RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE DU TRANSPORTEUR RELATIVE À LA
POLITIQUE D'AJOUTS AU RÉSEAU DE TRANSPORT

DOSSIER : R-3888-2014

RÉGISSEURS : Me LISE DUQUETTE, présidente
M. LAURENT PILOTTO
Mme LOUISE PELLETIER

AUDIENCE DU 3 FÉVRIER 2015

VOLUME 3

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE
procureur de la Régie;

DEMANDERESSE :

Me ÉRIC DUNBERRY
Me MARIE-CHRISTINE HIVON
procureurs de Hydro-Québec Transport (HQT);

INTERVENANTS :

Me STÉPHANIE LUSSIER
procureure de Association coopérative d'économie familiale de l'Outaouais (ACEFO);

Me PIERRE PELLETIER
procureur de Association québécoise des consommateurs industriels d'électricité et Conseil de l'industrie forestière du Québec (AQCIE-CIFQ);

Me PAULE HAMELIN
procureure de Énergie Brookfield Marketing S.E.C. (EBM);

Me STEVE CADRIN
procureur de Fédération canadienne de l'entreprise indépendante (section Québec) (FCEI);

Me ANDRÉ TURMEL
Me ÉMILIE BUNDOCK
procureurs de Newfoundland and Labrador Hydro (NLH);

Me HÉLÈNE SICARD
procureure de Union des consommateurs (UC).

TABLE DES MATIERES

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	4
LISTE DES PIÈCES	5
PREUVE HQT	
NADA DUCHESNE	
STÉPHANIE CARON	
STÉPHANE VERRET	
JUDY W. CHANG	
SYLVAIN CLERMONT	
JEAN-PIERRE GIROUX	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	7
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER	17
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER	67
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	96
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	125

_____

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-1 (HQT) : Indiquer le pourcentage entre le total de la demande de pointe de chaque poste satellite et la demande totale des postes satellites à la pointe du réseau pour la charge locale (demandé par ACEFO) 47

E-2 (HQT) : Fournir le nombre de mégawatts (demandé par AQCIE/CIFQ). 95

_____

LISTE DES PIÈCES

PAGE

C-ACEFO-0015 : Allocation maximale du Transporteur pour chacun des projets des années 2008 et 2013 31

C-ACEFO-0016 : Évolution du tarif sans nouvel ajout au réseau (tiré du dossier R-3903-2014) 57

C-UC-0013 : Extrait (p.23 et 24) de la décision D-2014-045 127

C-UC-0014 : Extrait (p.100) de la décision D-2011-039 137

_____

L'AN DEUX MILLE QUINZE, ce troisième (3e) jour du mois de février :

LA GREFFIÈRE :
Protocole d'ouverture. Audience du trois (3) février deux mille quinze (2015). Dossier R-3888-2014 - Audience concernant la demande du Transporteur relative à la politique d’ajouts au réseau de transport. Poursuite de l’audience.

LA PRÉSIDENTE :
Bonjour, Maître Hamelin. Je vois que vous êtes déjà prête à passer au contre-interrogatoire. Alors allez-y!

PREUVE HQT

L’an deux mille quinze (2015), ce troisième (3e) jour du mois de février, ONT COMPARU :

NADA DUCHESNE,
STÉPHANIE CARON,
STÉPHANE VERRET,
JUDY W. CHANG,
SYLVAIN CLERMONT,
JEAN-PIERRE GIROUX,

LESQUELS témoignent sous la même affirmation solennelle :

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

Bonjour, Madame la Présidente; Madame et Monsieur les régisseurs, bonjour. Paule Hamelin pour Énergie Brookfield Marketing.

Q. **[1]** Hier, dans le cadre des questions que j'ai posées au panel, il y avait une question au niveau du partage quand il y a plusieurs objectifs entre croissance des besoins et pérennité. Puis, là, on me demandait de fournir un exemple. C'était peut-être pas assez clair. Mais les questions que je voudrais vous poser sont essentiellement les suivantes. J'ai vu dans la preuve et dans le complément de preuve que vous avez expliqué toute la méthode séquentielle puis, après ça, bon, l'évaluation au niveau des équipements. Je vous réfère à votre preuve complémentaire puis aussi à la demande de renseignements de la Régie dans le document HQT-4, Document 1.1. Ma question est la suivante : Quand se fait la première évaluation, donc la méthode séquentielle, puis au niveau de l'évaluation des équipements, est-ce que je

comprends que ça va se faire essentiellement dans le cadre d'un article 73, donc quand il va y avoir une demande d'investissement qui va se faire et une autorisation qui va être demandée à la Régie, est-ce que c'est là que va se faire la première évaluation du partage entre croissance des besoins et pérennité, par exemple?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Bien, ça va se faire... Tout d'abord, ça va se faire pour tous les projets d'investissement. La présentation à la Régie des projets d'investissement au-dessus de vingt-cinq millions (25 M$), c'est en fonction du règlement, mais il y a aussi tous les projets d'investissement qui sont à l'intérieur des enveloppes. Donc, ça va se faire pour tout projet d'investissement peu importe la hauteur de l'investissement. Et comme on mentionne dans la preuve, ça se fait en fonction des objectifs du projet. Donc, ça se fait dès le début de la détermination d'un projet.

Q. **[2]** Et quand on arrive, parce que ce que j'ai compris, c'est que, ensuite, au niveau de l'agrégation, on va avoir une idée des coûts réels du projet, et ce que j'ai compris -puis corrigez-moi si je me trompe- c'est que, au niveau de

l'évaluation des coûts réels qui vont être ajoutés dans l'agrégation, est-ce que, à ce moment-là, ça va se faire au niveau d'un suivi à la Régie? Quand vous allez confirmer finalement les coûts réels, est-ce qu'on va avoir une idée de l'évaluation... de l'évolution, parce qu'on a vu dans vos demandes de renseignements que les pourcentages peuvent varier. Et ce que je cherche à savoir, c'est comment on va pouvoir finaliser ou avoir une meilleure idée une fois qu'il y a les coûts réels, comment ça s'inclut à la base à votre agrégation totale?

R. Bien, dans un projet d'investissement, lorsqu'il y aura une partie croissance qui est pour la charge locale, ce sont les coûts réels des investissements qui vont être faits qui rentrent dans l'agrégation. Donc, c'est au moment de la détermination des coûts réels à cette année-là. C'est à cette année-là que ça rentre dans l'agrégation. C'est pour ça qu'on avait dans l'annexe que vous m'avez pointée hier, il y avait plusieurs annexes avec des années différentes, parce que, à chaque année, au moment de la mise en service, c'est à ce moment-là au niveau des coûts réels qui sont considérés dans l'agrégation.

Q. **[3]** Puis cette agrégation-là d'année en année, on va la voir évoluer dans le cadre des dossiers tarifaires?

R. Comme présentement dans les dossiers tarifaires, elle est déposée à chacune des années. C'est la façon dont on calcule la contribution pour le Distributeur. Donc, elle sera mise à jour à chacune des années en fonction des mises en service qui seront faites tant au niveau des charges qu'au niveau des ressources, selon la proposition que l'on fait.

Q. **[4]** On a ensuite parlé hier de l'entente de raccordement de la Romaine. Et c'est le document qui a été déposé dans le cadre d'une demande de renseignements de la Régie, la pièce HQT-4, Document 1.2.1. Et vous m'avez fait référence hier à l'article... au paragraphe qui faisait référence... bien, au paragraphe 26 ou l'article 26 de l'entente de raccordement. Et au paragraphe où on disait « conformément aux dispositions des Tarifs et conditions ». Et on a parlé de ce qui se passait dans le cas où il y avait une partie... en totalité ou une partie Hydro-Québec Distribution se trouvait à utiliser la centrale comme source d'approvisionnement. Vous m'avez dit à ce moment-

là, conformément aux Tarifs et conditions, il faudrait voir qu'est-ce que l'on entend par les dispositions applicables. Est-ce que vous êtes en mesure de me dire ce matin qu'est-ce que vous voulez dire ou qu'est-ce que le Transporteur veut dire par « conformément aux dispositions des Tarifs et conditions »?

(9 h 06)

R. Oui, tout à fait, c'est à la section 12A.2, à la fin de la section. Je n'ai pas le document devant moi mais on pourrait le trouver puis vous dire à quelle page exactement.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Dans la version courante des tarifs et conditions, donc la version mise à jour le vingt (20) mars deux mille quatorze (2014), celle qui est sur le site OASIS couramment, c'est à la page 31 et c'est le paragraphe qui précède immédiatement la section 12A.3.

Q. **[5]** Merci. Maintenant, je reviens un peu avec l'exemple que j'avais soumis hier. Si on a une centrale qui est mise en service et qui n'était pas nécessairement pas pour des besoins de croissance de la charge et que, ultimement, on se retrouve à utiliser cette centrale-là, le Distributeur la

désigne pour fins de croissance et pour fins de charge locale, donc les objectifs initiaux changent. Est-ce qu'on peut penser qu'à ce moment-là, dans votre agrégation, on va retrouver cette centrale-là comme une nouvelle ressource dans l'agrégation? C'est ce qu'on essaie de comprendre.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Juste une précision : pour qu'elle puisse devenir une ressource du Distributeur, donc utilisée pour la croissance du Distributeur, ma compréhension du cadre du Distributeur c'est qu'il devra procéder à un appel d'offres et qu'il devra être retenu dans le cadre d'un appel d'offres alors, présumons que c'est de ça dont on parle. L'article des Tarifs et conditions dont on vient de se parler et l'article 26 qui sont de l'entente de raccordement qui sont complémentaires et miroirs.

Bien, s'il y avait une ressource qui était transférée ou qui se mettait à servir à répondre à la croissance de la charge du Distributeur, comme le texte des Tarifs le dit et comme l'article 26 le prévoit, bien, il devra y avoir un transfert d'une partie de l'engagement, de la responsabilité de l'engagement vers le Distributeur et ça se ferait parce que, quand il y a une ressource pour le

Distributeur, selon notre proposition, c'est ajouté à l'agrégation à l'année où ça vient en service, dans ce cas-ci, étant donné que ça serait une centrale déjà en service, j'imagine qu'on parlerait de l'année où ça commence à rencontrer les objectifs de l'appel d'offres.

Donc, oui, il y aurait un transfert à la partie ou à la hauteur de, si c'est seulement une portion de la centrale, bien sûr, il y aura donc la proportion de la centrale qui sera retenue dans le cadre de l'appel d'offres dont la responsabilité de l'engagement sera versée à l'agrégation, en effet.

Q. **[6]** Et, dans ce cas-là, ça veut dire que le Distributeur, s'il a des crédits, pourra bénéficier de ces crédits-là et profiter, par exemple, de soldes positifs, ce que, dans un cas initial, le Producteur, lui, ne pouvait pas faire parce qu'il est un client du service de point à point?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Bien, dans tous les cas, il faut comprendre que la contribution est payable par le client. Même s'il y a des crédits positifs, ce n'est jamais pour couvrir la contribution qui est due par le client alors ça, ça n'intervient pas à ce niveau-là. Ce qu'il faut comprendre, c'est que si on prend une

centrale qui était visée par un engagement d'achat du Producteur, dans la mesure où une partie ou la totalité de cette centrale-là – disons une partie – est utilisée pour, est retenue dans le cadre d'un appel d'offres pour le Distributeur bien, ce que prévoit l'article 26 des Tarifs et conditions c'est que la partie de l'engagement, il y a une partie de l'engagement où le Producteur ne sera plus responsable d'une partie de l'engagement donc, de facto, c'est le Distributeur qui doit être responsable. En bout de ligne, pour le Transporteur, ce qui est important c'est que les coûts qui ont été mis dans la base de tarification, bien, qu'il y a un engagement à quelque part de recouvrir, qu'on puisse recouvrir le coût qui a été mis dans la base de tarification.

Alors, cette partie de l'engagement là qui serait dégagée du Producteur, donc ça devrait être le Distributeur qui devrait couvrir cette partie-là et de quelle façon il les couvre? Bien, c'est à travers les revenus qui sont générés, donc, dans l'agrégation au niveau de la croissance des charges, d'où la logique de prendre cette partie des coûts là et de les incorporer au niveau de l'agrégation. C'est un cas qu'on n'a pas encore

vécu, c'est la logique qui nous apparaît qu'on devrait faire.

Bien entendu, quand on vivra un cas concret, il va falloir l'analyser correctement en fonction de l'ensemble des paramètres du cas mais je vous donne la logique que l'on voit en fonction de la proposition que l'on fait, si cette situation-là se présentait bien, pour le Transporteur, ce qui est important c'est de s'assurer que l'investissement qui a été incorporé à nos tarifs à la hauteur d'un montant maximal, bien, qu'il y a quelqu'un qui est responsable pour s'assurer qu'on puisse récupérer cet investissement-là.

(9 h 12)

Q. **[7]** Maintenant, je reviens à la DDR 4, Document 1.3, la question 2.4 où j'avais tenté, Madame la Présidente, hier d'avoir l'équivalent de cette réponse-là au niveau de l'annexe 1, d'avoir l'annexe 1 qui pourrait nous montrer qu'est-ce que ça a comme impact, mais je vais vous poser la question suivante : est-ce que je dois comprendre que quand le Transporteur répond ici, ça se retrouvait à être essentiellement... puisqu'on enlèverait toute la portion ressources, c'est-à-

dire qu'on aurait la situation actuelle présentement, plus la possibilité de reporter les soldes positifs?

R. Bien, c'est la... je vous dirais que le questionnement de la Régie demeurerait entier dans la mesure où les ressources ne seraient plus incorporées dans l'agrégation, selon notre proposition. Alors, c'est une espèce d'hybride qui ne correspond pas à notre proposition du tout. Mais, donc, ce qu'on... la finalité... la réponse qu'on fournit ici essentiellement, c'est qu'on revient à l'essence même de la proposition d'avoir... de pouvoir reporter des soldes positifs. Et l'essence même de cette proposition-là n'est pas associée au fait qu'on ajoute les ressources au niveau de l'agrégation. L'essence même, c'est de reconnaître la nature des investissements qui sont faits pour le Distributeur qui peuvent être très importants d'une année, puis moins importants l'année suivante. Donc, un peu tout ce qu'on a expliqué en termes de dynamique d'investissement sur le réseau pour répondre aux besoins du Distributeur. Alors, c'est ça qui était la source première de la proposition que l'on fait au niveau des soldes positifs. Mais si les ressources ne sont

plus considérées dans l'agrégations, comme la question semble laisser entendre, la problématique est encore toute entière.

Q. **[8]** D'accord. Je vous remercie. Ça complète. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup, Maître Hamelin. Bonjour. Ça va être au tour de maître Lussier.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. **[9]** Alors, bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Madame la Régisseur, Monsieur le Régisseur. Stéphanie Lussier pour l'ACEFO de l'Outaouais. Bonjour aux membres du panel. Pour commencer, je vais vous demander de prendre la pièce B-0019 ou HQT-4, document 2. Ce sont les réponses du Transporteur à la demande de renseignement numéro 1 de l'ACEFO de l'Outaouais. Et je vous y réfère à la page 4, à la question 2.2. Il était demandé au Transporteur de préciser l'application de la modalité qui est proposée dans le cas d'une nouvelle ressource du Distributeur, suite à un appel d'offres, si cette nouvelle ressource est une centrale existante. Alors, à la réponse 2.2, à la page 4, le Transporteur précise qu'il :

> comprend qu'il s'agit d'une centrale existante et que, conséquemment, il

n'y a pas d'ajout au réseau à réaliser pour l'intégration de la centrale. Ainsi, dans un tel cas, les modalités proposées pour l'agrégation des projets du Distributeur ne s'appliquent pas.

Est-ce que votre réponse serait la même ou est-ce qu'elle serait différente si je vous demandais de préciser l'application de la modalité proposée dans le cas où il existe, où il existait, un engagement d'achat concernant une centrale existante?

M. STÉPHANE VERRET :

R. C'est ce que je viens d'expliquer à EBM.

Q. **[10]** C'est exactement la même chose. Et donc, si la nouvelle ressource du Distributeur était la centrale Péribonka, par exemple, pour laquelle il y a un engagement d'achat comme cela est indiqué à l'une des pièces, ce serait la même réponse que vous avez donnée à ma consoeur tout à l'heure?

R. Je n'ai pas vérifié pour la centrale Péribonka en particulier. S'il y a un engagement... je ne me souviens pas par coeur s'il y a un engagement là-dessus ou non, mais c'est la même réponse, dans la mesure où la centrale répondrait à un appel d'offres. Alors, c'est la même situation qui

s'appliquerait.

Q. **[11]** D'accord. Toujours au même document, donc B-0019, HQT-4, document 2, aux pages 6 et 7, tout d'abord il y a le tableau 3.1.2 qui fait mention de l'Évaluation de la contribution requise dans le cadre de l'agrégation des projets du Distributeur. Et à la réponse R-3.2, le Distributeur mentionne aux lignes 3 à 4 que :

> il est question de l'application de l'allocation maximale sur la croissance de charge prévue sur 20 ans et non pas de l'atteinte de cette croissance à la vingtième année seulement.

Et donc, notre question : est-ce que le Transporteur confirme ou non que la neutralité tarifaire sera atteinte seulement lorsque la demande sera de cent mégawatts (100 MW)? Et, sinon, j'aimerais que vous expliquiez, s'il vous plaît.

Mme STÉPHANIE CARON :

R. Dans le cas de l'application de l'allocation maximale à la charge locale, la neutralité tarifaire s'atteint au cours de la période des vingt (20) années.

Q. **[12]** Vous nous dites que la neutralité sera... la

neutralité tarifaire sera atteinte au cours de la période des vingt (20) années?

R. Oui, en moyenne, sur la période de l'impact tarifaire de l'ajout du Distributeur sera neutre. (9 h 17)

Q. **[13]** Et est-ce que c'est à ce moment-là que la demande sera de cent mégawatts (100 MW)?

R. Je ne saisis pas bien votre question.

Q. **[14]** En fait, ce que je vous... ce qui vous est demandé de la part de l'analyste de l'ACEF de l'Outaouais, en regardant le tableau R3.1.2 et les données qui y sont, et en regardant la réponse du Transporteur à R3.2, particulièrement l'extrait que j'ai relu, est-ce que le Transporteur confirme donc que la neutralité tarifaire sera atteinte seulement lorsque la demande sera de cent mégawatts (100 MW)? Et là ce que vous me dites c'est que ça va être atteint au cours des vingt (20) prochaines années.

R. La neutralité tarifaire est atteinte sur la période. Cependant, le tableau 3.1.2 ne donne pas d'indication quant à l'atteinte de la neutralité tarifaire. Si vous voulez examiner la façon dont l'impact d'un ajout se matérialise au niveau de l'impact tarifaire qui est calculé, on pourrait peut-être davantage regarder la réponse à la

question posée par la Régie dans la dernière demande de renseignements.

Q. **[15]** La demande de renseignement numéro 4?

R. Numéro 4, oui.

LA PRÉSIDENTE :

Madame Caron, pourriez-vous juste préciser laquelle exactement?

R. Oui, je vais donner cette référence.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Merci, Madame la Présidente.

R. Alors, il s'agit de la réponse à la demande de renseignement 1.1 de la DDR 4 de la Régie. Et je faisais plus spécifiquement allusion à un exemple qui est présenté au tableau R1.1.5 à la page 8 de 38.

Q. **[16]** Merci pour cette précision. Donc, toujours au même document B-19, aux pages 8 et 9...

R. Excusez-moi, Maître Lussier, B-19, pouvez-vous me le donner en...

Q. **[17]** En HQT?

R. Oui, s'il vous plaît.

Q. **[18]** Oui. Alors, c'est HQT-4, document 2, ce sont les réponses du Transporteur à la demande de renseignements numéro 1 de l'ACEF de l'Outaouais. Et aussi, par le fait même, je vais vous référer à

la demande de renseignements de la Régie parce que la réponse à laquelle je vais vous référer nous renvoie à la demande de renseignements de la Régie, donc c'est B-15 et en HQT-4, document 1.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Quelle question...

Q. **[19]** Ceci c'est la question 2.1. Alors, tout d'abord, concernant la pièce B-19, qui sont les réponses à la DDR de l'ACEFO...

R. Juste une seconde, s'il vous plaît, le temps que madame Caron trouve la référence.

Q. **[20]** Bien sûr.

R. Ça va, merci.

Q. **[21]** Alors, tout d'abord, B-19, à la page 8... aux pages 8 et 9, à la question 5.1, il est demandé de « justifier d'établir la période de vingt (20) ans pour la récupération des coûts des ajouts requis pour les besoins de la charge locale », on nous renvoie à la demande de renseignements numéro 2.3 de la Régie. En fait, aux questions 2.1 à 2.3 de la pièce HQT-4, document 1. Donc, nous y arrivons, à B-15. Alors, à la page 7 de cette pièce B-15, à la question R2.1, aux lignes 22 à 26, vous avez :

> De l'avis du Transporteur, une allocation maximale calculée sur une

> période de 20 ans, plutôt que sur une période de 40 ans, est toujours appropriée puisqu'elle s'arrime avec l'horizon de prévisions des besoins de la charge locale et avec la réalité commerciale et financière des clients de point à point du Transporteur.

