucun doute à cet égard.

Pour ce qui est de la tarification, le Transporteur fait part de son intention de récupérer les revenus requis (approuvés en phase 1) de 2 591,0 M\$. On y présente une tarification de type timbre-poste qui respecte l'uniformité territoriale, élaborée en fonction de la puissance de pointe en répétant que les tarifs qu'il propose sont dus au fait que le réseau de transport a été conçu, planifié et exploité pour faire face à la demande de pointe hivernale en puissance. L'Union des consommateurs est également en désaccord avec cet argument pour les raisons mentionnées dans le rapport de l'expert Co Pham. L'Union des consommateurs croit en effet que la

démarche d'établissement des tarifs doit mieux prendre en compte la valeur économique et l'utilisation du réseau de transport aux différents mois de l'année.

Enfin, HQT propose des modifications au texte *Tarifs et conditions* lui permettant d'atteindre ses objectifs de récupération des coûts.

L'Union des consommateurs entend relever dans le présent mémoire les éléments qui présentent des impacts significatifs, immédiats ou appréhendés, sur la clientèle de la charge locale, c'est-à-dire sur Hydro-Québec Distribution (HQD) tout en commentant les différents arguments utilisés par le Transporteur pour justifier ses demandes. Parmi les éléments de la plus haute importance pour l'Union des consommateurs dans le présent dossier, on note la méthode de répartition du coût du service de transport et de ses impacts sur la clientèle de la charge locale, la politique de rabais tarifaire sur certains clients de point à point, les tarifs et conditions du service de transport proposés par le Transporteur et, finalement, le suivi des cibles d'indicateurs de performance du Transporteur.

### **Méthode de répartition des coûts de transport**

L'Union des consommateurs désire s'assurer que la méthode de répartition des coûts de transport de l'électricité est rigoureuse. Elle a étudié la méthode de répartition proposée par le Transporteur dans la présente cause et propose une méthode alternative à cette dernière suite à la recommandation de l'expert Co Pham telle que présentée dans son rapport déposé en l'instance.

L'Union des consommateurs avait d'ailleurs recommandé le rejet de la méthode de répartition dite du « One Coincident Peak (1-CP) » ou 1 pointe coïncidente (1-PC) soumise par le Transporteur lors de la première cause tarifaire car elle ne reflétait pas adéquatement la réalité d'utilisation du réseau en cause (R-3401-98, ARC-FACEF-CERQ-1, doc. 1, p. 8). Face à une proposition d'Hydro-Québec Transport similaire à celle présentée dans la première cause tarifaire, l'Union des consommateurs réitère, en partie du moins, ses positions et recommandations relativement à la méthodologie, les principes et la répartition par fonction.

La méthode de répartition du coût du service de transport proposée par HQT cause préjudice à la clientèle de la charge locale, en faveur de la clientèle de point à point. En effet, l'utilisation de la méthode 1-PC permet au Transporteur d'allouer des coûts de 8 M\$ à la charge locale qui devraient être attribués au service point à point. La charge locale constitue une clientèle captive qui doit être protégée contre les abus d'une société en situation de monopole, comme c'est le cas pour HQT. C'est pourquoi le choix d'une méthode de répartition des coûts de transport doit faire l'objet d'une analyse des plus rigoureuses compte tenu des impacts importants que pourrait avoir l'application d'une méthode comme celle proposée par le Transporteur dans la présente cause.

L'application de critères différents pour l'allocation des coûts de transport a des impacts différents, à chaque étape du calcul de la répartition des coûts. D'abord, la répartition proposée par le Transporteur tenant compte uniquement de la composante « puissance » (mesurée en Mégawatts, « MW ») de la demande pose problème. On attribue l'ensemble des coûts à la composante puissance, sauf pour

certaines fonctions. On retire presque complètement la composante énergie de l'équation, ce qui est difficilement justifiable. En effet, le réseau de transport d'Hydro-Québec est peu comparable aux autres réseaux de transport d'électricité nord-américains. Selon le rapport d'expert de Co Pham, le réseau de transport d'Hydro-Québec n'a pas été uniquement « conçu, planifié et exploité pour faire face à la pointe d'hiver » en puissance comme tente de le démontrer Hydro-Québec (HQT-1, Document 1, p. 10). De plus, la nature du parc de production à prédominance hydroélectrique n'est pas prise en compte dans les tests effectués par l'expert du Transporteur, Dr Ren Orans, à savoir de différencier entre les particularités des parcs de production hydroélectrique, thermique et nucléaire par exemple (HQT-6, Document 9, p. 61, R51.6).

Ensuite, en prenant pour acquis que seule la composante puissance à la pointe annuelle est prise en compte, le choix de la méthode de répartition des besoins en puissance sur le réseau est également crucial. Selon le nombre de pointes coïncidentes insérées dans le calcul, l'impact sur la clientèle de charge locale change. Étant donné que le service de point à point se voit attribuer seulement une consommation de long terme de 405 MW, la consommation totale en puissance utilisée vient influencer la part assumée par la charge locale. Par exemple, en prenant la moyenne des 12 pointes coïncidentes mensuelles (12-PC) de l'année 2005, la composante puissance entrant dans le calcul de la répartition des coûts pour cette clientèle est 24% moins élevée qu'en utilisant une seule pointe de puissance annuelle (voir tableau 1). C'est donc dire que la proportion des coûts assumée par la charge locale diminue également.

**Tableau 1 : Pointe mensuelle de puissance (en MW)  
en 2005 –**

Impact du choix de la méthode 1-PC par rapport à 12-PC

Mois	Charge locale	Point à point	Total
Janvier	34 060	405	34 465
Février	32 331	405	32 736
Mars	29 913	405	30 318
Avril	25 589	405	25 994
Mai	22 053	405	22 458
Juin	20 359	405	20 764
Juillet	20 768	405	21 173
Août	20 822	405	21 227
Septembre	21 049	405	21 454
Octobre	24 237	405	24 642
Novembre	28 271	405	28 676
Décembre	33 112	405	33 517
<b>Moyenne 12-PC</b>	<b>26 047</b>	<b>405</b>	<b>26 452</b>
1-PC	34 060	405	34 465
Écart (12-PC/1-PC)	-8 013	0	-8 013
<b>Écart (%)</b>	<b>-24%</b>	<b>0%</b>	<b>-23%</b>

Source : R-3549 - Phase 2, HQT-04, document 3, p. 18. Nos calculs.

En somme, l'Union des consommateurs questionne la justesse du choix du Transporteur quant à sa méthode de répartition du coût du service de transport, c'est-à-dire la méthode appelée « facteur de répartition de la pointe annuelle coïncidente » qui considère « les efforts déployés pour rencontrer la pointe annuelle d'un réseau comme étant la principale causalité des coûts de ce réseau » (HQT-3, doc. 1, p. 26). Le choix de la méthode 1-PC sous prétexte que les investissements et les coûts du réseau de transport sont uniquement justifiés en fonction d'une seule période de pointe de puissance hivernale, occasionnée par l'utilisation du chauffage électrique par un grand nombre de consommateurs résidentiels québécois, est inacceptable. Cette argumentation implique une répartition du coût de transport nettement au désavantage de la clientèle québécoise.

Le choix d'une méthode qui favorise la composante puissance vient donc modifier la responsabilité relative des usagers du réseau qui ne saurait être basée uniquement sur leur consommation en une seule heure de l'année. C'est par la suite qu'on applique aux résultats de consommation en puissance les coûts d'utilisation du réseau. Comme la méthode 1-PC attribue une plus grande portion de l'utilisation du réseau à la charge locale, c'est donc dire que la charge locale se voit attribuer un fardeau de coûts plus élevé qu'avec l'utilisation d'une autre méthode, comme la 12-PC par exemple. De cette façon, les revenus requis devant être récupérés par la clientèle de point à point sont beaucoup moindres, ce qui cause préjudice à la clientèle québécoise dans son ensemble.