Et, également, toujours, en fait, à la même pièce, à la page 8, à la réponse R2.2, aux lignes 34 à 38... ou plutôt 36 à 38, il est indiqué :

> Puisque le degré de précision est soulevé dans la question, il pourrait être relativement imprécis de prévoir cette puissance sur une période de 40 ans, surtout pour des ajouts visant la croissance de la charge locale.

(9 h 24)

Donc, notre question : Si l'on considérait l'augmentation des besoins sur une période de vingt (20) ans en conformité avec la période relative à la prévision du Distributeur et que l'on appliquait une allocation évaluée sur quarante (40) ans en maintenant la valeur de la charge de la vingtième (20e) année sur chacune des vingt (20) années suivants jusqu'à la quarantième (40e) année, le

Transporteur y voit-il des inconvénients?

Mme STÉPHANIE CARON :

R. L'allocation serait calculée sur une période de quarante (40) ans?

Q. **[22]** Ce serait une allocation qui est évaluée, oui, c'est une allocation qui est évaluée sur la période de quarante (40) ans et à partir de la vingtième (20e) année elle est appliquée sur chacune des vingt (20) années suivantes jusqu'à la quarantième (40e) année.

R. Bien, je pense qu'on a fait exactement ce calcul encore une fois dans la réponse à la demande de renseignements numéro 4 de la Régie à la question 1.1.

La conséquence, comme on l'a vu hier, d'utiliser une période de quarante (40) ans pour calculer l'allocation, c'est d'en augmenter la valeur. Donc, ce que ça pourrait induire comme effet c'est qu'au terme de... l'augmentation de l'allocation ferait en sorte qu'au terme de la période de vingt (20) ans, la neutralité tarifaire ne serait pas atteinte.

Maintenant si vous me donnez une minute, je vais me rafraîchir la mémoire quant au résultat de ce que ça donnerait. Vous êtes intéressée à savoir

ce que ça donnerait au terme d'une période de quarante (40) ans?

Q. **[23]** Bien sûr.

R. Un instant s'il vous plaît.

Q. **[24]** Merci.

R. Donc, dans l'exemple que je regarde et qu'on a présenté à la Régie à partir d'un cas récent qui est présenté au tableau R-1.6 de la page 9, à la page 9 de 38 de la DDR 4, ce qu'on voit c'est que dans une telle circonstance, l'impact...

LA GREFFIÈRE :

Madame Caron, excusez-moi,voulez-vous parler en face du micro.

R. L'impact tarifaire de l'application d'une telle allocation serait une légère diminution du tarif au terme de la période de quarante (40) ans.

Q. **[25]** Toujours au même document, en fait je reviens aux réponses du Transporteur à la DDR de l'ACEFO, donc B-0019, HQT-4, Document 2 à la page 13 à la réponse à la demande 11.1. Tout d'abord, à la page 13, avant de poser dans la DDR la demande en tant que telle, il y a le préambule qui est présenté par l'intervenante, et dans ce préambule un tableau qui a été préparé par l'analyste au dossier. Et en réponse, en fait il y a une question qui est posée

à 11.1 :

> Veuillez expliquer les différences entre les valeurs du montant maximal calculées et les valeurs indiquées aux décisions.

Et tout d'abord, le Transporteur répond en disant :

> [Qu'il] souligne d'abord que les données présentées dans le tableau du préambule...

Soit celui qui a été préparé par l'analyste de l'intervenante :

> ... comportent certaines erreurs.

Alors ce tableau a été, a fait l'objet de révisions et ce qui a été noté c'est qu'à la colonne de deux mille treize (2013) pour le montant maximal calculé, il y a un cinq cent douze (512) alors que ça devrait être cinq cent vingt et un (521).

Et l'autre élément qui a été constaté c'est à la colonne de l'année deux mille onze (2011), la décision devrait être D-2011-61 au lieu de D-2011-6.

Est-ce que le Transporteur voit d'autres éléments à corriger dans ce tableau?

Mme NADA DUCHESNE :

R. De ma connaissance, je n'en vois pas d'autres.

M. STÉPHANE VERRET :

R. On peut toujours faire la vérification pour s'assurer qu'il n'y avait pas d'autres choses qui avaient été vues, là. Alors ça on peut prendre l'engagement de vérifier puis revenir à la pause puis vous le dire.

Q. **[26]** Personnellement, je n'aurai pas besoin d'engagement à ce sujet-là. Si, par contre, vous en voyez d'autres, n'hésitez pas à en faire part à votre procureur de sorte à ce que l'information soit...

R. Totalement.

(9 h 29)

Q. **[27]** ... versée au dossier. Merci. Alors, toujours en lien avec cette question 11.11, le détail de la croissance sur vingt (20) ans est présenté à la pièce B-16 pour l'année deux mille huit (2008). Et toujours à la pièce B-16 pour l'année deux mille treize (2013) également, c'est aux pages 38 et 43...

R. B-16 étant?

Q. **[28]** En langage HQT...

LA PRÉSIDENTE :

Il va falloir apprendre à devenir bilingue.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Oui, oui.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

En langage HQT, ça serait HQT-1, Document 1, révisé au trente et un (31) octobre deux mille quatorze (2014).

M. STÉPHANE VERRET :

R. C'est plus difficile d'apprendre des nouvelles langues quand on vieillit.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. **[29]** Je vais vous poser ma question à l'aide de tableaux que je vais vous transmettre pour que vous ayez les chiffres devant les yeux. Je vais vous expliquer comment ces tableaux ont été effectués. Donc, j'en ai vingt (20) copies, une pour moi, certaines pour les témoins, certaines évidemment pour les régisseurs et pour le personnel de la Régie, et s'il en reste pour les intéressés. Donc, à ce tableau, vous voyez l'allocation maximale du Transporteur pour chacun des projets des années deux mille huit (2008) et deux mille treize (2013). C'est un tableau dont les données, dont la substance, ont été préparées par l'analyste au dossier, basé sur les données que vous retrouvez à la pièce B-16 page 38 ou HQT-1, Document 1, révisé,

et pour deux mille treize (2013), B-16 page 43.

Ce qu'il est constaté dans le premier tableau, c'est que la valeur unitaire des projets ERCO Mondial, chantier Eastmain-1 et ligne Sorel-Tracy, donc le premier tableau, au niveau de la valeur calculée, on observe les valeurs cinq cent vingt et un point sept (521.7) pour ERCO Mondial; cinq cent vingt point huit (520.8) pour Eastmain-1; et quatre cent soixante-six point sept (466.7) pour Sorel-Tracy. Donc un montant beaucoup plus faible que la valeur autorisée de cinq cent soixante-quatorze dollars le kilowatt (574 $/kW) pour l'année deux mille huit (2008).

Comment le Transporteur explique-t-il ces valeurs qui sont plus faibles?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Je ne peux pas vous dire pour ces projets particuliers. Vous comprendrez que, dans la multitude des projets pour le Distributeur, au fil des années. Parmi les raisons possibles, j'en vois deux. Une première qui serait... Bien, il est toujours possible que les coûts d'un projet soient inférieurs au montant maximal possible. Donc, le projet peut coûter moins cher que le montant maximal. Et la deuxième cause, parfois,

1 particulièrement des clients industriels ou des
2 chantiers, il est possible que les raccordements
3 aient été demandés pour moins de vingt (20) ans et
4 qu'ils ont fait l'objet d'une allocation temporaire
5 calculée sur la période plus courte. C'est deux
6 explications que je pourrais voir sans savoir
7 précisément si c'est le cas pour ERCO ou, bien pour
8 les projets dont vous me soulignez. Mais c'est deux
9 explications, deux raisons qui pourraient faire en
10 sorte qu'on arrive à des montants inférieurs.
11 Q. **[30]** Et concernant le deuxième tableau qui porte
12 sur les projets de l'année deux mille treize
13 (2013), basé sur les données de la page 43 à la
14 pièce B-16, on constate que la valeur unitaire de
15 l'item « autres projets » est plus faible que la
16 valeur autorisée de cinq cent soixante et onze
17 dollars le kilowatt (571 $/kW) pour l'année deux
18 mille treize (2013). On observe à l'élément
19 « autres projets » une valeur de deux cent
20 cinquante-quatre virgule six (254,6). Est-ce que...
21 En fait, comment le Transporteur explique-t-il
22 cette valeur plus faible? Est-ce que ce sont les
23 mêmes raisons ou est-ce qu'il y en a d'autres?
24 R. Mêmes raisons.
25 Q. **[31]** D'accord. Donc, ce tableau sera coté... en

fait, la pièce comportant les deux tableaux sera cotée C-ACEFO-0015. Et c'est un document qui s'intitule « Allocation maximale du Transporteur pour chacun des projets des années 2008 et 2013 ».

C-ACEFO-0015 : Allocation maximale du Transporteur pour chacun des projets des années 2008 et 2013

(9 h 35)

À la réponse 11.1, HQT-4, Document 2, page 13, ou B-0019, les explications sont données par le Transporteur concernant les différences entre les valeurs du montant maximal calculé et les valeurs indiquées aux décisions. Est-ce que vous confirmez que ces explications s'appliquent pour l'année deux mille treize (2013)?

R. Votre question porte sur une année précise alors que l'allocation est octroyée à un projet précis. Il faudrait voir dans la liste des projets mais les raisons que je viens de vous donner, qui sont cohérentes avec ce qu'on a répondu à 11.1, devraient être les bonnes pour expliquer comment on peut arriver à des allocations, à des montants, bien, aux écarts dont on se parle ici.

Q. **[32]** D'accord. Et à la page, toujours à la même réponse 11...

M. STÉPHANE VERRET :

R. Maître Lussier?

Q. **[33]** Oui?

R. Excusez-moi, si vous permettez.

Q. **[34]** Bien sûr, allez-y.

R. Il y a également, un des motifs ou une des raisons qui a été expliqués ici c'est le moment de la signature des ententes de raccordement, alors à ce moment-là, l'allocation maximale elle est fixée au moment de la signature de l'entente de raccordement. Ce qui arrive avant la mise en service, parce que l'entente de raccordement se fait habituellement à la fin de l'avant-projet, donc, au moment de la mise en service, à l'année où ça entre dans l'agrégation, on est plus tard, alors le montant de l'allocation maximale qui s'applique, bien, c'est celui qui est assigné au niveau de l'entente de raccordement qui peut dater déjà de quelques années par rapport à la date de la mise en service des coûts.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Ce qui serait une troisième raison.

Q. **[35]** Merci. Et toujours à la même réponse 11.1 à la

page 13, aux lignes 31 à 33 environ, il est indiqué :

> De plus, le Transporteur souligne qu'il arrive que l'alimentation d'une charge d'un client du Distributeur soit demandée pour une période inférieure à 20 ans.

Quelles sont les charges pour lesquelles la période demandée par un client est inférieure à vingt (20) ans?

R. Je n'ai pas d'exemple précis en tête, mais ce dont il est souvent question quand on discute de ces trucs-là, il arrive, par exemple, que des projets miniers aient pour huit ans de minerai à extraire et c'est prévu que la mine ferme dans dix (10) ans ou dans huit ans, c'est le genre d'exemple typique -- un chantier, l'alimentation. Je pensais tantôt au chantier Eastmain-1-A, je ne sais pas si dans ce cas précis ça a été le cas mais une alimentation de chantier, normalement, quand le chantier est fini, l'alimentation n'est plus requise. Alors, c'est ce genre d'exemples là qui ont des durées de vie finies, connues dans le temps.

Q. **[36]** Et est-ce que vous savez si, au moment où on se parle, ce genre d'exemples là il y en a des

concrets?

R. Oui, bien oui, il y en a eu. Je ne pourrais pas vous en faire la liste exhaustive. Mon collègue me souligne, notamment, l'alimentation du chantier Éléonore pour la mine Éléonore qui est, effectivement, un cas typique d'alimentation de chantier le temps que les quelques années... Mais je n'ai pas d'autres exemples mais, oui, il y en a eu.

Q. **[37]** Toujours à la même pièce, B-0019, HQT-4, Document 2, à la page 17, à la réponse 16.1, bon, juste avant la page 18 où on présente le tableau R16.1 « Conciliation des coûts directs d'exploitation et de maintenance » donc, juste avant, aux lignes 23, 24 de la page 17, on indique :

> Le tableau ci-dessous présente la conciliation entre les coûts directs d'exploitation et de maintenance et les charges brutes directes.

Est-ce que cela devrait plutôt être « présente la conciliation entre les coûts directs d'exploitation et de maintenance et les charges nettes d'exploitation » au lieu de « charges brutes directes »?

(9 h 40)

Mme NADA DUCHESNE :

R. Le terme « charges brutes directes » est un ancien terme qui était utilisé à ma connaissance pour les années deux mille un (2001) à deux mille quatre (2004) mais, ici, c'est vraiment la conciliation des charges nettes d'exploitation avec les coûts directs d'exploitation et de maintenance.

Q. **[38]** Et si vous dites que c'est vraiment la conciliation des coûts d'exploitation et... et de quoi?

R. Les coûts directs d'exploitation et de maintenance.

Q. **[39]** D'accord. Donc, c'est... il y a une conciliation entre, d'une part les coûts directs d'exploitation et de maintenance, et d'autre part, quel est ce deuxième élément? Est-ce que c'est les charges brutes directes? Ou est-ce que c'est les charges nettes d'exploitation?

R. Le point de départ dans l'explication à la réponse R16.1, le point de départ est les charges nettes d'exploitation.

Q. **[40]** Donc, est-ce que lorsque le transporteur annonce le tableau R16.1, le transporteur devait-il plutôt indiqué : « Ce tableau présente la conciliation entre les coûts directs d'exploitation

et de maintenance d'une part, et les charges nettes d'exploitation, d'autre part? »

R. À mon point de vue, c'est de la sémantique. Les deux... dépendamment, on aurait pu intituler l'un ou l'autre mais il y a un point de départ. Ce qui est clair, c'est que dans la question, on nous demandait de concilier deux valeurs; une valeur, comme point de départ, les charges nettes d'exploitation, pour en arriver aux coûts directs d'exploitation et de maintenance.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Pour que ce soit très, très clair, tableau R16.1, on concilie deux choses, la première ligne, la dernière ligne : les charges nettes d'exploitation avec les coûts directs d'exploitation et de maintenance. Dans la réponse, le libellé, on a utilisé un terme qui correspond à... ma compréhension, qui correspond à la dernière ligne du tableau, mais c'est un terme qu'on n'utilise plus, qui est... Alors, effectivement, il faudrait lire au lieu de « charges brutes directes », il faudrait lire « coûts directs d'exploitation et de maintenance ».

Q. **[41]** Et donc, dans ce cas-là, j'aurais une conciliation entre, d'une part les coûts directs

d'exploitation et de maintenance, et d'autre part, les coûts directs d'exploitation et de maintenance. J'essaie de voir le...

R. Non, non, non, non. Prenez le tableau 16.1.

Q. **[42]** Oui, j'ai le tableau 16.1 devant les yeux.

R. O.K. La première ligne, ce sont les charges nettes...

Q. **[43]** Charges nettes de...

R. ... d'exploitation...

Q. **[44]** Exact.

R. ... et les coûts directs d'exploitation et de maintenance. Donc, c'est deux choses différentes. Vous avez tous les éléments entre les deux qui expliquent la différence entre les deux.

Q. **[45]** D'accord. Alors, c'est vraiment la conciliation, donc, d'une part entre les coûts directs d'exploitation et de maintenance, et d'autre part, les charges nettes d'exploitation. Est-ce que c'est exact?

R. Oui, en inversant le point d'arriver puis le point de départ.

Q. **[46]** D'accord. Toujours à la même pièce, B-0019, HQT-4, document 2, maintenant aux pages 19 et 20, aux questions 18.1 à 18.3. À la réponse 18.3, à la page 20, le Transporteur mentionne qu'il :

> utilise [les coûts directs d'exploitation et de maintenance] pour le calcul paramétrique des frais d'entretien et d'exploitation depuis 2005.

aux lignes 13 à 17 de la page 20. Est-ce que le Transporteur a modifié son approche en utilisant les coûts directs d'exploitation et de maintenance comme base de référence pour l'évaluation des frais d'entretien et d'exploitation dans le calcul de l'allocation maximale, alors qu'au dossier 3401-98, il utilisait les charges brutes directes?

Mme NADA DUCHESNE :

R. Pour les années deux mille un (2001) à deux mille quatre (2004), c'était effectivement les charges brutes directes, mais depuis deux mille cinq (2005), c'est les charges... les coûts d'exploitation et d'entretien qui sont utilisés.

Q. **[47]** Donc, par « coûts d'exploitation et d'entretien », c'est les coûts directs d'exploitation et de maintenance, exactement la même chose.

R. Oui.

Q. **[48]** Je reviens au tableau 16.1, à la page précédente, page 18, où on voit pour les coûts

directs d'exploitation et de maintenance la somme de trois cent quatre-vingts virgule deux millions de dollars (380,2 M$); le transporteur confirme-t-il que la valeur de trois cent quatre-vingts virgule deux millions de dollars (380,2 M$) a été évaluée pour les fins du balisage DPWG de l'ACE?

R. Oui.

Q. **[49]** Comment le Transporteur justifie l'utilisation de cette valeur comme étant plus adéquate que l'utilisation des charges brutes directes pour l'évaluation de l'allocation maximale unitaire?

R. Il s'agit des coûts directement contributifs à l'entretien et à la maintenance.

Q. **[50]** Et donc, c'est ça qui est utilisé plutôt que les charges brutes directes, comme on l'a dans le dossier 3401-98, par exemple.

R. Oui.

(9 h 46)

Q. **[51]** Parfait. À la page 21 de la même pièce, B-19, HQT-4, document 2. À la réponse 19.1 à la page 21, aux lignes 11 à 14 :

> Le Transporteur utilise la croissance de la charge de chacun des postes satellites faisant partie de la zone d'influence parce qu'il s'agit de la

croissance utilisée dans la réalisation des projets d'investissements.

Est-ce qu'il s'agit de la demande de pointe de chaque poste satellite plutôt que de la demande de chaque poste satellite à la pointe du réseau?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Permettez-moi juste de relire la question puis je vous réponds.

Q. **[52]** Bien sûr.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Est-ce que je peux vous... permettez-moi, est-ce que je peux vous redemander la question, s'il vous plaît.

Q. **[53]** Absolument. S'agit-il de la demande de pointe de chaque poste satellite plutôt que de la demande de chaque poste satellite à la pointe du réseau?

R. Il s'agit de première option que vous m'aviez dite, donc de la...

Q. **[54]** Demande de pointe de chaque poste satellite.

R. En fait... Oui, tout à fait, mais ici on parle d'ajouts au réseau. Je vais juste...

Q. **[55]** Oui, allez-y.

R. La réponse est oui, mais ici on parle d'ajouts au réseau faits pour le Distributeur. Et, comme on l'a

dit, les ajouts au réseau, qui sont faits pour le Distributeur, sont faits en fonction de la prévision qu'il fournit sur vingt (20) ans. Et donc, effectivement, il s'agit de la pointe des postes... de la prévision à la pointe de chacun des postes. Et c'est dans le contexte précis de faire un ajout ou potentiellement un ajout qui répond à une demande et donc, d'arrimer la demande avec l'ajout à faire.

Q. **[56]** Et donc, est-ce que le Transporteur utilise la demande de point de chaque poste satellite pour le calcul de son tarif de transport?

R. Le tarif de transport est calculé à la pointe coïncidante.

Q. **[57]** Ce qui est différent de la pointe de chaque poste satellite?

R. Ce qui peut être différent de la pointe de chaque poste satellite, en effet.

Q. **[58]** Et quelle est la différence, en pourcentage, entre... et vous pouvez me donner un ordre de grandeur, entre le total de la demande de pointe de chaque poste satellite, d'une part, et la demande totale des postes satellites à la pointe du réseau pour la charge locale, d'autre part?

R. Il n'y a pas... je ne connais pas cette valeur-là.

Comme ça, ici, là, je ne connais pas cette valeur-là.

Q. **[59]** On peut prendre l'engagement...

R. Non, je ne pense pas...

Q. **[60]** Vous ne voulez pas prendre d'engagement?

R. Je vais vous fournir un autre élément de réponse puis on verra après la nécessité ou non de prendre un engagement à cet effet-là.

Q. **[61]** D'accord.

R. Je pense que vos questions illustrent, je dirais, la limite de l'application d'une allocation qui, initialement, est designée pour être d'application au niveau d'un client de point à point à la charge locale. Alors, quand la Régie, dans sa décision D-2002-95, a demandé au Transporteur de l'appliquer également au niveau de la charge locale, alors on appliquait un concept qui avait été développé pour le point à point au niveau de la charge locale. Je pense que là votre question démontre un peu cette limite-là.

Lorsque vient le temps d'estimer la croissance de la charge de l'investissement qu'on cherche à réaliser pour le Distributeur, bien entendu on va prendre la croissance qui est prévue avec l'investissement qu'on va faire. D'où la

réponse de monsieur Clermont, qui est d'utiliser la pointe prévue pour cet ajout-là.

On a mentionné aussi, dans des réponses à des demandes de renseignements, qu'il s'agit d'un « proxy », si on veut, excusez-moi le terme anglais, là, mais il s'agit d'un « proxy » de la croissance attendue de la charge locale. Alors, ce n'est pas une mesure parfaite, on n'a pas cette mesure-là parfaite de la croissance de la charge locale mais il faut concilier deux choses. Qui est... on cherche à établir une estimation de la croissance future de la charge locale avec la réalité qu'on investit dans un actif pour répondre à un besoin... aux besoins spécifiques que cet actif-là va tenter de rencontrer. Donc, c'est deux concepts qu'on tente de concilier puis on pense que la proposition que l'on fait, bien, c'est-à-dire que la façon dont on l'a appliqué depuis le tout début de la décision de la Régie à ce sujet-là, on pense que c'est la meilleure façon de le faire puis c'est adéquat.

(9 h 52)

Q. **[62]** Et est-ce que vous êtes en mesure, en termes d'ordre de grandeur, au moment où on se parle aujourd'hui, d'établir la différence, en termes de

pourcentage ou de valeur, entre, d'une part, le total de la demande de pointe de chaque poste satellite et, d'autre part, la demande totale des postes satellites à la pointe du réseau pour la charge locale?

R. Si je suis capable de faire ça aujourd'hui, non.

Q. **[63]** Est-ce que vous êtes en mesure de nous donner un ordre de grandeur au cours des prochains jours d'audience comme engagement s'il vous plaît? Ça va nous permettre d'avoir une illustration de ce que vous venez de dire et on pourra le visionner concrètement. Je vais le reformuler.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Madame la Présidente, mon commentaire sera, somme toute, similaire à celui que j'ai fait hier. C'est toujours un arbitrage entre la pertinence et l'utilité pour le banc d'une information de cette nature et, d'autre part, les ressources, le temps associés à la cueillette des informations et la préparation d'une réponse, que ça soit oralement ou verbalement ou par écrit ou par voie d'engagement.

Et cet arbitrage-là n'est jamais évident dans certains cas. Je sens que cette demande, que la réponse soit un pour cent (1 %), trois pour cent (3 %), deux point huit pour cent (2,8 %) ou un

autre pourcentage, ne va qu'illustrer ce que monsieur Verret vient déjà de dire, c'est-à-dire qu'il y a une imperfection dans l'application à la charge locale d'un concept à l'origine développé pour les clients de point à point et qu'il peut y avoir un écart.

Maintenant l'importance de cet écart-là en pourcentage est sans doute sans pertinence dans la mesure où ma consoeur voudra sans doute plaider qu'il y a un écart. Et cet écart-là, quel qu'il soit, va sans doute suffire pour ses représentations.

Alors de là à aller calculer exactement l'écart en demi-point de pourcentage, je m'interroge sur l'utilité et la pertinence d'engager les ressources pour faire ce calcul.

LA PRÉSIDENTE :

Ça ne sera pas nécessaire, Maître Lussier. Je vais demander au Transporteur de répondre à la question. Écoutez, je ne vous demande pas d'aller dans le demi-point de pourcentage. Mais, évidemment, l'ordre de grandeur pour la Régie peut être important s'il nous révèle.

Parce que, effectivement, ma compréhension de la proposition de l'ACEFO, et on entendra plus

parler en plaidoirie, j'imagine, mais c'est de dire, bien, comme vous avez dit, Monsieur Verret, il y a un défaut, si vous voulez, dans le système qui permet, qui fait en sorte que les déplacements de charges sur le réseau pour le Distributeur ne sont pas nécessairement, alors qu'il y a des ajouts qui sont faits au réseau, parce que certaines régions sont en croissance, d'autres régions sont en moins grande croissance ou même quelquefois en décroissance, fait en sorte que la charge à la pointe qui est calculée pour le tarif, il n'y a pas toujours les revenus, une adéquation entre les revenus et les ajouts qui sont faits au réseau.

Maintenant ce qui serait intéressant pour la Régie de savoir c'est est-ce un grand problème ou un petit problème. Et le pourcentage qu'on aimerait voir c'est, à mon avis, nous aiderait à voir est-ce que c'est un problème mineur ou majeur dans l'adéquation entre les revenus qui sont ramenés par la charge locale et les ajouts qui peuvent être faits à la pointe.

Alors je ne vous demande pas une précision fine, mais ça serait intéressant d'avoir l'ordre de grandeur, comme demandé par maître Lussier, dans ces cas-là.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. **[64]** Oui, je vais le libeller et ça sera l'engagement numéro 1. Indiquer la différence en pourcentage entre, d'une part, le total de la demande de pointe de chaque poste satellite et, d'autre part, la demande totale des postes satellites à la pointe du réseau pour la charge locale.

E-1 (HQT) : Indiquer le pourcentage entre le total de la demande de pointe de chaque poste satellite et la demande totale des postes satellites à la pointe du réseau pour la charge locale (demandé par ACEFO)

Q. **[65]** Toujours au même document B-0019, aux pages 26 et 27, donc HQT-4, Document 2. À la question 25, un scénario est présenté au Transporteur et différentes questions suivent, auxquelles, évidemment, le transporteur donne ses réponses.

Ce que l'on cherche maintenant à savoir c'est la façon dont le Transporteur traiterait la situation, et vous en avez peut-être déjà fait état, mais je voudrais clarifier avec vous. La

façon dont le Transporteur traiterait la situation lorsqu'une demande d'un client n'exige pas d'ajouts au réseau ou lorsqu'une réservation est annulée.

En cas de réservation annulée, le client devrait-il rembourser des coûts encourus pour des travaux relatifs à la réservation?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Je veux juste être sûr que je vous comprends bien. Donc, on parle d'un client qui fait une demande de service. On établit que ça prend des ajouts au réseau. On débute les ajouts au réseau et la demande est retirée, le client fait faillite ou enfin la demande n'existe plus. C'est ça?

(9 h 58)

Q. **[66]** Oui.

R. Oui, il aura pris l'engagement et on aura des garanties financières pour couvrir le coût des ajouts, le coût – pas le coût des ajouts – le coût qui va avoir été encouru par le Transporteur.

Q. **[67]** Et donc, est-ce que, selon votre compréhension, le client qui aurait annulé sa réservation aurait à rembourser les coûts réels encourus pour l'ajout au réseau?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Excusez-nous, Maître Lussier, on était en train de

discuter...

Q. **[68]** Ah! Excusez-moi.

R. ... de la réponse alors on n'a pas entendu votre autre question.

Q. **[69]** Alors, je reprends : est-ce que, suite à votre réponse, donc, le client qui annule sa réservation aurait à rembourser des coûts réels encourus pour les ajouts au réseau?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Dans le cas où je vous ai répondu, on était dans le cas où le service n'était pas débuté donc on est encore en construction. Oui, la réponse c'est oui, on a des garanties financières et on va utiliser les garanties financières pour rembourser les coûts réels qui ont été encourus donc étude, travaux et donc les coûts réels du Transporteur.

Q. **[70]** Et dans le cas où les travaux ont débuté et qu'il y a par la suite une annulation de la réservation? Et donc, il n'est plus requis d'effectuer des travaux donnés suite à l'annulation de ladite réservation.

R. Ceci dit, c'est des cas assez hypothétiques parce que, prenons le cas par exemple d'une demande de point à point, si on est rendus à faire des travaux, c'est que vous avez signé une convention

de service de transport donc vous avez signé un engagement de prendre du transport et c'est donc un contrat. Il n'y a rien dans les tarifs qui prévoit la possibilité que vous annuliez votre convention de service de transport.

Donc, en réalité, vous venez de signer un contrat dans lequel vous dites que vous allez prendre du transport chez nous pendant dix (10) ans. Il n'y a aucune clause de ce contrat ou des tarifs qui vous permet d'annuler le contrat alors c'est un peu, c'est pour ça que je dis que c'est un peu hypothétique comme situation.

(10 h 01)

Q. **[71]** À 25.4, toujours dans la même veine, à 25.4, donc à la page 27 de la même pièce, on fait référence au fait que les Tarifs et Conditions prévoient que le client du service de transport doit remettre au Transporteur une lettre de crédit ou toute autre forme raisonnable de garantie acceptable pour le Transporteur qui équivaut au coût des ajouts au réseau. Et donc si la demande du client n'exige ultimement pas d'ajout au réseau, le Transporteur voit à l'application de ces modalités ou propositions de quelle façon?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Bien, s'il n'y a pas d'ajout au réseau, donc pas de coûts encourus par le Transporteur, et s'il n'y a pas de coûts encourus par le Transporteur, si la convention de service, donc il n'y a pas de... si, d'une façon quelconque, que je vois pas, ça pouvait être annulé, il n'y a pas de dommage, il n'y a pas de dommage au Transporteur. Encore là, si la convention de service de transport est signée, bien, il n'y a aucune clause qui prévoit son annulation. Mais c'est un cas, je dirais, encore plus facile, il n'y a eu aucun coût encouru par le Transporteur s'il n'y a pas eu d'ajout au réseau.

Q. **[72]** Merci pour ces réponses à cette ligne de questions. Je vais maintenant entamer la dernière ligne de questions, sous toute réserve. Et pour ce faire, nous avons préparé un document, la même chose que tout à l'heure, je vais en distribuer des copies et le coter. Moi, j'en ai gardé un seul... donc il y a vingt copies présentement en circulation.

Alors dans le dossier présent, 3888-2014, à la pièce B-0016, HQT-1, Document 1 révisé, à la page 45, et à la pièce B-0015, ou HQT-4, Document 1, à la page 43...

LA GREFFIÈRE :

Maître Lussier?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Oui?

LA GREFFIÈRE :

Vous voulez coter le numéro, s'il vous plaît?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Oui, je vous remercie. Alors je cote cette pièce comme étant C-ACEFO-0016, il s'agit d'un document dont le tableau est intitulé « Évolution du tarif sans nouvel ajout au réseau. »

Me ERIC DUNBERRY :

Madame la Présidente, avant de coter et de déposer le document, je pense qu'il serait opportun de voir quel usage en sera fait et que nous puissions, je pense qu'il s'agit d'une liste de questions posées par écrit, donc peut-être un examen, nous sommes... nous sommes en classe ce matin avec un examen, avec questions-réponses. Alors avant de le coter et de le déposer, je vais laisser ma consoeur nous expliquer l'origine des données et la pertinence des questions, pour autant qu'on puisse procéder par questions par la suite.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Avec le plus grand des plaisirs, je vais vous

expliquer la démarche. Donc à la première référence, B-0016, ou HQT-1, Document 1 révisé, page 45, il est montré... sont montrés les revenus de point à point pour chacune des conventions de service de transport. Et à la pièce B-0015, ou HQT-4, Document 1, à la page 43, sont indiqués les revenus établis en fonction du tarif de transport approuvé par la Régie.

Donc en prenant en considération ces éléments et en prenant en considération également certaines des informations fournies suite à la demande de renseignements numéro 4 de la Régie, une certaine quantité d'énoncés sont venus à l'esprit de l'analyste travaillant au dossier et on veut voir, avec le Transporteur, s'il est d'accord concernant certains, certains énoncés, certaines affirmations.

Alors moi, je pourrais énoncer l'affirmation verbalement et demander au Transporteur : « Est-ce que vous êtes d'accord avec ça, est-ce que vous êtes en désaccord, et, s'il vous plaît, expliquez. » Je vais vous le répéter, ce que j'ai voulu faire, c'est que j'ai mis, sur un même document, chacun de ces énoncés-là, ce qui fait en sorte que le témoin pourra avoir, devant

les yeux, en même temps que je le lis, l'énoncé en question, et c'est la dernière ligne de questions.

Et j'ai voulu préparer, en fait, c'est moi qui ai préparé ce document, j'ai reçu les énoncés dans un document Word de la part de l'analyste, mais dans le cadre de la préparation et de la performance du contre-interrogatoire, je pense que c'est plus aisé que le témoin ait ces énoncés devant les yeux. Voilà.

(10 h 06)

Me ÉRIC DUNBERRY :

Madame la Présidente, je reconnais tout à fait que ma consoeur pourrait lire les questions l'une à l'autre et attendre les réponses. Le tableau, par contre, est-ce que je comprends qu'il s'agit là de données tirées du dossier R-3903-2014, qui ne sont pas en preuve à l'heure actuelle?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Ce sont des données qui sont interreliées avec la pièce B-16 (HQT-1, Document 1, révisé) à la page 45 et B-15 (HQT-4, Document 1) à la page 43 du présent dossier R-3888-2014. Et ces dossiers-là donc... ces données-là proviennent de 3903-2014, B-31 (HQT-12, Document 2). C'est le dernier dossier tarifaire du Transporteur qui est présentement en délibéré. Et

ce tableau est là, encore une fois, simplement pour que le témoin puisse avoir de façon visuelle l'illustration qui est à la base... l'illustration, en fait, de l'affirmation qui est à la base des questions que nous posons.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Alors, Madame la Présidente, on n'a pas d'objection à ce que la question soit posée, que le document soit... en fait est-ce qu'il est utile de coter ce document-là? On verra. Mais quant au tableau, et là je dis ça, si le tableau a des questions, les questions peuvent être lues verbalement, inscrites à la transcription. Et il n'y a pas de difficulté, les réponses seront données verbalement et elles seront à la transcription. Quant au tableau, je le vois là simplement comme un outil aux fins du contre-interrogatoire sans qu'il soit mis en preuve formellement comme étant exact et représentant la véracité des données qui sont là. Mais sujet à cette réserve, je n'ai pas de problème à ce que le document soit utilisé pour introduire des questions au dossier.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Maître Lussier.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Oui. Alors, je suggère de procéder.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, O.K. Allez-y.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Mais, écoutez, si vous vouliez que je procède d'une autre façon, je vais me plier à votre volonté.

LA PRÉSIDENTE :

C'est parce que, en ce qui me concerne, vous l'aviez coté. Il y avait une objection qui a été sous la réserve du tableau ou de la pertinence du tableau. Enfin, on comprend que le tableau est l'illustration d'un principe que s'il n'y avait pas d'ajout au réseau, l'évolution du tarif descendrait.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Tout à fait.

LA PRÉSIDENTE :

On ne prendra pas le soixante-quinze (75) à quarante-cinq (45) comme étant les chiffres précis puisqu'ils sont tirés d'un autre dossier et qui ne sont pas en preuve. Mais on prend le principe du tableau que, sans ajout, les tarifs descendent.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Voilà, Madame la Présidente, vous avez tout à fait

raison. Les questions seront en preuve. Les réponses seront en preuve. Et le tableau n'est qu'un outil pour fins d'assister les témoins à répondre, bien que les données du tableau, elles, ne seront pas en preuve.

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Alors, je pense qu'on peut quand même coter.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Alors, je cote le document, Madame la Présidente, comme étant C-ACEFO-0016. Et c'est un document portant le titre « Évolution du tarif sans nouvel ajout au réseau ».

C-ACEFO-0016 : Évolution du tarif sans nouvel ajout au réseau (tiré du dossier R-3903-2014)

Q. **[73]** Première affirmation que je voudrais vérifier avec les témoins du Transporteur, j'aimerais que vous confirmiez ou que vous infirmiez, et que vous expliquiez, le cas échéant. Donc, tout d'abord s'il n'y a aucun ajout au réseau, le tarif diminuera, car la base de tarification diminuera selon l'amortissement. Est-ce que c'est exact ou non?

Mme STÉPHANIE CARON :

R. Bien, ce n'est pas exact dans la mesure où le tarif vise à récupérer l'ensemble des revenus requis qui est composé de toutes sortes d'éléments, en plus de la valeur des investissements. Il y a le taux de rendement qu'il faut prendre en considération, l'évolution des charges d'exploitation. Donc, non, on ne peut pas faire cette affirmation.

Q. **[74]** D'accord. Alors, prenons comme point de départ le fait que le tarif de l'année 1 en dollars par kilowattheure est basé essentiellement sur les éléments suivants...

R. Excusez-moi, Maître Lussier.

Q. **[75]** Oui.

R. J'aimerais juste compléter ma réponse.

Q. **[76]** Oui. Pardon. Je vous ai interrompue.

R. Non, non. Vous ne pouviez pas savoir. Dans le calcul du tarif, il y a aussi la notion de mégawatts. Les mégawatts peuvent varier d'une année à l'autre.

Q. **[77]** D'accord. Alors, si on prend la prémisse selon laquelle le tarif de l'année 1 en dollars par kilowatt est basé essentiellement sur les éléments suivants, soit le rendement sur la base de tarification, soit l'amortissement, soit les frais

d'entretien et d'exploitation, soit les taxes, soit l'ensemble des besoins du Transporteur, est-ce que, en prenant en considération tous ces éléments, en n'ayant aucun ajout au réseau, le tarif va diminuer car la base de tarification diminuera selon l'amortissement? Est-ce que vous êtes d'accord avec cet énoncé si je prends en considération le fait que le tarif est composé de divers éléments? Vous me dites qu'il y a plusieurs éléments qui sont pris en considération dans la base de tarification. Et avec vous, j'essaie de confirmer ces éléments-là. Et ce que je vous demande, c'est s'il n'y a pas d'ajout au réseau quelle sera la conséquence?

R. Bien, comme je vous ai dit, toutes sortes d'éléments peuvent faire en sorte que le tarif varie à la hausse ou à la baisse, et ce ne sont pas seulement les ajouts au réseau qui viennent affecter le tarif.

Q. **[78]** D'accord.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Également, j'aimerais ajouter que la politique d'ajouts, ce qu'on est en train de discuter, c'est au niveau des ajouts pour les besoins de croissance de la clientèle, mais il y a d'autres ajouts, trois autres catégories d'investissement qui sont des

ajouts également au réseau au niveau de la base tarification, mais qui sont des... qui n'interviennent pas au niveau de la politique d'ajouts.

(10 h 12)

Q. **[79]** D'accord. Au niveau de la deuxième puce :

> « Pour que le tarif demeure au niveau de l'année 1, il y a lieu de maintenir la base de tarification au même niveau que celui de l'année 1, en ajoutant des investissements qui ne génèrent pas de revenu. Ces investissements sont pour des additions requises visant à assurer la pérennité et la fiabilité du réseau. Ils servent au maintien d'actifs, au respect des exigences, ainsi qu'au maintien et à l'amélioration de la qualité du service »

Est-ce que vous êtes d'accord avec cet énoncé? Sinon, expliquez pourquoi.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Madame la Présidente, juste avant qu'on procède, je vois que ces énoncés sont entre guillemets. J'aimerais savoir s'il s'agit là de questions

originales de l'intervenante ou s'il s'agit là d'extraits de textes qui ont été copiés-collés et qu'il y aurait un contexte associé à ces extraits-là. Je voudrais juste savoir s'il s'agit de citations véritables d'un texte quelconque – dans lequel cas je demanderais de voir les textes pour qu'on puisse savoir le contexte – ou s'il s'agit de questions qui ont été essentiellement écrites aux fins de faciliter le contre-interrogatoire?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Très bonne question, Maître Dunberry, et ça me fait plaisir de préciser que j'ai moi-même inséré les guillemets parce que les mots qu'on retrouve entre les guillemets sont des affirmations qui me proviennent de l'analyste au dossier dans un document Word. Alors, j'aurais pu enlever les guillemets mais, pour moi, ce sont des guillemets qui illustrent le fait que ce sont des illustrations formulées par l'analyste au dossier, qu'il m'a transmises et que, ici, j'ai recopiées pour pouvoir transmettre au témoin.

Q. **[80]** Alors, est-ce que cette affirmation-là, c'est une affirmation avec laquelle vous êtes en accord? Et sinon, expliquez pourquoi.

Mme STÉPHANIE CARON :

R. Bien, cette affirmation est un peu la même question formulée différemment que vous m'avez posée à l'instant relativement à la première puce, c'est-à-dire quels sont les éléments qui peuvent faire varier à la hausse ou à la baisse le tarif et ce que je vous dis, c'est que l'évolution de la base de tarification est un des éléments qui peut faire varier le tarif mais il y en a d'autres et on ne peut pas faire, on ne peut pas tirer de conclusions quant à l'ajout ou non d'équipement sur le réseau sur l'évolution du tarif à une année donnée.

Q. **[81]** À la troisième puce :

> « ... une partie du tarif des années 2, 3, 4 et suivantes est due aux investissements qui ne génèrent pas de revenu »

R. Pouvez-vous m'expliquer, si ça vous est possible, Maître Lussier, qu'est-ce que vous indiquez par « une partie du tarif des années 2, 3 et 4 »?