Le choix entre les méthodes de répartition des coûts 1-PC et 12-PC a un impact monétaire sur la répartition du coût total, tel qu'illustré par l'expert Co Pham à l'aide du tableau suivant :

<b>Tableau 2 : Comparaison des résultats de répartition du coût total par service (2005)</b>				
	<b>1-PC</b>	<b>12-PC</b>	<b>Différence</b>	
Charge locale	2 485	2 478	8	0,30%
Point à point Long terme	106	113	-8	-7,09%
Total	2 591	2 591	0	

Source: 1-PC: HQT-3, Document 6, page 23, 12-PC: HQT-6, Document 7, page 80

Comme on peut le constater, l'utilisation du critère 1-PC plutôt que du 12-PC génère pour l'année 2005 un impact sur les coûts de l'ordre de 8 millions de dollars. En effet, la charge locale se voit attribuer une somme supplémentaire de 8 millions de dollars, alors que le service de point à point de long terme voit sa facture réduite du même montant. Pour le service de point à point de long terme, il s'agit d'une réduction de 7 % du coût qui lui est attribué, uniquement causée par le choix de la méthode 1-PC. Pour 2005, ce montant peut paraître relativement minime, mais il est important de noter que la part du service de point à point de long terme dans la répartition du coût de transport est en forte baisse depuis 2001. À cette époque, la demande en puissance du service de point à point de long terme était de 3 982 MW par rapport à 405 MW en 2005 dans le présent dossier, ce qui modifie considérablement la contribution du point à point de long terme aux coûts fixes du Transporteur.(HQT-3, Document 7, p. 7-8).

La proposition de méthode de répartition des coûts du Transporteur est appuyée par une preuve d'expert (HQT-4, Document 3). Cependant, l'argumentation utilisée par l'expert d'HQT ne permet pas de conclure en la nécessité de recourir à la méthode 1-PC. Par exemple, la simple majorité d'occurrence (16 sur 30) de la journée la plus froide en janvier entre 1971 et 2000 ne justifie pas l'utilisation aveugle de la méthode. De plus, les données de température ont passablement changé entre 2001 et 2004, ce qui a pour effet de modifier la tendance relevée lors des dernières décennies, comme le démontre l'extrait suivant d'une demande de renseignements de l'Union des consommateurs adressée à HQT:

« **55.3** Veuillez indiquer si des données plus récentes sur la journée la plus froide à Montréal sont disponibles, c'est-à-dire entre 2000 et 2005.

**R55.3 Réponse du Dr. Ren Orans :**

***Yes, data are now available for 2001-2004. The coldest day of 2001 occurred in January, the coldest day of 2002 occurred in February, the coldest day of 2003 occurred in March, and the coldest day of 2004 occurred in January. »***

(HQT-6, Document 9, p. 77)

La réponse du Dr. Ren Orans vient modifier la distribution annuelle de la journée la plus froide telle que présentée à l'origine dans la preuve au présent dossier tarifaire. En effet, lorsqu'on ajoute les données de 2001 à 2004, on arrive à un ratio de l'occurrence de la journée la plus froide en janvier de 18 sur 34, entre 1971 et 2004. On a ainsi ajouté 2 mois de janvier au total initial de 16 et 4 mois au total initial de 30, ce qui donne une probabilité d'occurrence à peine au-dessus de 50%. Nous ne sommes donc pas convaincus de la validité scientifique du test réalisé par Dr. Ren Orans avec les données de température qui lui permettait ainsi de justifier la prédominance de l'occurrence de la journée annuelle la plus froide en janvier.