Q. **[82]** Je fais référence au tableau. C'est-à-dire, oui, c'est-à-dire « et suivantes » donc une partie du, si je prends la puce numéro 1, la puce numéro 2 – et vous m'avez fait vos commentaires – j'arrive à la puce numéro 3 qui commence par « Cela

implique », bon, j'ai une réserve parce que vous n'étiez pas tout à fait d'accord avec les deux premières puces donc les deux premières puces n'impliquent pas nécessairement ce qui suit, selon mes... Est-ce que vous êtes d'accord ou en désaccord avec l'affirmation « qu'une partie du tarif... » au niveau de l'illustration « ... des années 2, 3, 4 et suivantes... », en fait, des années qui suivent l'année 1, « ... est due aux investissements qui ne génèrent pas de revenu »?

R. Bien, sans parler du graphique sur lequel je n'ai pas véritablement de commentaires parce que je ne sais pas de quelle façon il est bâti, mais le tarif, effectivement, sert à récupérer l'ensemble des coûts qui sont encourus par le Transporteur pour rendre leur service de transport et, dans ces coûts-là, il y a des investissements qui sont réalisés pour maintenir le réseau ou pour améliorer la qualité de service. Donc, le tarif peut servir à récupérer des coûts associés à des investissements réalisés pour rencontrer ces objectifs.

Q. **[83]** La puce suivante :

> « Les investissements ne générant pas de revenu bénéficient à tous les clients et il y a lieu qu'ils soient

payés par tous les clients »

Est-ce que vous êtes d'accord avec cette affirmation ou non?

R. Ça, ça m'apparaît être un énoncé qui est tiré de la décision D-2002-95 où la Régie s'était prononcée sur le fait que, pour ce qui était des ajouts qui visaient à assurer la fiabilité et la qualité du service, ces ajouts devaient être récupérés par voie de tarifs auprès de l'ensemble de la clientèle, c'est-à-dire auprès de tous les utilisateurs du réseau.

Q. **[84]** Et la puce suivante :

« Si le tarif est maintenu fixe dans le temps, comme cela est le cas pour le calcul des revenus selon l'article 12A.2 i) des Tarifs et conditions, les revenus reçus par le Transporteur servent à couvrir l'allocation maximale et le coût des investissements ne générant pas de revenu »

(10 h 17)

R. Bon, l'article 12A.2 i) n'a pas d'incidence sur l'évaluation du tarif, c'est un article qui prévoit la façon dont les engagements vont être pris par

les clients. Le tarif sert à récupérer l'ensemble des coûts encourus par le Transporteur pour rendre le service de transport, incluant tous les actifs existants, les nouveaux ajouts et, éventuellement, les travaux qui sont faits dans le cadre de projets remplissant les objectifs que vous avez énoncés précédemment, entre autres choses.

Q. **[85]** Et, enfin, la dernière puce :

« L'utilisation du tarif de l'année 1 et encore, je me remets dans le contexte de l'illustration qui est proposée,

« L'utilisation du tarif de l'année 1 sur l'ensemble de la période pour le calcul des revenus devant compenser l'allocation maximale du Transporteur pour un ajout au réseau implique que le client ne contribue pas au remboursement des investissements ne générant pas de revenu. »

Est-ce que vous êtes d'accord avec cet énoncé ou non?

R. Non, je ne suis pas d'accord avec cet énoncé.

Q. **[86]** Et pourquoi?

R. Bien, on utilise... l'utilisation du tarif pour la détermination de l'allocation maximale vise à

établir un montant d'investissement dont les coûts unitaires tels que modélisés ne doivent jamais dépasser la valeur du tarif sur la période considérée. Ça, c'est une chose. Ensuite, l'utilisateur des services de transport paie le tarif qui est destiné à récupérer l'ensemble des coûts sur le réseau, donc de tous les actifs existants, incluant son ajout, mais pas seulement son ajout.

Q. **[87]** D'accord. Est-ce que sa complète votre réponse?

R. Oui.

Q. **[88]** Alors, je vous remercie pour vos réponses à nos questions. Merci aux membres du panel 1. Je vous remercie, Madame la Présidente, Madame et Monsieur les Régisseurs. Ça complète le contre-interrogatoire du panel par l'ACEFO de l'Outaouais.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup, Maître Lussier. Je pense que ça va être le bon temps pour prendre une pause. Là-dessus... il est dix heures vingt (10 h 20), Maître... Oh! Oui? Bonjour.

Me ÉMILIE BUNDOCK :

Est-ce que... je voudrais... Émilie Bundock pour NLH. J'aimerais faire mon annonce hors micro, s'il

vous plaît, si c'est possible.

DISCUSSION HORS ENREGISTREMENT

LA PRÉSIDENTE :

Maître Pelletier, vous allez, par contre, vous, être prêt et... frais et dispo pour le contre-interrogatoire après la pause? Alors, on va prendre une pause jusqu'à et trente-cinq (10 h 35) et puis, on... donc, on reviens à et trente-cinq (10 h 35).

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour, Maître Pelletier.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

Q. **[89]** Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour Madame... Madame et Monsieur les Régisseurs. Alors, je vous ai annoncé hier qu'après avoir prévu à l'origine un contre-interrogatoire de trente (30) à soixante (60) minutes, je me dirigeais plutôt vers le trente (30) que vers le soixante (60). Et je dois vous dire qu'après avoir eu l'occasion de parler avec mon expert, mon analyste, hier, ça peut même être trente (30) moins. Au fond, il va y avoir un seul sujet sur lequel on a besoin d'avoir un peu d'explications additionnelles, c'est celui de la politique de suivi des engagements pris en vertu de

12A.2(i). Le seul document dont on va avoir besoin, c'est B-004, et pour monsieur Verret, ce serait HQT-1, document 1.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Merci.

Q. **[90]** Je vous en prie.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Je pense que l'ensemble du panel manque de bilinguisme comme...

Me PIERRE PELLETIER :

Q. **[91]** Oui, mais il est le seul à se...

R. ... le dit madame la présidente.

Q. **[92]** ... il est le seul à être passé aux aveux. Alors, il s'agit d'une pièce qui constitue l'annexe 2 au document original, HQT-1, document 1. Et je vais vous référer en réalité à sa deuxième page seulement. Je voudrais d'abord vérifier que ma compréhension de base est la bonne. Ce que je comprends de la politique qui est proposée, c'est qu'on vise à s'assurer que les revenus provenant des ententes, les conventions de services, soient au moins égaux aux coûts encourus par le Transporteur pour assurer le raccordement de la centrale, moins le montant du ou des remboursements qui sont effectués. Est-ce que c'est correct, ça?

Est-ce que c'est le but de la politique de suivi?

R. Oui, c'est tel que... c'est ce qu'il y a dans ma présentation d'hier, vise à assurer... à vérifier annuellement que le client couvre le coût des ajouts assumés par le Transporteur, donc au minimum, couvrir.

(10 h 40)

Q. **[93]** Bon. Je comprends que, sur une base permanente, je reviendrai tantôt sur la période transitoire, s'il y en a une, là. Je comprends que, sur une base permanente, les engagements du client seront présentés sur une base d'annuité, ce qu'on a appelé une présentation « levelized », dans le témoignage de madame Chang...

R. En effet, donc coût du projet transformé en annuité sur vingt (20) ans ou sur la durée demandée.

Q. **[94]** C'est ça, de sorte qu'on puisse inclure... Dans le fond, je comprends que la raison pour laquelle on veut faire ça c'est parce qu'on veut pouvoir inclure, dans le suivi, non seulement le suivi des engagements sous 12A.2 i) séparément mais le suivi global de tous les engagements, que ce soit sous Toulnustouc, sous 12A.2 ii), sous 12A.2 i), sous l'appendice G, là, pour ce qui est des interconnexions, de sorte qu'on puisse prendre tout

ça globalement et les suivre, dans le fond, avec un seul chiffre.

R. C'est l'objet de la proposition, effectivement.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Un seul chiffre, disons un seul tableau.

Q. **[95]** C'est la première chose qui ne m'apparaissait pas claire dans la preuve présentée jusqu'à maintenant. Si les revenus d'une année donnée, les revenus totaux, là, sont inférieurs aux engagements, qu'est-ce qui va se passer selon votre proposition? Je me mets en deux mille dix-sept (2017), on fait l'exercice que je viens de décrire, on constate que les revenus de cette année-là sont inférieurs aux engagements totaux. Qu'est-ce qui va se passer à ce moment-là?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Laissez-moi juste trouver un élément de la preuve, comme ça je vais vous répondre en pointant précisément un élément de la preuve.

Q. **[96]** Remarquez, vous pouvez aussi me donner la réponse, vous devez la connaître, puis me pointer ensuite la référence qui a déjà été donnée.

R. Alors, je vais prendre votre invitation. Alors, la réponse c'est, bien sûr... donc, un client va connaître... comme je l'ai dit hier, le client va

connaître à l'avance le montant des engagements qu'il a à couvrir au cours d'une année. Donc, c'est un montant qui va être connu au début de l'année ou, enfin... puis qui va durer pendant vingt (20) ans ou jusqu'à ce qu'un certain nombre de ces engagements-là s'éteignent.

Donc, en cas d'insuffisance. Il est probable... puis là on le verra parce qu'on comprend que c'est des situations qu'on n'a pas vécues parce que c'est une proposition qu'on fait. Il est probable que le client voudra, s'il constate en année qu'il ne s'aligne pas pour générer les revenus suffisants pour couvrir le coût de ses annuités, il pourrait prendre... augmenter les revenus de transport qu'il procure au Transporteur. Donc, il pourrait décider de faire plus de transactions sur le réseau pour augmenter ses revenus.

Admettons... Donc, le client va pouvoir le voir. Admettons que le client ne fait pas ça et qu'on arrive à la fin de l'année, on fait le constat, on fait le calcul, on prend la somme des revenus qui ont été procurés, on prend la somme des engagements et qu'il y a déficience, il devra y avoir compensation au Transporteur du montant de la

déficience.

Q. **[97]** Bien. Alors, je comprends que l'explication que vous avez donnée, celle suivant laquelle le client lui-même voudrait, disons, faire quelque chose pour se rétablir, vous parlez de faire quelque chose sur la très courte période de l'année en cours et non pas sur une longue période, par exemple, augmenter l'annuité pour chacune des années qui suivent?

R. En fait, l'annuité est fixe, on ne peut pas toucher à l'annuité. Si... le client pourrait décider d'ajouter du service de transport pour court terme, pour combler les besoins pour l'année en cours, ou il pourrait décider d'en prendre pour plus long terme pour couvrir... s'il pense que sa déficience va survenir encore l'année prochaine, il pourrait décider... en fait, ça lui appartient, la durée de l'engagement supplémentaire... du service de transport, ne confondons pas les choses, la durée... la quantité de services supplémentaires de revenus de transport lui appartiendra, la durée lui appartiendra, il pourra la moduler en fonction de ses intérêts commerciaux et de la nécessité de rencontrer ses engagements face au Transporteur.

Q. **[98]** Alors donc, ça, je comprends que c'est ce que

vous souhaitez dans une phase ultérieure, ajouter aux tarifs et puis, par conséquent, je présume, aux conventions suivant lesquelles il y aura ces différents mécanismes là, soit une initiative de la part du client pour réussir à rejoindre ses objectifs, soit s'il ne le fait pas ou s'il ne réussit pas à le faire, soit l'obligation pour lui de compenser le Transporteur pour l'insuffisance constatée, c'est ça?

(10 h 46)

R. Comme j'ai mentionné hier, bien sûr on devra, les conventions telles qu'on les signe actuelles et telles qu'on les dépose à la Régie, qui sont toutes en valeur actualisée, comme je l'ai mentionné, devront être modifiées. Le texte des Tarifs devra également, si la proposition est retenue, devra également être modifié pour inscrire cette obligation de rencontrer un engagement sur une base annuelle.

Alors donc, oui, la convention va prévoir et le texte des Tarifs va également prévoir votre obligation de rencontrer sur une base annuelle.

Je ne suis pas sûr qu'il faut aller, puis je comprends que c'est l'objet de la phase 2, mais je ne suis pas sûr qu'il faut aller jusqu'à

codifier par quels moyens vous devez compenser le manque, la déficience de revenus durant l'année.

Je vous ai évoqué un des moyens qui est d'augmenter vos revenus de transport que vous me procurez. Il restera toujours le moyen de la compensation, faire un chèque à la fin de l'année et, ça, ça appartiendra aux clients.

Je ne suis pas sûr qu'il faut codifier la modalité, mais, clairement, vous avez raison, il devra y avoir, à la fois dans les ententes avec les clients et dans le cadre tarifaire, des Tarifs et conditions, il devra y avoir une codification de cette obligation de rencontrer sur une base annuelle la somme des engagements.

Q. **[99]** Je vais prendre la deuxième hypothèse évidemment que vous avez attendez. Qu'est-ce qu'on fait dans l'hypothèse où les revenus sont trop élevés par rapport aux engagements qui ont été prévus?

R. Rien. Rien. Son obligation c'est de rencontrer, son obligation c'est de rencontrer les engagements, donc de rencontrer la totalité de ses engagements.

Ce que j'ai par ailleurs dit hier dans la présentation c'est que vous pouvez choisir de moduler la durée de votre convention pour moduler

les revenus et la durée dans le temps des revenus que vous allez procurer.

Donc, la réponse c'est « rien ». S'il y a un surplus, il y a un surplus. Parce que votre engagement c'était de couvrir au minimum l'engagement, donc la somme des annuités. Si vous en avez généré plus, il n'arrive rien.

Par contre, vous avez au minimum un mécanisme pour moduler vos engagements que vous prenez envers le Transporteur, bien, qui est celui d'ajuster la durée de vos conventions de service.

Q. **[100]** Ma compréhension c'est qu'au départ le client va prendre différents engagements qui vont faire en sorte que sur une période de vingt (20) ans pour chacun de ces engagements-là, il va rencontrer son obligation au moyen d'annuités fixées d'avance.

Si je me réfère au tableau qui a déjà été produit et auquel j'ai référé tantôt, là, l'annexe 2 de la pièce B-0004, il y aurait vraisemblablement, lors d'une premier année, celle de l'introduction, un montant particulier, mais ensuite pour chacune des années suivantes une annuité fixe n'est-ce pas?

R. Oui.

Q. **[101]** Bon. Et ce que je me posais et vous posais

comme question c'est que dans l'hypothèse où une année donnée l'ensemble des engagements excèdent ce qui avait été prévu, est-ce que le mécanisme va prévoir que, sur une base permanente, comme ça paraît être suggéré sur une base temporaire, est-ce qu'il va y avoir un mécanisme prévoyant que les sommes payées en trop vont être considérées comme ce qui a été appelé dans la preuve des remboursements complémentaires à savoir qu'on va considérer que le client a non seulement fait un remboursement à l'origine, le cas échéant, mais également qu'à chaque fois qu'il excède les revenus, il se trouve à avoir fait un remboursement?

R. Quand vous parlez de paiements en trop, dans le début de votre phrase vous avez parlé de paiements en trop, je comprends qu'au strict sens de couvrir l'engagement c'est peut-être un paiement en trop, mais vous avez quand même bénéficié de service de transport.

Les revenus que vous procurez sont en échange d'un service de transport. Donc, ce que vous payez c'est un service de transport. Vous avez obtenu un service de transport et vous avez vendu votre énergie, on a transporté de l'énergie que

vous avez vraisemblablement vendue à quelqu'un, préférablement à profit. Donc, il n'y a pas d'argent payé en trop.

Q. **[102]** Non, non, on s'entend, on s'entend que j'aurais dû dire les montants payés en surplus par rapport aux engagements.

R. Parfait. Ceci étant établi, ce qu'on propose, la mesure transitoire ne s'applique, ne s'applique que comme mesure transitoire. Donc, en régime permanent à partir de nouvelles conventions, à partir de nouveaux engagements, le mécanisme de remboursement complémentaire n'est pas prévu, notre proposition ne prévoit pas de maintenir ce mécanisme-là.

(10 h 51)

Q. **[103]** Bon, alors, dans ce cas-là, je reviens à la question : supposons que, par exemple, je vais prendre l'exemple que j'ai devant les yeux ici, là, l'interconnexion avec l'Ontario, bon, je comprends que c'est une convention actuelle, là, puis qu'elle bénéficierait du régime transitoire, là, mais pour prendre des chiffres pour qu'on suive facilement, je vois que là, sur une base d'annuité, sur vingt ans, on avait prévu des paiements annuels, ou des achats annuels de soixante-trois virgule quatre millions (63,4 M$), n'est-ce pas?

R. Oui.

Q. **[104]** Bon.

R. Donc l'annuité a été établie à la hauteur de soixante-trois millions (63 M$), c'est l'argent que vous devez générer.

Q. **[105]** Pour vingt ans?

R. Pour vingt ans.

Q. **[106]** Bon. Alors supposons que, sous le régime permanent, il y ait effectivement des montants qui soient payés en surplus par rapport à ça, est-ce qu'il va y avoir une possibilité, pour le client, d'opter pour une modification de son annuité ou encore pour un raccourcissement de la période pendant laquelle il doit payer, ou si, au contraire, les valeurs convenues à l'avance pour l'annuité vont rester fixes, tant pour le montant que pour la période prévue, de sorte que, tout simplement, le Transporteur va avoir bénéficié de revenus additionnels, comme vous le souligniez tantôt, en échange évidemment de services rendus?

R. La proposition qu'on fait ne prévoit pas de mécanisme qui permettrait de moduler l'annuité ou d'utiliser, de réduire la durée de l'annuité, la proposition qu'on fait ne prévoit pas ça.

Q. **[107]** Bon. Je vous réfère maintenant au tableau de

l'annexe 2, la deuxième page de l'annexe 2; je prends le cas du premier engagement qui est mentionné, l'interconnexion avec l'Ontario. Je comprends de votre tableau que votre proposition comporte ceci, d'abord, je comprends que le coût, le coût devant être assumé de l'interconnexion, par le client, de l'interconnexion avec l'Ontario, c'était de l'ordre de sept cent trente-cinq millions (735 M$), n'est-ce pas? Pour mémoire, là, ça apparaît, ça apparaît d'une question qui a été posée par la Régie qui réfère à la décision qui a été rendue dans le dossier de La Romaine en deux mille onze (2011), là...

R. Je ne confirmerais pas le chiffre précisément, c'est un ordre de grandeur raisonnable. Je ne suis pas sûr si c'est le chiffre exact, là, mais...

M. STÉPHANE VERRET :

R. Votre donnée, sept cent trente-cinq millions (735 M$), vous dites, serait associée à quoi, exactement?

Q. **[108]** À la part qui était payable par le client.

R. Pour l'interconnexion avec l'Ontario, c'est ça?

Q. **[109]** Exact.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. J'ai l'impression que c'était un petit peu moins

que ça, là, j'ai plus de l'ordre de quatre cent quelque millions (400 M$) mais... c'est quelques centaines de millions de coûts à couvrir. Si vous voulez, je peux, on peut trouver, on peut trouver...

Q. **[110]** Je pense que je vais faire des affaires avec vous, un petit peu moins, c'est quatre cent millions (400 M$) de moins, j'aimerais bien faire des affaires avec vous. Bien, écoutez, vous pouvez peut-être vérifier la référence, vous l'auriez facilement, vous l'auriez facilement dans la, dans votre... non, dans la question qui a été posée par la Régie dans sa dernière demande de renseignements, celle du trente (30), celle à laquelle vous avez répondu le trente (30) janvier; je ne me souviens pas du numéro de la question mais la question réfère à différents coûts qui ont été encourus puis on y voir que, à moins que j'aie très mal lu, on y voit que le coût aurait été de sept cent trente-cinq millions (735 M$).

LA PRÉSIDENTE :

Maître Pelletier, si on vous renvoie à la page 23, est-ce que c'est ce que vous voulez nous indiquer?

Me PIERRE PELLETIER :

C'est exactement là que je venais d'atterrir.

Q. **[111]** Alors si vous prenez, si vous prenez la page 23 de la réponse à la demande d'engagement, complètement dans le haut de la page.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Oui.

Q. **[112]** Alors on indique que les coûts prévus des ajouts au réseau du service de point à point long terme sont de sept cent trente-cinq millions (735 M$). Bon.

R. La différence dont on se parle, je vais diminuer le plaisir que vous pourriez avoir de faire affaire avec moi, la différence dont on se parle est probablement due aux frais d'entretien et d'exploitation; moi, j'ai parlé d'un montant avant frais d'entretien et d'exploitation et vous parlez, le montant ici, c'est, doit inclure les frais d'entretien et d'exploitation.

(10 h 57)

Q. **[113]** Si j'en juge par nos échanges, ce serait quand même un plaisir pour moi de faire affaire avec vous. Et quand je regarde, quand je regarde le tableau, et je m'arrête à la ligne « Annuité présumée », là, je comprends qu'on, c'est une annuité présumée purement hypothétique, là, je vois que les montants, les cinq montants qui figurent là

totalisent environ deux cent soixante-six millions de dollars (266 M$) et je vois aussi que les remboursements complémentaires totalisent environ six cent sept millions (607 M) pour un total de huit cent soixante-treize millions (873 M). Ai-je raison de croire que ce huit cent soixante-treize millions (873 M) là correspond au sept cent trente-cinq millions (735 M) de coûts mais, comme ça a été payé sur un certain nombre d'années, ce serait le montant payé pour tenir compte du passage du temps?

R. Il faudrait que je le vérifie, Maître Pelletier. J'aimerais mieux vous donner une réponse précise plutôt que de tenter.

Q. **[114]** Bon. Mais je comprends, sujet à la vérification que vous pourriez faire de mes aptitudes en mathématique ou en arithmétique de base, je comprends que les montants qui figurent sur ces deux lignes là, le total des annuités présumées plus le total des remboursements complémentaires représenteraient la satisfaction de la totalité des engagements pris à l'égard de cet investissement-là, n'est-ce pas?

R. Oui.

Q. **[115]** Bon.

R. Si on s'entendait sur le montant à couvrir et sur

pourquoi c'est sept cent trente (730) et huit cents (800), oui.

Q. **[116]** Bien. De sorte que, selon ce qui est actuellement projeté, ça doit même être maintenant complètement réalisé, suivant ce qui est projeté là, les engagements à l'égard de cette interconnexion-là seraient maintenant remplis, n'est-ce pas?

R. Si la proposition était retenue telle qu'on la propose, la réponse c'est oui, effectivement.

Q. **[117]** Bien. Et je comprends que le même exercice, selon votre proposition, devrait être fait à l'égard de chacun des autres engagements qui apparaissent à cette pièce-là sauf que, au lieu de commencer en deux mille neuf (2009) comme ça a été le cas pour l'interconnexion avec l'Ontario, bien, dans le cas de la centrale Eastmain-1-A on commencerait en deux mille onze (2011), pour le complexe La Romaine on commencerait en deux mille quatorze (2014), et cetera.

R. Oui, mais la date de début n'est pas arbitraire, la date de début correspond à la date de mise en service.

Q. **[118]** Je comprends. Ce qui implique que pour une certaine période qui pourrait être très courte si

les choses se déroulent comme dans le cas de l'interconnexion avec l'Ontario, mais qui pourrait être passablement plus longue dans une hypothèse différente, il y aurait ce régime transitoire qui s'appliquerait?

R. Notre proposition c'est d'appliquer ce régime transitoire, effectivement. Ce régime transitoire, comme ça le montre avec l'interconnexion avec l'Ontario, s'éteint, en fait, les obligations s'éteignent assez rapidement ou sont comblées – en fait, elles ne s'éteignent pas, elles sont comblées assez rapidement – et l'une des choses qu'on soumet c'est que, dans le cas d'un régime transitoire, il y a un grand mérite à ce que ce régime-là ne perdure pas pour vingt (20) ans, quarante (40) ans ou, enfin, pour une longue durée, qu'on passe le plus rapidement possible mais le plus, tout en étant équitable, le plus rapidement possible dans le mode de la proposition permanente.

Q. **[119]** Oui. Sauf que je comprends que la différence fondamentale entre les deux périodes – la période permanente, celle qui va suivre, et la période dans laquelle on serait maintenant – c'est que, maintenant, tous les montants qui sont versés par le client sont considérés comme des remboursements

additionnels et viennent réduire son obligation alors que, par ailleurs, j'ai compris de vos réponses tantôt que dans le régime permanent il n'en ira pas ainsi. S'il y a des montants additionnels qui sont versés, ça ne vient – par rapport à ce qui avait été prévu – ça n'entraînera pas une réduction de l'engagement.

R. Alors vous avez bien compris la proposition du Transporteur, mais il faut revenir un peu aussi à pourquoi il y a cette proposition de mesures transitoires. Il y a des engagements qui ont été pris, qui ont été pris sous une base qui était de valeur actualisée, donc dans un cadre qui était celui-là.

Donc, on disait « Le client a signé avec nous, nos tarifs prévoyaient qu'on devait vérifier sur une base de valeur actualisée si vous couvriez vos coûts ou pas. » Et, quand on le fait sur une base de valeur actualisée, la valeur actualisée fait en sorte de reconnaître l'ensemble des coûts qui vont être générés sur l'ensemble de la période de vos conventions.

(11 h 04)

C'est intrinsèque à l'utilisation d'une valeur actualisée. Donc, le point de départ de la

mesure transitoire et de la suggestion de mesures transitoires, c'est de transformer des engagements qui ont été pris sur une base de valeur actualisée et d'en créer une nouvelle forme de suivi qui est différente de celle qui prévalait au moment où le Transporteur, avec le client, ont signé des choses en conformité avec leur tarif. Alors, d'où le... cette mesure transitoire et d'où le fait qu'en régime permanent, cette proposition n'est pas faite, parce que le point de départ ne serait plus le même, ne serait plus... le client aurait, en régime permanent, clairement pris l'engagement en connaissance de cause avec un encadrement qui sera celui qui sera applicable mais qui sera clair; alors que dans le cas des engagements actuels, donc ceux qui sont à cet article-là, ils ont été pris dans un cadre avec un libellé des textes, des tarifs, qui parlent de valeur actualisée, et la valeur actualisée reconnaît l'ensemble des tarifs... l'ensemble des revenus, pardon.

Q. **[120]** Je constate à l'examen du tableau qu'il y a en tout six engagements qui seraient visés par le régime provisoire ou transitoire. Si on s'en tient aux engagements actuels puis qu'il n'y en intervient pas d'autres entre maintenant et le

moment où la Régie rendrait une décision sur cette question-là, il y en aurait six, les six qui sont là, n'est-ce pas?

R. Les six qui sont là, en effet.

Q. **[121]** Oui. Est-ce que, à la connaissance du Transporteur, il y a sur la table à dessin d'Hydro-Québec des projets importants à venir, qui impliquerait des investissements majeurs, un peu comme ceux de La Romaine ou d'autres qui apparaissent dans le tableau ici, est-ce qu'il y a sur la table à dessin des investissements majeurs qui sont susceptibles de se présenter dans les toutes prochaines années?

R. Écoutez, je ne peux pas vous parler des projets, parce que je ne les sais pas, parce que je ne participe pas aux discussions qui pourraient avoir lieu chez le Producteur ou chez le Distributeur pour des projets, mais dans ce cas-ci, bon, on parle du Producteur. Ce que je sais, c'est ce qu'il y a... c'est ce que le Producteur a annoncé et qui se trouve dans le « queuing » donc dans la séquence des demandes de service. Et si vous allez voir cette demande... cette séquence, vous allez trouver les projets Petit Mécatina et Magpie qui sont dans un horizon deux mille... deux mille vingt (2020)...

deux mille vingt (2020) et quelque chose. À ma connaissance, et de fait, il n'y en a pas d'autres.

Q. **[122]** Est-ce que ce sont des projets impliquant des investissements... Bien, pouvez-vous me donner l'ordre de grandeur des investissements requis par le projet?

R. Les études sont en cours, les études ne sont pas complétées. On peut présumer que c'est des projets... des investissements majeurs. On pense... on n'est pas en mesure de vous donner de coûts. Les études sont toujours en cours mais on peut présumer que c'est des investissements importants.

Q. **[123]** Oui, mais pour moi vingt millions (20 M), c'est important, et puis huit cents millions (800 M) aussi. C'est la raison pour laquelle je vous parle d'un ordre de grandeur. Évidemment, je ne vous demande pas des chiffres définitifs, vous ne les avez pas.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Madame la Présidente, il s'agit, je pense que ça a été dit par le témoin, d'études en cours qui contiennent sans doute des informations qui ne sont pas disponibles publiquement. Il y a des éléments commerciaux dans ça. Je comprends qu'on parle du Distributeur dans le cas actuel pour... il y a

quand même des études en cours, il y a des données qui sont sous étude, et de là à spéculer sur l'ordre de grandeur d'une donnée qui est, par ailleurs, non communiquée publiquement à l'heure actuelle, je pense que ça ne serait pas approprié dans les circonstances.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Pelletier, juste me... l'ordre de grandeur serait pertinent à quel point dans votre preuve, de savoir si... si le témoin vous dit cinquante millions (50 M) ou cinq cents millions (500 M), ça...

Me PIERRE PELLETIER :

Ça me permettrait simplement d'apprécier l'ordre de grandeur des investissements tombant sous un régime et ceux qui tomberaient sous l'autre, tout simplement. C'est pour ça que je demande un ordre de grandeur très général. Je ne cherche pas des chiffres précis du tout.

LA PRÉSIDENTE :

Parce que, effectivement, les données sont confidentielles, je pense. Si elles sont... elles ne sont pas rendues publiques; je pense qu'elles sont encore au stade d'étude. Ça devient difficile pour les témoins de pouvoir vous répondre. Mais je

pense que vous pouvez imaginer l'ordre de grandeur vous-même sur le type de projet.

Me PIERRE PELLETIER :

Vous me prêtez des talents que je n'ai malheureusement pas. Si les témoins prennent comme position que ce sont des données... que l'ordre de grandeur des projets constitue une donnée qui est confidentielle, bien, je devrai m'y plier. Mais je ne les ai pas encore entendu dire ça. J'ai entendu dire que c'est embarrassant de donner une réponse au, en tout cas, assez précise parce que les études ne sont pas suffisamment avancées mais si moi... si moi, vous supposez que je suis capable de me figurer l'ordre de grandeur de ces projets-là, on peut bien imaginer que ces gens-là le sont encore bien davantage.

(11 h 10)

Me ÉRIC DUNBERRY :

Madame la Présidente, je dirais d'abord, le Transporteur traite tous ses clients de la même façon, que ça soit le producteur, que ça soit NLH, Brookfield, que ça soit le Distributeur, les données sont confidentielles, les études sont en cours et les clients, habituellement, sont davantage informés et les premiers informés que le

public en général, puis je pense que c'est la bonne chose, d'une part.

D'autre part, de deux choses l'une, ou bien les données sont imprécises ou elles sont précises. Si elles sont précises, elles deviennent confidentielles; si elles sont imprécises, elles sont inutiles. Alors...

LA PRÉSIDENTE :

En fait, je vais vous demander... puis peut-être que ça va répondre à la question.

Q. **[124]** Monsieur Clermont, les demandes, j'imagine, sont rentrées sur Oasis. Est-ce qu'on a des données en mégawatts qui pourraient peut-être permettre d'éclairer?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Oui, dans la... oui, oui, dans la demande sur Oasis, ça indique le nombre de mégawatts. Je ne les sais pas par coeur, je pourrais le vérifier facilement. Je ne les sais pas par coeur mais, oui, le nombre de mégawatts est écrit. Donc, on peut... Je ne sais pas, est-ce que tu...

M. STÉPHANE VERRET :

R. Bien que le nombre mégawatts soit écrit puis donne une idée de l'ampleur du projet, ça ne dit rien sur les coûts de transport qui seraient requis pour

pouvoir acheminer cette production-là. Alors, vous avez une idée de la grosseur de la centrale mais ça ne dit rien de... des coûts associés au transport pour pouvoir acheminer cette production-là. Et vous dites, vous ne nous avez pas entendus vous dire que les données étaient confidentielles, mais je pense que... j'allais dire ce que maître Dunberry vous a répondu. Essentiellement, lorsqu'on a une demande d'étude d'impact, bien, la façon de procéder, effectivement, on réalise l'étude d'impact et l'étude d'impact est remise au client pour que le client puisse prendre une décision par la suite d'aller de l'avant ou non en avant-projet pour la réalisation de son projet. Les études d'impact sont disponibles, mais après que le client ait pris position sur cette donnée-là puis c'est à partir de ce moment-là où les études peuvent être disponibles pour des tiers qui en font la demande, mais pas avant ça.

Q. **[125]** Si vous me permettez. Est-ce que les mégawatts pourraient... parce qu'on imagine qu'à cinq mégawatts (5 MW) ou à quinze cents mégawatts (1500 MW), la centrale, on peut imaginer que les coûts ne seraient pas les mêmes. Alors...

R. Tout à fait, dépendamment de l'allocation de la

centrale au Québec, ça peut avoir un impact important.

Q. **[126]** Effectivement, Kuujjuaq, ça pourrait être très long. Mais... enfin, je pense que l'allocation nous a été donnée, alors c'est juste un ordre... ça donnerait un ordre de grandeur peut-être pour maître Pelletier, qui le satisferait.

Me PIERRE PELLETIER :

Je n'insisterai pas davantage.

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[127]** Peut-être juste fournir le nombre de mégawatts, si c'est sur le site Oasis.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Oui, on peut le vérifier puis on pourra le donner à la pause, quand je pourrai parler...

LA PRÉSIDENTE :

Ça, ça nous amène... juste pour la question précédente, sur les engagements. Est-ce que ça c'est un engagement et est-ce que le « sous réserve » de tantôt est un engagement? C'est juste pour mes suivis. Parce que tantôt vous aviez mentionné que vous vérifieriez certaines informations... À moins que vous aviez été satisfait par la réponse de monsieur Clermont? Il vous avait dit qu'il vérifierait certaines

informations sur une de vos questions.

Me PIERRE PELLETIER :

Ah! non, non, il a... je crois qu'il a simplement indiqué qu'il vérifierait que les montants que j'avais indiqués dans mes questions étaient exacts. C'est sous cette réserve-là qu'il me répondait.

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Est-ce qu'il veut vous répondre par un engagement ou il va vous répondre un petit peu plus tard?

Me PIERRE PELLETIER :

Non, non, je n'ai pas besoin qu'il aille plus loin.

LA PRÉSIDENTE :

Non. O.K.

Me PIERRE PELLETIER :

Je ne pense pas qu'on peut se tromper beaucoup sur l'addition de quatre chiffres, c'est juste que... pour lui, le faire assis là en contre-interrogatoire, c'est moins facile, là, mais...

LA PRÉSIDENTE :

C'est beau, c'est juste parce que je ne voudrais pas que vous arriviez demain en disant : « Bien, il n'a pas répondu à un engagement qu'il avait pris. » Alors, je voulais juste prévenir. Voilà.

Me PIERRE PELLETIER :

Je ne ferais pas une telle chose, Madame la Présidente. Ça fait le tour des questions que j'avais pour le panel. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup, Maître Pelletier.

Me PIERRE PELLETIER :

Mais il y a évidemment un engagement à nous fournir le nombre de mégawatts.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, oui, là c'est l'engagement numéro 1... 2, oui. Excusez, 2.

E-2 (HQT) : Fournir le nombre de mégawatts (demandé par AQCIE/CIFQ).

R. Puis vous allez pouvoir vérifier facilement sur Oasis également pour valider les chiffres qu'on va vous donner.

Me PIERRE PELLETIER :

Q. **[128]** Je comprends que vous me l'avez offert, là, c'est tellement plus facile, je vous remercie beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Ça c'est l'engagement 2. Il est onze heures et

quart (11 h 15). Le prochain c'est la FCEI. Peut-être juste avant de procéder avec la FCEI, je voudrais m'assurer, Maître Sicard, hier vous m'avez proposé de passer hier, si vous passez aujourd'hui à la place de NLH, est-ce que... ou si jamais... parce que tout le monde en a, contrairement à d'habitude, tout le monde en a moins qu'annoncé?

Me HÉLÈNE SICARD :

Bonjour, Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs. Pour vous rassurer, j'ai eu une discussion avec maître Turmel ce matin et, oui, je vais être en mesure de passer. Puis il est convenu que quand lui sera en mesure de revenir je sais exactement quelles questions il pose et où il s'en va. Alors, on s'est planifiés. Je serai prête. Puis je ne vais pas couvrir les choses que lui va couvrir plus tard.

LA PRÉSIDENTE :

Excellent. Je vous remercie beaucoup, Maître Sicard.

(11 h 15)

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour, Maître Cadrin.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

Bonjour. Maître Steve Cadrin pour la FCEI. Alors

bonjour à la Régie.

Q. **[129]** Bonjour également à tous nos Panelistes d'Hydro-Québec TransÉnergie.

Alors peut-être une petite question où je vais reprendre un peu là où a laissé maître Pelletier, et pour ma compréhension personnelle. Donc, je suis au document HQT-1, Document 1, le format révisé, mais à l'annexe 2 dont on a déjà parlé quelque peu. Je pense que c'est la cote B-0016 pour les fins de la discussion. Tout simplement pour illustrer notre discussion, donc la dernière page du document.

Alors on avait parlé de l'interconnexion avec l'Ontario, donc je continue peut-être un peu sur cette discussion qui avait lieu relativement à l'interconnexion avec l'Ontario.

En fait, vous avez, ici on a l'illustration des remboursements complémentaires. Peut-être ma première question à vous poser c'est : Je comprends que c'est une méthode transitoire. Est-ce qu'il y a d'autres méthodes transitoires qui ont été étudiées plutôt que celle-là et, si oui, pourquoi ont-elles été rejetées et celle-là a été préférée?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. En fait, non, il n'y en a pas d'autres qui ont été

étudiées parce que celle-là en est une simple, rapide, qui permet de rencontrer l'objectif de transférer la prise en compte de la totalité des sommes, des revenus prévus par une valeur actualisée en un suivi annuel.

Q. **[130]** J'en comprends donc que son principal avantage après ce que vous avez dit c'est rapide, c'est que ça permet une transition rapide vers ce nouveau régime-là ou le plus rapidement possible?

R. Non, je ne dirais pas que c'est son principal avantage. Son principal avantage c'est celui de reconnaître, sur une base équivalente, la totalité des revenus qui l'auraient été en valeur actualisée, puis c'est ça l'objectif recherché.

Par ailleurs, il est souhaitable et il est opportun que la transition se fasse plutôt rapidement que lentement. Mais je dirais que le plus important c'est de rencontrer l'objectif de reconnaître la totalité des revenus qu'une valeur actualisée reconnaît.

Q. **[131]** D'accord. Et je comprends si on continue peut-être avec l'exemple de l'interconnexion avec l'Ontario, là, autrement dit, si je comprends bien le tableau, en deux mille quatorze (2014) l'engagement dont on vient de parler est

complètement respecté, donc il n'y a pas de... ce n'est pas le bon mot, mais on a complètement remboursé ou complètement payé, là. Mais ce n'est peut-être pas la bonne explication. Excusez-moi d'aller dans le commun. C'est exact?

R. C'est exact.

Q. **[132]** Et donc, l'interconnexion avec l'Ontario, les revenus générés à compter de deux mille quatorze (2014) et suivants vont être utilisés ou utilisables pour les nouveaux projets d'ajouts. C'est exact? De ce client.

R. Bien, pas juste celle avec l'Ontario, la proposition c'est de considérer l'ensemble des revenus générés par le client dont celle de l'interconnexion avec l'Ontario, en effet. Donc, soit disponibles, donc les revenus qui ne sont pas utilisés à couvrir des engagements. Parce que c'est ça l'essence de la proposition.

Q. **[133]** Oui.

R. C'est de s'assurer que les revenus qui ne sont pas utilisés puissent couvrir d'autres engagements ou soient, dans le cas d'une période de transition, soient contribués aux remboursements complémentaires.

Q. **[134]** Absolument. Et dans ce cas-là donc, comme

l'Ontario, puis là je prenais l'exemple de l'Ontario parce qu'il est réglé, là. Comme je vous dis je cherche toujours la bonne expression pour le dire correctement, mais il est quittancé ou réglé.

Donc, je comprends que les revenus générés par l'interconnexion avec l'Ontario vont pouvoir être utilisés pour accélérer les remboursements complémentaires, avoir des plus gros remboursements complémentaires dans les autres cas, les autres centrales que l'on a ici. Il y en a cinq, là, qu'il va rester, c'est exact? Puis après ça, éventuellement, pour les nouveaux projets d'ajouts également ça va servir dans les revenus générés par ce client-là?

R. S'il reste suffisamment de revenus pour couvrir l'engagement, oui.

Q. **[135]** Bien sûr. Mais je comprends que dans le nouveau régime, quand il y a des surplus, on ne peut, on ne pourra pas les utiliser dans une année subséquente, c'est année par année et on ferme l'année? Si j'utilise bien la bonne expression.

R. C'est effectivement notre proposition.

Q. **[136]** Je reste toujours dans les mêmes annexes, en fait l'annexe 1 et l'annexe 2, donc toujours dans le même document. Vous n'avez pas besoin d'aller

beaucoup plus loin.

À l'annexe 2 donc, je comprends on présente la mécanique de leur proposition pour le suivi des engagements des clients point à point et on voit à la page 45, dans un premier temps. Excusez-moi. On y calcule pour chaque année les revenus éligibles pour couvrir les engagements que l'on retrouve à la ligne 1.4, est-ce que c'est exact? La page 45 porte sur les revenus et on y calcule pour chaque année les revenus éligibles pour couvrir les engagements que l'on retrouve à 1.4, c'est bien ça?