On justifie également l'utilisation du critère 1-PC en affirmant simplement que la *Federal Energy Regulatory Commission* (FERC) ne rejette pas le critère 1-PC pour des marchés qui présentent des caractéristiques particulières. L'expert Orans tente de montrer que le marché québécois présente de telles caractéristiques alors que la FERC ne présente pas de test pour approuver ou non le critère 1-PC, d'autant plus qu'aucun autre transporteur d'hydroélectricité n'utilise ce critère dans d'autres régions sous la juridiction de la FERC. Dans son document, l'expert présente les résultats des tests de la FERC pour le 12-PC, le 4-PC et le 3-PC (HQT-4, Document 3). L'Union des consommateurs n'est pas convaincue des résultats présentés dans l'argumentation de l'expert, Dr. Ren Orans, et appelle à la précaution dans la prise en compte des tests utilisés. De surcroît, les réponses aux demandes de renseignements de l'Union des consommateurs adressées à HQT ne permettent pas d'effacer le doute qui persiste quant au choix de la méthode de répartition des coûts.

La façon de répartir les coûts entre la charge locale et le point à point a clairement désavantagé le Distributeur et continuera de le faire. Enfin, comme le Distributeur est l'unique client de la charge locale du Transporteur, on pourrait s'attendre à ce que celui-ci s'intéresse fortement à la méthode proposée par le Transporteur ou défende ses intérêts en tant que client, ce qui n'est pas le cas dans le présent.

Compte tenu de ce qui précède, l'Union des consommateurs, sur la base du rapport de l'expert Co Pham, formule les recommandations suivantes :

- Que la méthode de répartition des coûts utilisée respecte les principes de causalité des coûts et d'utilisation du réseau ;
- Que la Régie rejette la méthode 1-PC proposée par le Transporteur ;
- Que la Régie adopte la méthode de répartition des coûts 12-PC.

### **Politique de rabais tarifaire**

Concernant la nouvelle politique de rabais tarifaires (de type 3), l'Union des consommateurs tient à s'assurer que cette politique de rabais tarifaires pour la clientèle point à point ne se fasse pas au détriment de la charge locale. Cela étant dit, HQT a déposé un rapport sur les résultats de la politique transitoire de rabais sur le point à point horaire (HQT-2, Document 3). Les conclusions de ce rapport indiquent que la politique de rabais n'a pas favorisé l'utilisation accrue ou optimale du réseau de transport, tout en occasionnant une diminution des revenus plutôt qu'une croissance des revenus. Le rabais de 25% sur les tarifs hors pointe de court terme s'avérait inutile car même le prix du marché au moment des transactions concernées était plus élevé que le prix offert sans le rabais. Les transactions sur le marché ciblé par le rabais ont été principalement effectuées en période de pointe estivale sur les marchés limitrophes (voir tableau 5) où les prix du marché étaient plus élevés.

**Tableau 3 :**

**Service de point à point à court terme horaire  
Transactions avec rabais et sans rabais**

Année	Mois	Avec rabais	Sans rabais	Réservations (somme des MW/h)
2003	15 au 31 janvier	7 %	93 %	51 135
2003	février	17 %	83 %	147 649
2003	mars	16 %	84 %	102 269
2003	avril	18 %	82 %	109 413
2003	mai	10 %	90 %	138 480
2003	juin	13 %	87 %	329 099
2003	juillet	16 %	84 %	587 687
2003	août	14 %	86 %	763 069
2003	septembre	28 %	72 %	47 153
2003	octobre	26 %	74 %	13 034
2003	novembre	43 %	57 %	61 593
2003	décembre	32 %	68 %	81 913
2004	1 au 14 janvier	16 %	84 %	33 446
2003-2004	Total	16 %	84 %	2 465 940
dont	HQ Production *	8 %	72 %	79 %
	Autres clients *	8 %	12 %	21 %

• \* Les totaux sont obtenus à partir de données non arrondies.

Source : HQT-2, Document 3, p.13, tableau 3.

Dans sa documentation déposée en preuve, HQT présente les deux tableaux suivants (tableaux 6 et 7). On y voit les comparaisons de prix entre les marchés limitrophes, soit les écarts entre les prix de l'Ontario et la Nouvelle-Angleterre et les écarts entre les prix de l'Ontario et de New York. La majorité des transactions avec rabais ont été réalisées avec des écarts de prix supérieurs au tarif horaire sans rabais à 8,33 \$/MW/h.