(11 h 20)

R. Oui. Mais ceci dit, oui, mais il y a un certain nombre là-dedans, il y a une chose aussi, il y a un certain nombre de considérations historiques qui se retrouvent ici. Le suivi, comme je le disais hier, le suivi des engagements de type Toulnustouc qui est selon l'article 12A.2 ii) sont déjà effectués sur une base annuelle à la Régie sur un format prescrit. Et quand ils ont été approuvés, à la fois ces suivis et ces engagements, il y a eu des considérations de « On peut prendre ce revenu-là, mais on ne peut pas prendre ce revenu-là ».

Alors la page 45, là, la première partie fait part des considérations qui sont plus de

nature historique. Quand les engagements de type Toulnustouc, par exemple, en fait des revenus qui ne peuvent pas être utilisés pour couvrir des engagements de type Toulnustouc ou de type Magpie en fonction des décisions de la Régie, quand ces engagements-là auront été couverts, il y aura une simplification de la page revenus.

Mais, pour le moment, il y a des considérations historiques qui font qu'on conserve ce qui est actuellement utilisé dans le suivi annuel.

Q. **[137]** D'accord. Ensuite à la page suivante, donc à la page 46, toujours encore une question un peu de mécanique, là, sur les tableaux puis question un peu qui amène des réponses relativement courtes normalement, mais vous y allez avec toutes les explications qu'il faut pour que je le comprenne bien après. Merci. Alors ensuite à la page 46, donc ces revenus sont appliqués année après année à l'encontre d'un certain nombre d'engagements pris par HQP pour des projets qu'il a demandés au Transporteur. C'est exact?

R. Oui. HQP étant le seul qui a pris des engagements pour le moment.

Q. **[138]** Bien sûr. Ensuite est-ce que j'ai bien

compris des réponses aux demandes de renseignements, puis je fais spécifiquement référence à notre demande de renseignements HQT-4, Document 5 à la question 4.7, et de votre présentation d'hier, là. Vous pouvez également référer peut-être à la page 37.

R. 37 de ma présentation?

Q. **[139]** De votre présentation, effectivement.

R. Oui.

Q. **[140]** HQT-5, Document 2.1. Alors je vais vous poser la question, vous allez voir probablement que vous allez avoir souvenir de cette réponse-là qui nous avait été donnée. Donc, je m'excuse de tourner la page trop rapidement, là. Alors que :

> Les revenus provenant des conventions de service seraient pris en compte dans le suivi sur toute la durée des conventions de service et au-delà si elles sont renouvelées.

C'est exact?

R. Il me manque de contexte pour pouvoir répondre. Je ne suis pas sûr que je comprends bien votre question.

LA PRÉSIDENTE :

Je m'excuse, Maître Cadrin, je ne vous ai pas

suivi. Quelle question, quelle réponse à vos DDR?

Me STEVE CADRIN :

4.7. Désolé.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

Me STEVE CADRIN :

Et ça se trouve à la page 13 pour accélérer.

Q. **[141]** En fait, la série 4, 4.4 à 4.10 vous met dans le contexte. Là on découpe puis on veut savoir sur quelle durée on va tenir compte de ces revenus. La question 4.7 vous me dites que la question n'était pas claire, donc j'essaie de clarifier certains aspects avec vous pour être sûr qu'on répond aux bonnes choses. Mais :

> Veuillez confirmer...

La question 4.7 que je vous lis :

> Veuillez confirmer que les revenus éligibles des conventions continuent de s'accumuler jusqu'à l'expiration de ces dernières, soit par exemple 50 ans dans le cas de HQT-ON.

Et vous répondez. Alors je veux juste confirmer avec vous notre compréhension. Donc, ce que je vous dis tout simplement c'est qu'ils ont pris en compte dans le suivi sur toute la durée des conventions de

service et au-delà si elles sont renouvelées aussi. La durée de la convention c'est une chose, sur cinquante (50) ans vous allez en tenir compte sur cinquante (50) ans. Ça, ça va?

R. Bien, l'imprécision c'est que dans votre question, puis j'avais la même quand vous l'avez posée verbalement. « Les revenus... les revenus continuent de s'accumuler ». Il n'y a pas accumulation de revenus dans notre proposition. Il y a constatation des revenus réels à chaque année.

Q. **[142]** O.K.

R. Et ils sont utilisés dans le format de suivi qu'on propose. Donc, il n'y a pas d'accumulation de revenus.

Q. **[143]** Vous avez raison. Donc, ils ne s'accumulent pas, mais en fait ils sont comptabilisés année par année sur toute la durée de la convention, cinquante (50) ans, par exemple.

R. Parce qu'il s'agit de revenus qui sont effectivement payés au Transporteur chacune de ces années-là.

Q. **[144]** Et la question subséquente : s'il y a renouvellement de l'entente, par exemple on prend notre entente de cinquante (50), continuons sur celle-là. Si on renouvelle pour un autre cinquante

(50) ans, là on va reprendre encore une fois chaque année ces revenus-là pour les comptabiliser, exact?

R. Bien, pour les considérer dans le suivi à des fins de couvrir des engagements. Oui, ce sont... Encore là ça ressemble à ma réponse précédente, ce sont des revenus qui sont effectivement facturés ou enfin reçus par le Transporteur au cours de l'année.

Q. **[145]** Alors donc, encore une fois, sur toute la durée de ce renouvellement-là cette fois-ci. Là on reprend, finalement, cette entente-là et on prend les revenus. À ce moment-là il n'y aurait pas d'ajouts ou de coûts associés, ce qu'on discutait un peu tout à l'heure dans d'autres questions. Et seulement la portion revenus pour le Transporteur serait considérée année par année? Ça va? Ah! excusez, vous étiez en discussion avec monsieur Verret, je n’ai pas voulu vous interrompre.

(11 h 25)

R. Merci.

Q. **[146]** Ma question... alors, ce que je vous disais, tout simplement, année par année, on va le comptabiliser, si c’est un renouvellement il n’y a pas de coût additionnel, prenons cet exemple-là, il pourrait y avoir des coûts additionnels, mais ceci

étant dit, prenons l'exemple s'il n'y en a pas puis on continue, tous simplement, la même ligne, si vous voulez, ou la même utilisation, à ce moment-là, chaque année ça devient des revenus, entre guillemets, les revenus bruts sont les revenus nets, dans le fond.

R. On est toujours dans le même principe, de considérer les revenus qui sont générés durant une année.

Q. **[147]** Maintenant, si je vous amène à l'Annexe 1, toujours du document HQT-1, document 1, que j'espère, vous n'avez pas mis trop loin, alors, B-16.

R. Version révisée?

Q. **[148]** B-16 étant la version révisée, sauf erreur.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Oui. Je confirme que oui.

Q. **[149]** Merci. Ça fera ça de réglé. Alors donc, si je prends, pour prendre un exemple donc, à cette Annexe 1, qui a plusieurs pages, mais commençons à l'année deux mille six (2006), pour faire l'exercice, là, puis la question. C'est donc la page 36, pour les fins de référence, dans les notes sténographiques par la suite. Ça va?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Oui, je l'ai devant moi, merci.

Q. **[150]** Alors, si on prend maintenant donc, cette Annexe 1, mais l'année deux mille six (2006). Pouvez-vous me confirmer que, dans l'exercice d'agrégation, vous n'incluez pas le revenu découlant des projets demandés par la charge locale dans ce cas-ci au-delà de la vingtième année? On limite à vingt (20) ans, finalement, la période sur laquelle on va tenir compte des revenus?

R. Je ne suis pas sûr qu'on parle de la même chose. Dans l'agrégation, le nombre de mégawatts est effectivement celui prévu sur la croissance sur vingt (20) ans. C'est lui qui est utilisé aux fins d'établir le montant maximal. Donc, c'est cette quantité de mégawatts, la croissance prévue sur vingt (20) ans à ce poste. Dans le cas où c'est un projet de ressources, comme on voit, on ne prévoit aucune croissance sur vingt (20) ans. Quand c'est en amont des postes satellites, on ne prévoit aucun mégawatt. Mais donc, oui, la croissance... le nombre de mégawatts c'est celui de la croissance prévue sur vingt (20) ans aux postes dont il est question, qui est multiplié par l'allocation maximale en vigueur du Transporteur.

Q. **[151]** Juste pour être certain que je vous comprends bien. Ce sont donc... et là vous me parlez essentiellement, évidemment, des postes satellites, vous dites : « Là il y a des revenus à ce moment-là qui sont tirés sur vingt (20) ans, sur la croissance sur vingt (20) ans », c'est exact ou j'ai mal compris?

R. Ce n'est pas ça que je vous ai dit.

Q. **[152]** Excusez-moi.

R. Je vous ai dit que quand on est dans l'agrégation, donc on est à la mise en service d'un projet qui a nécessité un ajout au réseau. Ce qu'on fait dans l'agrégation, l'objectif de l'agrégation c'est d'établir le montant de l'allocation maximale qui peut être octroyée à ce projet. Et, ça, on le fait en prenant la croissance de charge sur vingt (20) ans aux postes satellites multipliée par l'allocation en vigueur et, ça, ça donne le montant maximal, qui est ensuite comparé aux coûts du projet. Et, une fois agrégé... une fois mis dans l'agrégation, détermine s'il y a, à cette année, une contribution en fonction des croissances prévues.

Q. **[153]** Peut-être c'est moi qui comprends mal le concept des vingt (20) ans, là, puis vous pouvez

m'expliquer si je me trompe, mais la distinction que j'y vois c'est qu'on va s'arrêter à vingt (20) ans sur la croissance, mais on ne va pas plus loin. Tout à l'heure, quand on regardait les conventions qui se renouvelaient, puis on parlait même de conventions de cinquante (50) ans. Là, quand on est en charge locale, on ferme, si on peut dire, notre analyse ou notre horizon, je cherchais, j'allais dire « scope », mais horizon d'analyse sur vingt (20) ans.

R. Bien, qui est celui de l'allocation maximale, qui est pris sur vingt (20) ans. Et qui est celui... qui est l'horizon cohérent avec la planification et l'ajout qui a été fait. Donc, l'ajout au réseau a été fait pour rencontrer la demande sur une période de vingt (20) ans. Alors donc, oui, mais c'est cohérent avec l'ajout au réseau qu'on vient de faire et la planification qu'on en avait faite.

Q. **[154]** Et cet ajout-là continue de générer ces revenus, entre guillemets, par la suite, après le premier vingt (20) ans, là, de la même façon que les ajouts qu'on a discuté tantôt pour d'autres clients, là, ou pour d'autres raisons?

R. Vraisemblablement, la charge locale ne disparaît pas... en effet.

Q. **[155]** En fait, elle est, entre guillemets, captive, dans le sens qu'elle est locale, là, mais... elle ne peut pas bouger, elle est approvisionnée par vous? Approvisionnée ou transportée par vous?

R. Hum, hum. Donc, effectivement, après vingt (20) ans, on peut présumer que, par exemple, au poste Cowansville, bien, qu'il va y avoir encore des clients raccordés au poste Cowansville après vingt (20) ans, en effet.

Q. **[156]** Il n'y a pas là une incohérence avec la méthode qui est utilisée, comme on vient de voir, pour l'Annexe 2, là, dont on parlait tout à l'heure, au niveau de vérifier année par année l'agrégation des différents projets parce que là on va beaucoup plus loin que le vingt (20) ans, on tient compte de revenus postérieurs et même de renouvellement, peut-être nous expliquer la distinction qu'on doit apporter à ce niveau-là.

(11 h 30)

Mme STÉPHANIE CARON :

R. Comme vous l'a expliqué monsieur Clermont, le vingt (20) ans qui est utilisé au tableau 6 de la page 36, c'est un vingt (20) ans qui est utilisé pour le calcul de l'allocation. Les revenus dont vous parlez, et ces revenus sont calculés pour un ajout

particulier.

Dans le cas des clients de point à point, l'annuité ou le remboursement de l'ajout est également limité à une période de vingt (20) ans. Maintenant les revenus qui sont générés par des conventions au-delà d'une période de vingt (20) ans peuvent être utilisés pour des ajouts subséquents, mais pour les clients de point à point, tout comme pour la charge locale, l'horizon de récupération des coûts est limité à vingt (20) ans pour un ajout en particulier.

Q. **[157]** Donc, au-delà de la période de vingt (20) ans où on devrait avoir remboursé, là - j'utilise toujours la mauvaise expression - donc avoir remboursé les coûts envisagés, après ça on a des revenus qui continuent d'être générés, qui peuvent être utilisés pour d'autres projets ou d'autres ajouts par la suite dans le cas des clients, bien en fait, dans le cas de l'annexe 2 dont on parlait tout à l'heure. C'est exact?

R. Pour le suivi des engagements d'achats, des revenus qui surviendraient après une période de vingt (20) ans ou sur quelconque, peuvent être utilisés pour d'autres ajouts s'ils ne sont pas déjà utilisés pour rembourser d'autres engagements.

Q. **[158]** Il en va de même tant pour la charge locale également au-delà de la période de vingt (20) ans. Donc, les revenus générés par l'ajout untel, vingt (20) ans plus tard remboursés, on peut l'utiliser à ce moment-là dans le prochain projet ou le prochain ajout?

R. Il n'y a pas de suivi d'engagements d'achats pour le Distributeur.

Q. **[159]** D'accord. Donc, dans notre cas, la charge locale il n'y a pas cet engagement-là alors qu'il l'a pour HQP dans l'annexe 2 dont on parlait tout à l'heure? Il y a l'avantage, si vous préférez peut-être l'expression, là, de pouvoir utiliser ces revenus-là qui continuent à être générés par les différentes interconnexions mentionnées à l'annexe 2, ce qu'il n'y a pas à la charge locale après la période de vingt (20) ans?

R. Bien, comme je vous ai expliqué, la période de vingt (20) ans pour le Distributeur est strictement utilisée pour le calcul de l'allocation.

Q. **[160]** Absolument.

R. Si des revenus, s'il y a de nouvelles prévisions de croissance qui nécessitent des ajouts pour le Distributeur, ces revenus-là, bien entendu, vont pouvoir être utilisés pour couvrir le coût de ces

ajouts-là.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Maître Cadrin, avant votre prochaine question, si vous permettez, vous avez dit l'annexe 2 s'applique à HQP. L'annexe 2 dans la proposition s'applique à tous les clients qui prendront des engagements. En ce moment il y a juste HQP qui en a, c'est pour ça qu'il y a juste HQP dans l'annexe, mais la proposition ce n'est pas une proposition HQP, c'est une proposition pour les clients de service de point à point.

Q. **[161]** C'est moi qui ai fait le parallèle vite parce qu'il y en a juste un, là, à ce moment-ci...

R. En ce moment.

Q. **[162]** ... de cette façon de faire les choses.

R. Mais soyons clairs, la proposition, l'application est la même pour tout le monde.

Q. **[163]** Je comprends. Alors je vais changer de lignée de questions. Pour ce document-là ça termine. Peut-être aller maintenant à la diapositive 38 et 39 de votre présentation. Alors je réfère au document où je référais tout à l'heure, HQT-5, Document 2.1. Alors au bas de la diapo de la page 38, le dernier boulet :

Le suivi annuel n'est pas un substitut

et ne peut servir à remettre en cause la neutralité tarifaire incarnée dans l'allocation maximale ou constatée lors de l'autorisation du projet.

Pouvez-vous peut-être m'expliquer un peu plus ce que vous vouliez véhiculer comme commentaire à ce niveau-là?

R. En fait, ce qu'on veut dire ici c'est que l'engagement vous le prenez au moment où on fait les ajouts au réseau. C'est à ce moment-là qu'on constate la hauteur de l'engagement. C'est à ce moment-là que vous indiquez au Transporteur comment vous avez l'intention de rencontrer, bien de couvrir les coûts de l'engagement, les coûts donc d'ajouts au réseau qu'on a faits pour vous, alors que... alors que le suivi n'est qu'un suivi, n'est qu'une constatation année après année, selon la proposition, n'est qu'une constatation année après année qu'effectivement l'engagement que vous aviez pris a été rencontré.

Alors l'idée c'est de dire qu'un suivi ce n'est pas... c'est un substitut à la prise de l'engagement, à la constatation de l'engagement, à la détermination d'un montant de contribution, s'il y a lieu.

(11 h 36)

Q. **[164]** Peut-être à la diapositive suivante, je pense que maître Pelletier vous a posé déjà quelques questions à cette section-là, vous étiez donc à la page 39, à la diapositive 39, et on parle des compensations futures en cas de déficience, là et on mentionne :

> Le client de point à point peut moduler son engagement.

Alors, peut-être, j'essaie de faire un peu le parallèle avec ce qu'on vient de discuter là, les suivis annuels, mais en fait essayer d'aller un petit peu plus loin. Vous mentionnez dans le fond que vous n'avez pas, pour l'instant, de mécanique spécifique prévue pour cette compensation-là, vous en avez suggéré un qui serait peut-être que le client pourrait décider de recourir à plus de services de transport dans le fond, donc générer plus de revenus que prévus dans le but de, éventuellement, pallier dans la même année à ce déficit ou cette déficience. C'est exact? C'est une des façons que vous voyez?

R. J'ai évoqué également la possibilité de... J'ai dit de faire un chèque, mais toujours un peu plus, la réalité financière moderne fait en sorte que c'est

rarement des chèques de nos jours, faire un paiement pour compenser.

Q. **[165]** C'est parce que je présume que « peut moduler son engagement », ça va être autre chose que faire un chèque parce que, pour moi, ce n'est pas trop moduler de faire un paiement à la fin. Ce n'est pas moduler justement.

R. Oui, mais attention, quand... Vous êtes à l'acétate 39. Mais je l'ai redit tantôt à maître Pelletier également. La notion, l'idée de moduler son engagement, là, ce n'est pas la même idée que celle de procurer des revenus de plus. L'idée qu'on a voulu énoncer ici, c'est, vous avez la possibilité quand vous prenez... quand vous avez des coûts à couvrir, le client de point à point peut décider de prendre un engagement... une allocation partielle. En fait, on l'appelle temporaire dans les Tarifs et conditions. Donc, normalement, c'est vingt (20) ans, mais vous pouvez décider que vous voulez couvrir vos coûts sur dix ans. Auquel cas, on va vous donner une allocation qui va être plus basse, un montant maximal. Donc, vous allez, vous pouvez moduler la quantité de revenus que vous allez procurer au Transporteur dans le temps.

Et, ça, j'en parlais là, comme étant un des

moyens de ne pas avoir d'obligation ou d'avoir un moyen de ne pas générer des revenus supplémentaires, beaucoup plus de revenus supplémentaires que ce que vous avez besoin pour strictement couvrir la nature de votre engagement. Alors, ça ne permet pas de moduler l'engagement, la déficience dans une année, mais ça permet au début, au moment où vous vous engagez, ça permet de vous assurer que la quantité de revenus que vous allez donner au fil du temps année après année soit en lien avec les engagements que vous avez à couvrir.

Q. **[166]** Absolument. Je comprends que...

R. C'est deux éléments. Il y en a qui est sur une base qui des mécanismes que vous pouvez utiliser année après année pour constater, pour corriger une déficience que vous voyez venir ou qui a été constatée, et l'autre qui est au début du temps qui est une façon de vous assurer que les revenus que vous allez générer vont être à peu près proportionnels avec l'engagement que vous avez à couvrir.

Q. **[167]** D'accord. Mais, évidemment, on parle des compensations futures en cas de déficience, donc on présume qu'on avait quelque chose au début qu'on pensait qui arriverait puis qu'on n'aurait pas de

problématique. Donc on avance dans le temps. C'est pour ça que je ne vous parlais pas du départ, là, je vous parle en cours de route. Et en cours de route, ce qu'il nous reste comme possibilité de moduler, ce que vous avez fait comme suggestion, ce serait de contracter plus de transport, et donc générer plus de revenus. La question que je me pose ici, quelle justification il y a... est-ce que ça serait de la réservation de transport qui ne serait pas utilisée finalement, de l'utilisation entre guillemets « fantôme », pour ne pas faire de parallèle avec les garderies, mais...

R. Je vais me garder de rentrer dans le débat des garderies.

Q. **[168]** Bien sûr.

(11 h 41)

R. Écoutez, ce que j'ai aussi dit, c'est que ça appartiendra à la réalité d'affaires de chacun des clients. Quand j'ai dit qu'il a la possibilité de faire un paiement ou la possibilité de prendre du transport, je me rappelle avoir aussi dit à maître Pelletier que, bien, on présume que quand vous prenez du transport c'est que vous vendez de l'énergie et que vous faites un profit avec. Alors, ça devra... ça sera en fonction de la réalité

commerciale de chacun des clients. Et peut-être la réalité commerciale de clients qui n'ont plus d'énergie à vendre sera de ne pas prendre du transport supplémentaire mais juste de faire le paiement compensatoire.

Q. **[169]** Non, mais...

R. Je ne peux pas spéculer sur...

Q. **[170]** ... ils vont le payer quand même à la fin, là.

R. Je ne peux pas spéculer sur la façon dont les clients vont vouloir. Il y a un engagement... « Conceptuellement, on s'entend. Vous vous engagez à me couvrir un montant annuellement par des revenus. » Le concept reste celui-là. Comment chaque client voudra... je vous ai soumis deux idées de comment ça pourrait se faire mais chaque client pourra l'évaluer en fonction de sa propre réalité commerciale.

Q. **[171]** Non, ma question allait dans le sens, est-ce qu'on doit les laisser choisir n'importe quelle solution? Puis, tout à l'heure, vous aviez... puis je pense que le mot que vous avez utilisé, vous avez fait une glissade du côté du droit, vous avez parlé « codifier ». Est-ce qu'on doit codifier d'avance un peu les façons... comment le client va

pouvoir moduler, éventuellement? Parce qu'on s'entend qu'il va devoir le payer d'avance, on est d'accord, au début, on le sait, ça s'en vient, il va devoir payer à la fin de l'année X millions de dollars, par exemple.

Alors, il dit : « Bon, j'ai le choix, je l'achète quand même. Je le prends, j'en ajoute de plus que je l'utilise ou que je ne l'utilise pas. Alors, je l'achète quand même, je le réserve. » Et, à ce moment-là, c'est une mauvaise utilisation du réseau comme tel de transport parce qu'il n'y en aurait pas de transit dessus et ça ne générera pas davantage pour nous. Par contre, ça va être congestionné sur le plan de la réservation, dans le sens que vous n'allez pas pouvoir nous dire si elle est disponible pour d'autre chose. Et, ça, on a plusieurs clients qui le font. Voilà la question, est-ce qu'on ne doit pas se poser cette question-là d'avance et dire : « Bien, utilisons notre réseau de transport et construisons-le, évidemment, en conséquence des besoins. » S'il y a des besoins qui apparaissent... là je reviens encore aux fantômes, là, mais s'il y a des besoins fantômes qui apparaissent en cours de route, ne doit-on pas les évacuer d'entrée de jeu et dire : « Bien, écoutez,

ça, ça ne serait peut-être pas une façon de moduler correctement? » On pourrait discuter... par exemple, tantôt vous avez dit : « Bien, une convention vingt (20) ans mais, dans le fond, on se dit, on va accélérer ça parce qu'on va se payer sur dix (10) ans », bien, est-ce qu'on pourrait permettre à ce moment-là de changer la période de remboursement de dix (10) ans puis l'allonger si on s'aperçoit que les revenus ne sont pas en cours de route? C'est encore d'autres questions qu'on pourrait regarder, là, mais que vous n'avez pas suggérées.

Mais celle qui me triture l'esprit c'est celle où on réserverait, parce qu'on va le payer de toute façon, on le vend ou on ne le vend pas, l'énergie, en bout de piste, là, ça c'est une autre histoire, mais, en cours de route, on s'entend que cet argent-là, comme on doit le payer, pourquoi ne pas le réserver et ça crée cette problématique-là au niveau du réseau?

M. STÉPHANE VERRET :

R. On se comprend que l'engagement du client c'est de générer des revenus de service de transport. C'est ça la base de l'engagement qui est pris, générer des revenus de service de transport. On s'attend

qu'un client qui sait qu'il a des engagements à rencontrer va suivre ses affaires au courant de l'année pour s'assurer de rencontrer ses engagements.

Si ce n'est pas possible pour le client de générer les revenus nécessaires pour rencontrer un engagement, il y aura paiement. Mais je pense qu'on est... la distinction, je pense, qui est importante à faire c'est, dans la mesure où l'année avance et le client réalise que, disons, il s'en va vers une année où il ne rencontrerait pas l'entièreté de son engagement. Il a la possibilité, parce qu'on commercialise des services de transport également à court terme sur le réseau, je ne sais pas si, dans votre question, vous pensez simplement à une réservation de long terme, là. Mais il y a la possibilité, pour le client, de générer des revenus de services de transport qui vont lui permettre de rencontrer son engagement. Alors, c'est... il faut le voir comme étant une entreprise pour le client de générer les revenus de services de transport qui sont requis pour couvrir son engagement. Alors, moi, je pense qu'il va prendre cette décision-là en fonction de l'engagement qu'il a pris de générer des revenus à la hauteur de cet engagement-là.

M. SYLVAIN CLERMONT :

Q. **[172]** Et concernant votre préoccupation de réserver, les réservations fantômes, comme vous les avez appelés, je vous rappelle que du service de transport réservé mais non programmé est relâché, donc remis à la disponibilité de tous les clients.

Q. **[173]** O.K.

R. C'est systématique, ça.

Q. **[174]** Juste un instant, s'il vous plaît. Après discussion, pas d'autres questions. Merci beaucoup pour vos réponses. Merci à la Régie pour le temps alloué, qui a été beaucoup plus court que prévu.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup. Ça va nous amener aux questions de l'UC. Et, Maître Sicard, il est onze heures quarante-cinq (11 h 45), à moins que vous m'annonciez que vous n'en avez que pour quinze (15) minutes, je suggérerais qu'on prenne la pause peut-être, lunch, tout de suite?

LA PRÉSIDENTE :

Vous en avez pour combien de temps?

Me HÉLÈNE SICARD :

Peut-être que j'en aurais juste pour quinze (15) minutes mais je ne peux pas le garantir.

LA PRÉSIDENTE :

En avez-vous pour plus que trente (30)?

Me STEVE CADRIN :

Ce que maître Sicard dit c'est qu'elle en a peut-être pour quinze minutes ou plus, mais pour les notes sténographiques...

Me HÉLÈNE SICARD :

Non. Je doute en avoir pour plus de trente (30) minutes. Sérieusement, là, ça, trente (30) minutes, je pense que ça va être le maximum.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Alors, ce qu'on va faire c'est qu'on va passer au contre-interrogatoire tout de suite et on va terminer la journée avec le contre-interrogatoire d'UC puisque la Régie va passer après NLH, qui va être demain matin. Alors, ça va libérer... on va terminer la journée avec ce contre-interrogatoire et puis on reprendra après ça demain matin.

(11 h 47)

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Alors, Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs. Alors, bonjour à tout le monde. Dans un premier temps, je vais vous inviter... On va commencer avec cette présentation. Alors, la pièce HQT-5, Document 2.1, si je ne trompe, qui est la

présentation d'Hydro-Québec et non pas de madame Chang. À la première page, et ça se retrouvait d'ailleurs dans votre preuve. Vous nous dites au premier... excusez mon anglais, mais « bullet » :

> Un dossier générique de politique réglementaire et des enjeux financiers importants pour le Transporteur et ses clients.

On comprend donc que la politique d'ajouts, c'est un dossier qui implique pour vous des enjeux financiers considérables. Je comprends pour les clients, parce que c'est eux qui, ultimement, paient via les tarifs vos revenus requis. Mais pouvez-vous nous expliquer un petit peu, là, pour le Transporteur uniquement, c'est quoi les enjeux financiers considérables?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Pour le Transporteur, effectivement, le Transporteur récupère ses coûts à travers les tarifs. Donc, ce n'est pas à ce niveau-là. Ce que j'avais en tête lorsque je faisais référence à ça, c'est que le Transporteur entre en relation commerciale avec l'ensemble de ses clients à travers la signature de différentes ententes, des ententes de raccordement, des ententes, des

conventions de service. Alors, c'est à ce niveau-là en termes de contrepartie à des ententes commerciales qui, pour le Transporteur, il est important que ces ententes-là soient bien respectées. C'est à ce niveau-là.

Q. **[175]** En fait, vous faites référence donc à votre rôle de gardien des engagements qui pourraient être pris selon la politique?

R. On pourrait le résumer ainsi.

Q. **[176]** Je vous réfère maintenant, je vais vous distribuer une pièce qui est un extrait de la décision D-2014-045. Ce sera la pièce C-UC-0013.

C-UC-0013 : Extrait (p.23 et 24) de la décision D-2014-045

Et sur cet extrait de cette décision D-2014-045, qui sont des motifs de la Régie, je vous réfère au paragraphe 96. Pour les fins des notes sténos et de compréhension, je vais vous lire l'extrait qui nous concerne.

> La Régie constate également que les renforcements à autoriser au réseau Matapédia et au réseau principal pourront servir à des utilisateurs

autres que le Distributeur sans qu'ils ne supportent une partie des coûts de ces ajouts. Cette situation découle de l'utilisation d'une file d'attente pour le traitement des demandes de services de transport de long terme. Ce processus met la priorité sur l'accès non discriminatoire, mais s'éloigne du principe d'utilisateur-payeur. Cette préoccupation pourrait être examinée dans le cadre de l'examen de la politique d'ajouts.

Je comprends que vous avez répondu à certaines questions de la Régie, entre autres dans la DDR 4 sur sensiblement le même sujet. Mais j'aimerais que vous complétiez puis que vous nous indiquiez de façon la plus précise possible où et comment le Transporteur intègre-t-il cette préoccupation énoncée par la Régie dans sa proposition actuelle?

R. Bien, écoutez, je pense qu'on le retrouve dans le complément de preuve.

Q. **[177]** On n'entend pas ce que vous venez de nous dire, Monsieur Verret.

R. Je me le disais à moi.

Q. **[178]** O.K. Mais si vous pouviez le dire pour tout le monde, ce serait peut-être utile.

R. Oui, le temps de vérifier l'information.

Q. **[179]** O.K.

R. Donc, c'est à la section 7.3 du complément de preuve à la page 22.

Q. **[180]** Alors, pouvez-vous donner le numéro de la pièce?

R. Dans les deux langues : B-0016 (HQT-3, Document 1). J'espère ne pas me tromper sur le HQT quand même.

Q. **[181]** Et vous faites référence à la page?

R. Ça, je l'ai donné, 22.

Q. **[182]** 22?

R. Oui, 22.

Q. **[183]** On me dit que c'est 011 et non pas 16 pour les fins de compréhension. Mais c'est bien HQT-3, Document 1.

R. Oui.

(11 H 54)

Q. **[184]** Mais je vais quand même, Monsieur Verret, vous demander de nous expliquer comment c'est intégré, considérant... La phrase, il y a deux choses dans cette citation qui nous préoccupent. C'est que des utilisateurs autres que le Distributeur peuvent utiliser l'ajout, finalement

en bénéficier, sans qu'ils ne supportent une partie des coûts. Et ce processus met la priorité sur l'accès non discriminatoire, mais s'éloigne du principe d'utilisateur-payeur.

Considérant que le principe d'utilisateur payeur est quand même établi par la Régie depuis longtemps, vous nous parlez de bénéficiaires dans votre preuve, vous nous parlez de demandeurs, mais de quelle façon est-ce que vous conciliez? Parce que demandeurs c'est une chose, mais les utilisateurs du réseau puis les utilisateurs qui doivent payer pour ce réseau-là et les ajouts, de quelle façon est-ce que vous nous amenez à une solution équitable?

LA PRÉSIDENTE :

En fait, je vais profiter de l'occasion pour rappeler tout le monde au sujet du calendrier. Vous aurez noté que tout décale ou enfin pas décale, mais justement est une journée précédant. Alors je vais m'attendre à ce que tout le monde pour la présentation de leur preuve soit prêt une journée précédant.

Monsieur Pelletier, ça veut dire l'AQCIE, demain si ça devait être plus court, on va commencer avec vous.

Me PIERRE PELLETIER :

On était sensibilisé.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

M. STÉPHANE VERRET :

R. O.K. Alors je vais...

Q. **[185]** Allez-y.

R. Je vais tenter de répondre le mieux possible à votre question. La Régie a... Oui?

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[186]** Monsieur Verret, je vais vous mettre confortable, là. Si vous voulez me répéter exactement, là, « Cost causation » puis la ligne puis ce paragraphe-là, mais que vous avez à la page 23, je l'ai lu ça, on l'a lu. On veut comprendre un petit peu plus que ça.

R. Oui, oui, c'est ce que je souhaite faire.

Q. **[187]** O.K.

R. Vous en donner un peu davantage pour bien comprendre. Vous me pointez un paragraphe d'une décision de la Régie.

Q. **[188]** Oui.

R. Alors on a tenté d'interpréter ce que la Régie veut dire par ce paragraphe-là et on a fourni ce qui nous apparaît être une réponse à cette demande-là

de la Régie.

Il faut, je pense, revenir à l'essentiel de ce qu'on fait ici pour bien comprendre la réponse qu'on vous a fournie. On est à traiter d'une politique d'ajouts pour les demandes en croissance de nos clients, des clients de la Partie II, Partie III. Je n'ai pas de clients Partie III encore, et des clients... et le Distributeur pour la Partie IV dans les Tarifs et Conditions.

Il a été établi dès le premier dossier tarifaire, D-2002, dans la décision D-2002-95, qu'il était important que les ajouts réalisés pour répondre aux besoins des clients, donc d'un demandeur, il est important que ces ajouts-là n'aient pas d'impact sur le tarif pour les autres clients.

Il y a une distinction claire qui a été faite entre les investissements pour des fins de maintien, des fins de maintien, amélioration de la qualité et le respect des exigences, donc trois catégories. Il a été établi que ces investissements-là pouvaient être récupérés auprès de l'ensemble de la clientèle.

Mais lorsque c'est un client qui se présente et qui demande un ajout au réseau, il a

été clairement établi, puis c'est un des principes fondamentaux, directeur qu'on a appelé dans la proposition. Je ne veux pas lancer un nouveau qualificatif au niveau des principes, on va s'en tenir à « directeur ». Mais il a été établi dès ce moment-là qu'un des principes directeurs c'est que cet ajout-là ne devait pas avoir d'impact sur les autres clients.

Alors, à notre avis, il ne peut pas subsister ou il y a une confrontation et avoir entre ce principe-là de s'assurer que lorsque je fais un ajout pour un client, que cet ajout-là n'ait pas d'impact sur le tarif qui est payé par les autres clients, et le principe qui est émis ici de dire, bien, on fait un ajout pour un client, on va regarder qui en bénéficie. Parce qu'il ne faut pas oublier que le réseau de transport d'Hydro-Québec c'est un réseau de transport qui est intégré, qui est utile pour rendre tous les services.

Donc, là on va regarder qui en bénéficie, ça peut être les clients existants, ça peut être les clients futurs, puis on va charger tout le monde en fonction de qui bénéficie de ça.

(12 h 00)

Pour nous c'est deux principes qui ne peuvent pas cohabiter ensemble. Alors on s'en remet au principe qui est établi dès le départ qui est au coeur de la proposition, qui était au coeur de la première décision de la Régie qui est celle de s'assurer que les ajouts qu'on fait pour un tiers n'a pas d'impact sur le tarif payé par l'ensemble des autres utilisateurs du réseau.

C’est pourquoi, quand la Régie mentionne que découlait d’une priorisation du principe de l’accès non discriminatoire, je ne le vois pas tant à ce niveau-là qu’au niveau du principe fondamental de s’assurer que j’ai un client de point à point qui arrive, bien, son ajout, il ne doit pas avoir d’impact sur le reste des clients.

Q. **[189]** Et ce que ces autres clients que les autres clients bénéficient ou pas de cet ajout-là. Parce que je vais faire référence, puis je vais vous poser la question. Les conditions de service du Distributeur ont été modifiées au cours des dernières années ou quand il devait y avoir une longue ligne pour desservir quelqu’un d’ajouter, anciennement la personne qui faisait la demande devait tout payer, et si d’autres utilisateurs du réseau s’ajoutaient sur cette ligne-là à un moment

donné, ces gens-là n'avaient rien à payer puisque la ligne avait été payée par le premier demandeur qui était au bout de cette ligne de desserte de distribution, et donc il payait tout, lui.

Ces conditions-là ont été modifiées avec le temps où, maintenant, les gens qui s'ajoutent à la ligne viennent contribuer et, comme indirectement, rembourser le client original pour ce qu'il a payé pour mettre la ligne. Ce type de fonctionnement pour justement couvrir et respecter la règle de l'utilisateur-payeur, vous ne l'envisagez pas?

R. Je ne suis pas ingénieur de formation, mais ça m'apparaît plus difficile... ça m'apparaît plus facile de l'appliquer lorsqu'on parle au niveau d'un réseau de distribution sur une ligne, un fouet qu'on pourrait appeler, versus ici où vous me référez à la décision où on parle d'un renforcement sur le réseau principal. C'est des modifications assez différentes au niveau d'intervention auprès d'un réseau.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. J'ajouterais, Maître Sicard, si vous permettez, je reprendrais, en fait monsieur Verret l'a dit, les ajouts au réseau qui sont réalisés, il faut comprendre qu'ils ne seraient pas requis si la

demande n'était pas arrivée. S'il n'y avait pas eu une demande d'ajout au réseau, on n'aurait pas fait d'ajout au réseau. Donc, il n'y aurait pas eu, il n'y aurait pas eu de changement au réseau. Mais par rapport à votre ligne, aussi, on l'a mis dans la preuve complémentaire, le réseau est planifié pour répondre à la demande, donc en principe, sans capacité excédentaire.

Donc, l'ajout que monsieur Giroux... que les ingénieurs de monsieur Giroux déterminent est fait pour répondre à la demande. Il peut arriver bien sûr, parce que, parfois, il n'existe pas... - corrige-moi si je me trompe- il n'existe pas de transfo 53/135, il existe des transfos qui ont des capacités normalisées. Et il peut arriver donc que des capacités excédentaires sur le réseau soient générées.

Dans votre cas du distributeur de votre ligne, le Distributeur a volontairement généré une capacité excédentaire en sachant que cette capacité excédentaire plus tard pourrait peut-être être grugée ou utilisée par des gens qui se rajouteraient. Je suis peu familier avec le Distributeur, mais conceptuellement. Quand on fait les ajouts au réseau, on les fait donc sans

planifier de capacité excédentaire. Il peut arriver qu'il y en ait.

Donc, en principe, l'ajout qu'on vient de faire n'est requis que pour satisfaire la demande. Et il se retrouve sur un réseau, comme monsieur Verret l'a dit, un réseau intégré, un réseau où l'ensemble du réseau sert à rendre l'ensemble des services. Donc, ça apparaît difficile, une fois que l'ajout est fait, qu'il a été fait à la hauteur de la demande, qu'il sert à satisfaire la demande, ça apparaît difficile dans le contexte d'un réseau de transport d'étendre cette notion-là à, est-ce que quelqu'un d'autre, par hasard, pourrait en profiter.

Q. **[190]** Je vous remercie. Je vous amène maintenant à une autre pièce que je vais vous donner, qui est également une décision de la Régie. Alors ce sera C-UC-14.

C-UC-0014 : Extrait (p.100) de la décision D-2011-039

Et pendant que les documents sont distribués, je vais faire référence au paragraphe 431 de cette... Alors, à cet extrait de la décision D-2011-039 au

paragraphe 431, la Régie indique :

> Par contre, la Régie conçoit que sur une très longue période, les besoins de transport liés à la croissance puissent requérir des investissements par palier très coûteux ayant des répercussions ponctuelles importantes sur le niveau de la contribution du Distributeur. Dans cette perspective, une certaine souplesse pourrait être envisagée dans les modalités d'application relatives au versement des contributions du Distributeur. Le Transporteur pourrait soumettre une proposition en ce sens.

(12 h 05)

Je comprends qu'à une demande de renseignement de la Régie, vous avez répondu que, ça, cet énoncé, était entre autres pris en compte dans le fait que vous avez décidé de... de proposer de reporter les soldes positifs à des années ultérieures. Par contre, à part cet élément, est-ce que vous intégrez autrement ou de quelle façon les préoccupations que la Régie a soumises dans cette décision, là, où elle est la souplesse ou les...

pour le Distributeur?

R. En fait, ce n'est pas dans une demande de renseignements, c'est un détail, c'est dans la...

Q. **[191]** C'est dans la preuve.

R. Dans la preuve même, dans la preuve même qu'on l'a mis mais c'est un détail, effectivement.

Q. **[192]** Je me souviens avoir vu, O.K.

R. L'idée même de l'agrégation, qui existe depuis longtemps, qui n'est pas l'objet de notre proposition, là, juste étendue dans notre proposition, mais l'idée déjà de l'agrégation, donc de traiter l'ensemble des projets du Distributeur comme l'équivalent d'un seul projet, en les mettant dans une agrégation, c'est faire l'équivalent d'un seul projet, c'est déjà une mesure... c'est déjà une mesure qui permet de tenir compte un peu de la façon dont la croissance peut se matérialiser pour le Distributeur. Clairement, le report des soldes positifs, et c'est ça qu'il y a dans la preuve et probablement dans ce que j'ai dit dans la présentation hier, cette invitation-là de la Régie c'est celle qui nous a menés à considérer le report des soldes positifs. Rappelons-le, report des soldes positifs seulement. Et on le voyait comme une mesure de... je l'ai dit dans la présentation,

une mesure de lissage, une mesure visant à amoindrir des chocs annuels qui pourraient survenir à cause de la croissance de la charge. Alors, ça s'est matérialisé donc dans le concept même d'une agrégation et dans l'idée du report des soldes positifs.