**Tableau 4 :**

<b>Réservations horaires avec rabais des clients tiers</b>					
<b>Comparaison des prix des marchés - Ontario et Nouvelle-Angleterre</b>					
<b>Année</b>	<b>Mois</b>	<b>Réservations avec rabais sur ces chemins (Somme des MW/h)</b>	<b>Prix Ontario (\$CAN/MW/h)</b>	<b>Prix Nouvelle Angleterre (\$CAN/MW/h)</b>	<b>Ecart de prix (\$CAN/MW/h)</b>
2003	15 au 31 janvier	-	-	-	-
2003	février	-	-	-	-
2003	mars	-	-	-	-
2003	avril	5 200	38	58	20
2003	mai	1 315	27	53	26
2003	Juin	6 543	30	57	27
2003	juillet	1 608	22	53	31
2003	août	2 306	34	59	25
2003	septembre	2 734	33	43	10
2003	octobre	832	33	46	13
2003	novembre	18 000	31	46	15
2003	décembre	16 652	31	57	26
2004	1 au 14 janvier	-	-	-	-

Source : HQT-2, Document 3, p.15, tableau 4.

**Tableau 5 :**

<b>Réservations horaires avec rabais des clients tiers</b>					
<b>Comparaison des prix des marchés – Ontario et New York</b>					
<b>Année</b>	<b>Mois</b>	<b>Réservations avec rabais sur ces chemins (Somme des MW/h)</b>	<b>Prix Ontario (\$CAN/MW/h)</b>	<b>Prix New York (\$CAN/MW/h)</b>	<b>Ecart de prix (\$CAN/MW/h)</b>
2003	15 au 31 janvier	1 898	51	84	33
2003	février	-	-	-	-
2003	mars	7 513	59	75	17
2003	avril	11 237	37	55	18
2003	mai	3 135	28	45	17
2003	juin	11 765	29	50	20
2003	juillet	17 731	24	55	31
2003	août	14 750	30	57	27
2003	septembre	8 872	39	50	11
2003	octobre	2 429	48	51	3
2003	novembre	6 771	32	48	16
2003	décembre	8 687	32	57	25
2004	1 au 14 janvier	-	-	-	-

Source : HQT-2, Document 3, p. 16, tableau 5.

Bref, la politique de rabais a contribué à réduire les revenus du service de point à point en proportion des revenus requis, ce qui s'est évidemment soldé par une augmentation de la facture du Distributeur. Dans ces circonstances, les résultats obtenus ne permettent donc pas de conclure à l'utilité d'une politique permanente de rabais.

Suite à l'étude des résultats de la politique de rabais dans HQT-2, document 3, HQT y va d'une proposition pour une nouvelle politique de rabais suivant la décision D-2002-95 de la Régie qui établissait des critères à respecter pour l'élaboration de cette politique. Des trois types de politique de rabais possibles pour la clientèle de point à point, le Transporteur ne peut en retenir aucune. HQT justifie sa position de la façon suivante :

*« Le Transporteur indique qu'il n'est pas en mesure de proposer à la Régie une nouvelle politique de rabais qui soit au bénéfice de l'ensemble de sa clientèle et qui puisse rencontrer les balises fixées par la Régie, tout en évitant la perte potentielle de revenus des services de point à point dont l'impact serait d'accroître la facture du service d'alimentation de la charge locale. » (HQT-2, Document 5, p. 5-6)*

La proposition d'HQT consiste en une politique de rabais qui s'appliquerait uniquement à la clientèle de point à point horaire en période hors pointe. Le rabais en question serait établi en fonction des prix horaires et des tarifs de transport sur les marchés d'origine et de destination. Selon HQT, le rabais ne peut être supérieur à 6,33 \$/MW/h, ni inférieur à 0 et permet donc au Transporteur de récolter un minimum de 2,00 \$/MW/h. Toujours selon HQT, la connaissance qu'il aura des conditions du marché à chaque heure lui permettra d'offrir le rabais seulement lorsque l'écart de prix lui sera favorable et attribue un autre avantage à sa proposition :

*« (...) le Transporteur estime que ce mécanisme permet de limiter les transactions dites opportunistes, i.e. les transactions qui se seraient réalisées même en l'absence de rabais et qui profiteraient quand même du rabais offert. » (HQT-2, Document 5, p. 8)*

Le Transporteur soumet également dans sa proposition à la Régie la possibilité suivante :

*« Avec l'approbation de la Régie, le Transporteur pourrait alors mettre fin à la politique de rabais si la rentabilité de celle-ci ne pouvait être démontrée ou en poursuivre l'application si les résultats s'avéraient favorables. » (HQT-2, Document 5, p. 14)*

De toute évidence, la mise en place et le maintien de la politique de rabais proposée engendreront des coûts supplémentaires que devra assumer le Transporteur. C'est ainsi que HQT spécifie le coût de la politique de rabais :

« (...) le Transporteur indique qu'il prévoit un coût fixe annuel de l'ordre de 300 000 \$ pour implanter la politique de rabais proposée. Une fois que les revenus de transport générés par celle-ci auront atteint ce montant, les revenus de transport additionnels que cette politique générera serviront à réduire les frais d'utilisation du réseau. » (HQT-6, Document 9, p.20, R14.1.i)

Le Transporteur entend faire supporter ces coûts par l'ensemble de sa clientèle, ce qui inclut évidemment la clientèle locale, et justifie cela de la façon suivante :

« Par la suite, les coûts de mise en œuvre de la politique de rabais proposée seront inclus aux revenus requis du Transporteur et assumés pas la clientèle, en fonction de la tarification applicable. » (HQT-6, Document 9, p. 23, R17.1)

Enfin, comme le démontre explicitement le tableau suivant, Hydro-Québec Production est le principal client du Transporteur en ce qui concerne les réservations horaires de point à point. Effectivement, en 2004 par exemple, HQP s'est vue attribuer 95% des réservations de point à point horaire, sur un total de 7114 GWh :

**Tableau 6 :**

**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%

Source : HQT-6, Document 8, p. 28, tableau R18.4

C'est donc dire que dans les faits, c'est HQP qui profite presque exclusivement d'une politique de rabais sur les réservations horaires. Comme le Québec est une région relativement isolée sur le plan géographique, le Producteur dispose de grandes quantités d'énergie disponibles pouvant être exportées comparativement à d'autres producteurs nord-américains. Ce dernier peut donc bénéficier du rabais offert sur le réseau de transport pour écouler ces quantités d'énergie excédentaire et ainsi optimiser ses revenus. La part des producteurs privés sur le marché des réservations horaires est minime compte tenu du fait que ceux-ci se servent de l'énergie qu'ils produisent principalement pour alimenter leurs propres usines, et non pour l'exportation.

L'Union des consommateurs est d'avis qu'une politique de rabais efficace pour le réseau de transport consisterait à l'application de rabais en dehors des périodes de pointe de consommation de la charge locale et de la clientèle de point à point de long terme. Les consommateurs québécois pourraient de cette façon bénéficier économiquement de l'utilisation optimale du réseau de transport sans compromettre la sécurité de leurs approvisionnements en périodes critiques.

À propos de la nouvelle politique de rabais proposée par le Transporteur, l'Union des consommateurs souhaite faire part à la Régie des préoccupations et recommandations suivantes :

- Qu'une politique de rabais soit applicable uniquement en dehors des périodes de pointe de consommation de la charge locale et de la clientèle de point à point de long terme, pour assurer un approvisionnement fiable aux consommateurs québécois ;
- Que la nouvelle politique de rabais du Transporteur soit provisoire si elle était approuvée par la Régie en attendant des études sur la performance de la politique en termes de revenus générés et d'optimisation du réseau, tel que proposé par HQT.

### **Tarifs et conditions du service de transport**

Les conclusions de la Régie en ce qui concerne les tarifs et conditions du service de transport pourraient avoir un impact significatif sur Hydro-Québec Distribution, et donc sur les consommateurs québécois, notamment sur les ménages à faible revenu.

Les tarifs et conditions du service de transport s'appliquant à la clientèle de point à point peuvent avoir des répercussions sur la qualité, l'assurance et le coût du service de la charge locale. En ce sens, l'Union des consommateurs tient simplement à rappeler certaines préoccupations.

En premier lieu, l'analyse des taux de couverture des coûts des différentes clientèles du Transporteur constitue une bonne façon de juger de la participation de chacune d'entre elles aux revenus requis. Par exemple, le tarif annuel du service de transport à long terme n'inclut pas l'effet de son coût unitaire plus élevé. À ce sujet, l'extrait suivant du rapport de l'expert Co Pham, en parlant du tarif annuel du service de transport à long terme, est pertinent :

*« (...) Son établissement ne prend pas en considération le coût unitaire plus élevé propre au service point à point à long terme se situant entre 261 et 279 \$ par kW par an en 2005, tel qu'évalué par le Transporteur à l'étape de répartition des coûts. » (page 25)*

Le tableau 7, tiré du rapport de l'expert Co Pham, permet de bien illustrer l'impact d'une telle tarification sur le taux de couverture des coûts des différents services concernés. On peut y voir que le taux de couverture du service de point à point à long terme est nettement inférieur à celui de la charge locale. En effet, le service de point à point à long terme couvre seulement 28,3% de ses coûts alors que la charge locale présente un taux de couverture tout près de 100% (99,9%). Une participation équitable des utilisateurs du réseau à son coût fixe implique une participation équitable aux revenus obtenus de l'optimisation du réseau, c'est-à-dire des ventes de service de transport de point à point à court terme.

**Tableau 7** : Coûts et revenus des services de transport

ANNÉE 2005	Coûts (*) (M\$) (A)	Revenus (M\$) (B)	Taux de couverture des coûts C=B/A
Service de transport d'alimentation de la charge locale	2 485,2 (a)	2 483 (b)	99,9%
Service de transport en réseau intégré	0	0 (c)	-
Service de transport point à point à long terme	105,8 (a)	30 (c)	28,3%
Service de transport point à point à court terme (quotidien et horaire)	Exclus (d)	78 (c)	-
Total	2 591,0	2 591	-
Revenus requis approuvés	2 591	2 591	-

Sources des données :

\* calculés par HQT, sur la base de la pointe coïncidente 1-PC, à l'exception des coûts des sous-fonctions *Postes abaisseurs et Raccordements des clients* et *Autres Interconnexions* (HQT-3, Document 1, p. 31).

(a) : HQT-3, Document 1, p. 32, tableau 2

(b) : HQT-4, Document 1, p. 18, tableau 5 et p. 25, tableau 7

(c) : HQT-4, Document 1, p. 21

(d) : HQT-3, Document 1, p. 30, lignes 14-25 et p. 31, lignes 1-2

En second lieu, l'atteinte d'un taux de couverture des coûts plus équitable implique l'élaboration d'un scénario de tarification alternatif à celui présenté par HQT. En l'occurrence, le scénario proposé par l'expert Co Pham établit les tarifs qui tiennent compte de l'utilisation de la capacité en puissance du réseau à tous les mois de l'année (la méthode des 12-PC). De cette façon, les tarifs permettent de générer des revenus plus représentatifs des coûts attribués à chacun des services, tout en répartissant de manière plus équitable les revenus d'optimisation du réseau. Le tableau 10 présente la composition de la grille tarifaire en fonction de ce scénario alternatif.

**Tableau 8** : Scénario alternatif - Tarifs (méthode des 12 PC)

<b>Tarifs (méthode des 12 PC)</b>	
Tarif annuel (Tarif mensuel ferme x12) \$/kW/an	97,14
Tarifs mensuels fermes (12 PC) \$/kW/mois	8,09
Tarifs mensuels non fermes (tarifs annuels /12 mois)	8,09
Tarif hebdomadaire ferme (Tarif annuel / 52 semaines)	1,87
Tarif hebdomadaire non ferme (Tarif annuel /52)	1,87
Tarif quotidien ferme (Tarif annuel /52 sem. / 5 jours)	0,37
Tarif quotidien non ferme (Tarif annuel / 365 jours)	0,27
Tarif horaire non ferme (Tarif quotidien non ferme / 24h x 1000) \$/MWh	11,09

Source : rapport de l'expert Co Pham, tableau 7.1

La proposition de scénario alternatif d'établissement des tarifs permet de mieux équilibrer le ratio de couverture des coûts entre la charge locale et le point à point de long terme. En cohérence avec la méthode des 12-PC pour la répartition des coûts de service de transport, la grille de tarification reflète une meilleure attribution des revenus de point à point de court terme. Le service de point à point de long terme contribuerait donc davantage à ses coûts à hauteur de 35%, contre 28% en se basant sur le scénario présenté par HQT (voir tableau 9 ci-dessous).

**Tableau 9** : Taux de couverture des coûts selon le service

<b>Ratio de couverture des coûts</b>	HQT	Alternatif
Charge locale	99,9%	98,8%
Point à point Long Terme	28,4%	34,8%
Point à point Court Terme	n/a	n/a
<b>Total</b>	100,0%	100,0%

Source : rapport de l'expert Co Pham, tableau 7.2

Selon l'Union des consommateurs, la Régie devrait tenir compte des recommandations suivantes avant de modifier les tarifs de transport et d'approuver les conditions de service du Transporteur :

- Que la Régie adopte un scénario tarifaire alternatif à celui proposé par HQT, qui découle de la méthode 12-PC, tel que proposé par l'expert Co Pham.

## **Cibles d'indicateurs : la responsabilisation du Transporteur**

L'Union des consommateurs déplore l'absence de cibles pour les indicateurs retenus lors de la Phase 1 de la présente cause, tel que l'ordonnait la Régie dans sa décision D-2005-50 (p.18) :

*« (...) la Régie requiert du Transporteur d'établir de nouvelles cibles plus ambitieuses afin d'atteindre les objectifs énoncés dans la présente décision. La Régie aurait pu les fixer elle-même. Il lui apparaît toutefois plus opportun de demander au Transporteur de proposer de telles cibles. Elle lui demande de les inclure dans la Phase 2 du présent dossier afin d'en permettre l'examen public au profit de ses clients. (...) »*

L'Union des consommateurs considérait discuter de ces cibles lors de la deuxième phase de la présente cause. Toutefois, il lui est impossible de le faire compte de la réponse du Transporteur à la Régie au sujet des cibles d'indicateurs qui a été la suivante :

*« (...) :*

- L'adoption des cibles relatives aux prochains indicateurs de performance du Transporteur aura lieu à l'automne 2005, après qu'il aura évalué les résultats de certains travaux actuellement entrepris afin de valider et classer ces indicateurs.*
- Ces cibles seront arrimées au prochain plan stratégique d'Hydro-Québec et intégrées au plan d'affaires 2006 du Transporteur.*
- Le Transporteur sera dès lors en mesure d'informer la Régie des résultats de cet exercice. » (HQT-1, Document 2, p. 10)*

## **Conclusion**

En guise de conclusion, l'Union des consommateurs rappelle l'ensemble de ses recommandations à la Régie :

- Que la méthode de répartition des coûts utilisée respecte les principes de causalité des coûts et d'utilisation du réseau ;
- Que la Régie rejette la méthode 1-PC proposée par le Transporteur ;
- Que la Régie adopte la méthode de répartition des coûts 12-PC ;
- Qu'une politique de rabais soit applicable uniquement en dehors des périodes de pointe de consommation de la charge locale et de la clientèle de point à point de long terme, pour assurer un approvisionnement fiable aux consommateurs québécois ;
- Que la nouvelle politique de rabais du Transporteur soit provisoire si elle était approuvée par la Régie en attendant des études sur la performance de la politique en termes de revenus générés et d'optimisation du réseau, tel que proposé par HQT ;
- Que la Régie adopte un scénario tarifaire alternatif à celui proposé par HQT, qui découle de la méthode 12-PC, tel que proposé par l'expert Co Pham.