Q. **[193]** O.K. Mais juste pour faire une comparaison avec le point à point. Ce que vous proposez dans le point à point, il n'y a pas de report annuel mais votre proposition, là, dans la présentation annuelle des engagements versus les contrats de point à point, donc les revenus, engagements versus revenus, cette agrégation annuelle, c'est un petit peu la même chose que l'agrégation annuelle dont vous nous parlez pour le Distributeur, sauf que c'est par client, non?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Non. Une distinction très importante. L'agrégation au Distributeur c'est un... appelons-le un outil mais c'est un moyen de déterminer la contribution dans une année pour le Distributeur. Et le report des soldes positifs ce que ça fait c'est que ça permet d'amoindrir une contribution qui pourrait être exigible une année subséquente dû au fait qu'il y a des allocations qui sont dégagées des

années précédentes. Alors, ça c'est un outil pour déterminer la contribution du Distributeur dans une année alors que le suivi des engagements c'est quelque chose complètement séparé. C'est quelque chose... lorsqu'un client de point à point prend un engagement, la Régie nous demande de faire des suivis sur une base annuelle, donc on veut s'assurer qu'une fois l'engagement pris, donc sur une base annuelle, on puisse faire la démonstration que le client rencontre l'engagement.

Mais l'engagement c'est à ce moment-là, pour le client, qu'on détermine la partie qui peut être couverte par les tarifs et la contribution. La question de la contribution n'intervient plus du tout par la suite au niveau du suivi qui est réalisé pour un client de point à point, là. Donc, pour le Distributeur, avec l'agrégation, on est en amont, on est au moment de déterminer la contribution alors que, pour le suivi, on est en aval, on est en train de regarder est-ce que le client rencontre les obligations qu'il a... auxquelles il s'est engagé au moment...

Q. **[194]** Projet par projet.

R. Oui. ... au moment de son engagement dans un projet.

Q. **[195]** O.K. Parce que, pour le point à point, les engagements continueront d'être projet par projet?

R. Vous avez dit pour le point à point?

Q. **[196]** Oui.

R. Bien, effectivement, quand on... donc, les engagements sont pris par un client de point à point au moment où il nous fait une demande, soit une demande de service de transport ou une demande de raccordement d'une centrale. Et donc, c'est à ce moment-là qu'on va regarder, bon, quel est le coût pour répondre à sa demande, quel est le coût qui peut être couvert et quels sont les revenus du service de transport qui peuvent couvrir cet engagement-là. Donc, c'est à ce moment-là que c'est établi, au moment d'une demande. Par la suite le suivi est réalisé sur une base...

Q. **[197]** Annuelle?

R. Annuelle puis sur une base de l'ensemble des revenus générés par rapport à l'ensemble des coûts. Puis une des raisons qui fait en sorte que c'est une bonne façon de faire c'est que ça nous permet de nous assurer qu'un dollar de revenu n'est pas utilisé pour couvrir plus qu'un dollar de coût.

(12 h 11)

Me HÉLÈNE SICARD :

Madame la Présidente, je vais vous faire de la peine, là. Je vois l'heure avancer et je me rends compte que je vais avoir de la difficulté, malgré ce que je pensais, à rentrer dans ma demi-heure. Je voulais juste... Est-ce que je continue?

LA PRÉSIDENTE :

En avez-vous encore pour une heure?

Me HÉLÈNE SICARD :

Non, non, je n'en ai pas pour une heure, mais j'aurais une autre question. Je pourrais avoir des sous-questions.

LA PRÉSIDENTE :

Il n'y a pas de problème, je pense qu'on va continuer.

Me HÉLÈNE SICARD :

Et des questions après, quelques questions pour madame Chang de façon générale.

LA PRÉSIDENTE :

Allez-y, je pense qu'on va terminer la journée avec vous.

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Les gens vont être capables de faire attendre leur

estomac un petit peu.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je voulais vous le laisser savoir.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

Me HÉLÈNE SICARD :

Alors ça va pour les témoins aussi?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Oui, allons-y.

Q. **[198]** Je ne veux pas les incommoder. O.K. Revenus point à point, revenons à ça, là, puis à votre proposition. Vous m'amenez là finalement dans les questions. Vous allez en fin d'année, selon votre proposition, regarder, vous assurer que les revenus de point à point sont suffisamment élevés pour rencontrer les engagements de compensation. Et vous allez, en faisant ça, vous assurer qu'il n'y a pas eu de double utilisation peut-être d'un revenu. Mais ça, je présume que la Régie, lorsqu'elle rend ses décisions sur les autorisations de projets, s'assure également de ça.

Vous nous avez parlé également de la possibilité, entre autres, en réponse aux questions de maître Pelletier, que les revenus, lorsque vous allez les regarder sur cette base annuelle, ne

seront pas suffisamment élevés pour rencontrer le montant de compensation auquel ils devraient répondre. Pouvez-vous me donner un exemple de comment ça pourrait subvenir ça? Qu'est-ce qui pourrait en être la cause finalement si les engagements sont là?

LA PRÉSIDENTE :

C'est juste que je ne suis pas sûre que je comprends votre question. Ce que vous voulez dire c'est il s'engage, par exemple, à transporter une certaine quantité puis, finalement, dans l'année il ne l'a pas transportée cette quantité-là?

Me HÉLÈNE SICARD :

Bien, c'est parce qu'on parle d'engagements de la part des clients. Les clients vont signer des contrats, c'est ce que je comprends, là.

LA PRÉSIDENTE :

À faire transporter une certaine quantité.

Me HÉLÈNE SICARD :

Porter X.

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[199]** Ils ont signé un contrat puis le contrat dit... Je comprends que les contrats ne sont pas

1 facultatifs chez le Transporteur. Quand tu prends
2 un contrat de point à point, tu prends un contrat
3 de point à point et tu dois payer pour ton contrat
4 de point à point. Correct?
5 R. Oui, mais au niveau de... il y a différents types
6 de services de transport. Il y a des conventions de
7 service de long terme et il y a aussi du transit
8 qui peut se faire sur le court terme. Donc, il y a
9 les deux possibilités.
10 Q. **[200]** Mais lorsqu'il y a un engagement pour
11 répondre à une allocation maximale, là. Mes termes
12 ne sont peut-être pas aussi bons que les vôtres,
13 mais je pense que vous comprenez l'idée. Vous
14 demandez, par exemple, au Producteur de prendre un
15 engagement ou de fournir des contrats pour
16 remplacer, pour compenser pour une différence dans
17 les investissements que vous devez faire.
18 R. Je vais peut-être prendre...
19 Q. **[201]** Je vois monsieur Clermont, là, qui me fait...
20 Je pense. Oui.
21 R. Je vais peut-être prendre un exemple simple.
22 Revenons aux premiers engagements qui ont été pris
23 par le Producteur. Je pense que ça permet
24 d'illustrer, là, la chose. Donc, des centrales du
25 type Toulnustouc, il y avait eu, je pense, cinq ou

six centrales qui avaient fait l'objet d'engagements de cette forme-là.

Donc, il y a des coûts associés à un raccordement et le client s'est engagé à générer des revenus de transport à la hauteur de pour couvrir ce coût associé. Donc, ces revenus-là de transport peuvent venir de revenus de court terme. Alors il est possible, si les revenus ne sont pas suffisants, si les transactions dans l'année ne sont pas suffisantes, qu'il ne rencontre pas cet engagement-là.

C'est moins le cas si les revenus sont engagés sur une base de long terme. Parce que là les conventions de service font en sorte que les revenus vont venir avec la convention de long terme. Mais je vous donne cet exemple-là pour essayer de bien illustrer, là, ce que je pense qui répond bien à votre question : Comment, qu'est-ce qui pourrait faire en sorte que le client ne rencontre pas son engagement? Son engagement c'est de générer des revenus de service de transport de long terme... des revenus de service de transport.

Q. **[202]** Donc, ce que vous me dites c'est que les engagements pris pour compenser l'allocation maximale non couverte, la partie de l'allocation

qui n'est pas dans l'allocation maximale autorisée, pourraient être n'importe quel contrat?

R. Pouvez-vous reprendre ça, s'il vous plaît, je ne suis pas sûr que j'ai bien suivi ce que vous venez de dire?

Q. **[203]** On est dans les revenus, là, non suffisamment élevés pour couvrir les engagements. Les engagements sont pris, c'est la prémisse, pour couvrir ce qui est au-delà comme dépenses pour vous de l'allocation maximale.

R. Non, c'est le contraire.

Q. **[204]** L'allocation maximale c'est ce que l'acheteur doit payer selon vous?

R. L'allocation maximale c'est le montant maximal que le Transporteur peut inclure dans sa base de tarification.

Q. **[205]** O.K.

R. Le coût qui est au-delà de l'allocation maximale ça s'appelle une contribution de la part du client. Et ça, le client il doit le supporter dans toutes les situations, il n'y a aucune possibilité qu'il ne paie pas cette contribution-là.

Q. **[206]** Mais cette contribution peut être couverte par un engagement d'achat?

(12 h 16)

R. Non, non. Cette contribution-là doit être payée dans toute situation, que ce soit le Distributeur ou un client de point à point.

Q. **[207]** Immédiatement?

R. À la mise en service.

Q. **[208]** Elle n'est pas... ce n'est pas une partie qui peut être couverte par un engagement d'achat, donc.

R. Non...

Q. **[209]** Je veux juste...

R. ... en aucun cas.

Q. **[210]** O.K. Maintenant, si vos revenus de point à point n'étaient pas suffisamment élevés, est-ce que ça va avoir... quand vous faites votre rapport annuel, parce qu'on sait que le point... les revenus de point à point sont pris en considération pour calculer ce que... le tarif que va payer la charge locale, selon la quantité de revenus de point à point que...

LA GREFFIÈRE :

Maître Sicard, excusez-moi, veuillez vous rapprocher du micro, s'il vous plaît.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[211]** Ah! Oui. Alors, les revenus de point à point ont une incidence à chaque année sur le tarif qui va finalement être chargé à la charge locale, selon

les...

Mme STÉPHANIE CARON :

R. Les revenus de point à point sont utilisés pour le calcul du tarif qui est facturé à la charge locale et au point à point. C'est le même tarif sur une base unitaire, mais il est exprimé sous forme de facture annuelle pour le Distributeur.

Q. **[212]** O.K. Si les revenus ne sont pas suffisamment élevés ou ne sont pas ce qui avait été prévu, puis qu'il y a une compensation à être versée, est-ce que ça va affecter le tarif qui va être chargé? Parce que vous avez parlé de compensation par un chèque ou par un engagement. Si c'est un engagement, c'est parce qu'il va y avoir un service de point à point. Donc, le point à point va être au rendez-vous. Mais si c'est un chèque qui est payé, est-ce qu'il va y avoir une incidence sur le calcul des tarifs si les engagements ne sont pas rencontrés, selon la façon dont ils vont être... dont vous allez être dédommagés?

R. Dans le calcul du tarif projeté, on considérera que les clients rencontrent leurs engagements. On ne présumera pas qu'un client fera défaut de rencontrer ses engagements. Si en cours d'année on constate qu'il y a eu ou qu'il y aura déficience de

paiement et que le client n'y remédie pas dans l'année, c'est un montant qui sera à récupérer auprès de ce client-là mais qui n'aura pas affecté le tarif projeté.

Q. **[213]** Merci. Alors, mes prochaines questions sont pour madame Chang. Bonjour, Madame. Je vais poser la plupart des questions en français.

Mme JUDY W. CHANG :

R. O.K.

(12 h 20)

Q. **[214]** Alors, pouvez-vous nous expliquer pourquoi la règle du « Higher-Of » ne s'applique pas au projet de croissance des besoins associés à la charge locale ailleurs en Amérique?

A. If I understand your question correctly, you're asking if the "Higher-Of", why is it not applied to the native load in the US?

Q. **[215]** Exactly.

A. At the initial stage, where the "Higher-Of" policy is developed, it is FERC's intent to really protect native load from opening of the competition, opening of the wholesale market at that time so it is to, it is a time where they want to ensure that there's open access to the transmission facilities but, at the same time, that the cost induced by

1 newcomers, so to speak, or competitive suppliers
2 onto the grid, would not create costs that's
3 harmful for the native load. So, at that time,
4 that's one of the intent and I state this in my
5 evidence.
6 Q. **[216]** You have nothing to add? This is the reason
7 you see?
8 A. This is the reason I see, yes.
9 Q. **[217]** Okay. Alors, question en français, je
10 m'excuse. Avez-vous collaboré à la définition de la
11 proposition de HQT... Okay, I'm going to ask you
12 this in English : how... You can...
13 A. Yes, I can hear.
14 Q. **[218]** You've produced an expert report on HQT's
15 proposal. How did you work your expertise? Did you
16 sit down with HQT and discuss what the proposal
17 would be or did you receive the proposal from HQT
18 and then gave your opinion?
19 A. Well, at the time I'm developing my testimony, the
20 proposal was already developed.
21 Q. **[219]** Okay. Have you, through discussion, brought
22 changes to, have you helped modify, have you been
23 implicated in deciding of the proposal?
24 Me ÉRIC DUNBERRY :
25 Madame la Présidente, il y a ce vieux concept en

Amérique du Nord sur le privilège et la relation du client et de ses conseillers. On aura tous bien compris que le client, ses conseillers juridiques et ses experts ont travaillé au développement d'une preuve qui est présentée devant vous et les échanges intervenus entre les procureurs, les experts et les clients en cours de route sont des échanges qui, depuis toujours, sont considérés comme étant privilégiés, sont depuis toujours considérés comme des échanges privilégiés, alors dans la mesure où le procureur de l'intervenant demande à madame Chang de faire état des échanges, des conversations qui aurait pu avoir lieu entre le client, ses procureurs et elle pour le développement de la preuve qui est présentée devant vous, évidemment, je n'apprendrai rien au banc qu'il s'agit là d'échanges qui sont couverts par le privilège client-avocat.

Me HÉLÈNE SICARD :

La Régie, et d'ailleurs les tribunaux, ont établi des règles où quand on a un expert, et madame Chang a été reconnue comme expert, cet expert doit être indépendant et il doit éclairer tant la Régie que les intervenants. Je cherche à comprendre, et c'est ce que je cherche, un éclaircissement sur la

position de madame Chang parce que je vous soumets que si madame Chang est un expert – et vous l'avez reconnu – si elle ne fait que commenter une proposition qui lui a été soumise par le Transporteur, c'est une chose et c'est un éclairage. Si elle a participé de façon active à certaines des propositions qui sont, et je ne lui ai pas demandé lesquelles, je lui ai juste demandé si elle a participé de façon active à la formulation de la proposition, c'est autre chose. Et ça pourra avoir des implications au niveau de notre argumentation, au niveau de la crédibilité, au niveau du reste et, pour le moment, je vous soumets que l'objection de mon confrère était un petit peu trop vite. Il faudrait attendre que je rentre dans des questions qui mériteraient peut-être une objection. Prématurée, voilà le mot.

Me ÉRIC DUNBERRY :

La question qui a été posée, Madame la Présidente, c'est : est-ce qu'il y a eu des échanges entre madame Chang, son client et ses procureurs...

Me HÉLÈNE SICARD :

Non.

Me ÉRIC DUNBERRY :

... qui ont mené à des changements...

Me HÉLÈNE SICARD :

Je n'ai pas demandé...

(12 h 25)

Me ÉRIC DUNBERRY :

... au contenu de la preuve. Madame Chang est ici pour offrir une opinion qui est son opinion sur le contenu de la proposition qui est présentée devant vous par le Transporteur, comme monsieur Knecht le fera demain et comme monsieur Adamson le fera également, c'est-à-dire ils offrent un témoignage d'experts, un témoignage d'opinion sur le contenu d'une preuve. Si on veut aller en amont pour savoir comment la preuve a été développée entre Hydro-Québec, ses conseillers juridiques et ses conseillers techniques, c'est un domaine qui ne relève pas d'un contre-interrogatoire, et je n'ai vu nulle part une allégation ou un début d'allégation à l'effet que madame Chang n'aurait pas le niveau d'indépendance approprié pour rendre un témoignage. C'est un commentaire qui a été fait par le procureur de l'intervenant qui est dénué de toute base factuelle. Madame Chang vient ici offrir à la Régie et répondre aux questions qui sont posées concernant le contenu de cette preuve-là.

Alors, je pense que cette enquête derrière

des portes closes est tout à fait inappropriée et, Madame la Présidente, je n'entends pas poser des questions de ce type-là, si vous deviez l'autoriser, je me permettrais de le faire, mais ça serait tout à fait inapproprié. Et je vous suggère de ne pas ouvrir cette porte-là. Il n'y a aucune espèce de fondement derrière ces insinuations-là.

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, Maître Sicard, là-dessus je dois donner raison à maître Dunberry. Il y a des façons de poser des questions; si vous voulez savoir quelle est l'opinion de madame Chang sur : est-ce que c'est bien fondé d'aller... de demander des allocations à la charge locale ou autres, allez-y. Elle est là pour répondre et vous éclairer et éclairer surtout la Régie, mais d'aller plus en détail sur les relations ou les conseils qu'elle a pu prodiguer à son client, je ne suis pas sûre que c'est tout à fait approprié dans les circonstances.

Me HÉLÈNE SICARD :

Avec respect, je n'allais pas dans le détail. Tout ce que je demandais, c'est si elle a collaboré à la formulation de la proposition ou si elle n'a fait que commenter la proposition telle que HQT lui a soumise. C'était ma question.

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, je pense, honnêtement, je ne suis pas convaincue de la pertinence de savoir s'ils ont changé un mot suite à un conseil de madame Chang.

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Je ne suis pas sûre qu'on va remettre son intégrité en doute là-dessus.

Me HÉLÈNE SICARD :

Ce n'était pas le but, là.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Bien...

Me HÉLÈNE SICARD :

Ce n'était pas le...

LA PRÉSIDENTE :

... c'est parce que vous parliez d'indépendance de madame.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui, mais l'indépendance, c'est la Régie qui demande et c'est les tribunaux qui demandent qu'un expert soit indépendant.

LA PRÉSIDENTE :

J'en suis... Non, non, mais...

Me HÉLÈNE SICARD :

Et nous répondre...

LA PRÉSIDENTE :

... j'en suis convaincue.

Me HÉLÈNE SICARD :

... donc, je...

LA PRÉSIDENTE :

Je peux juste... je pense... il est for possible que le Transporteur ait modifié sa proposition suite aux conseils reçus par son expert. C'est pour ça qu'il les conseille, qu'ils prennent conseil auprès d'experts, généralement, pour voir, mais je ne pense pas que de rentrer dans les détails plus...

Me HÉLÈNE SICARD :

Mais juste de poser cette question-là, est-ce que ses conseils ont aidé à ajuster la proposition...

LA PRÉSIDENTE :

Je pense que vous posez...

Me HÉLÈNE SICARD :

... donne une valeur différente à cette proposition que si elle n'a pas été modifiée.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Sicard, vous pouvez...

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K.

LA PRÉSIDENTE :

... poser des questions à maître Chang... à madame Chang...

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui, sur le détail.

LA PRÉSIDENTE :

... sur le détail, c'est si vous pensez que... sur son opinion propre, sur les éléments qui vous sont d'intérêt pour vous. Je pense qu'on va aller là.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[220]** O.K. Alors, Madame Chang, la Régie a soulevé une préoccupation et a questionné le Transporteur dans sa DDR numéro 4, et je suis à la question 2, qui concerne la possibilité de n'accorder l'allocation maximale pour les projets ressources d'énergie éolienne de la charge locale - on faisait référence entre autres au projet Matapédia - que pour trente-cinq pour cent (35 %) de la puissance installée de ses projets, ce qui correspondrait en gros à la puissance transitée à la pointe. Une telle pratique est-elle constatée ailleurs en Amérique du Nord pour les projets ressources d'énergie éolienne?

A. Could you first point me to what you are referring to?

(12 h 30)

Q. **[221]** Alors, HQD-4, document 1.3, question 2, à laquelle il y a... pour laquelle il y a d'ailleurs plusieurs sous-questions. La Régie a... il y a plusieurs citations. Vous... Je sais que c'est, ce document, il y a une traduction qui a été produite, là, je n'ai pas la traduction en main, mais vous pouvez peut-être référer à la traduction?

A. I am looking at it right now.

Q. **[222]** O.K.

A. But could you point to a specific point, or do you want me to answer generally?

Q. **[223]** It's generally. Ce qu'on constate, c'est que la Régie pose la question, là, sur la possibilité de n'accorder l'allocation maximale pour les projets ressources d'énergie éolienne de la charge locale que pour trente-cinq pour cent (35 %) de la puissance installée de ces projets, parce que ça correspond à la puissance qui est transitée à la pointe. Est-ce que, utiliser, là, trente-cinq pour cent (35 %), ou la puissance transitée à la pointe, ou trente pour cent (30 %), ça pourrait être trente pour cent (30 %) à certains endroits peut-être, de

la puissance installée des parcs éoliens, c'est quelque chose qu'on retrouve ailleurs aux États-Unis?

A. So I want to first say that this is not a topic in this proceeding that I studied very carefully about, but I know a lot about renewable energy and variable resources. The context of... in the context of deciding a maximal allowance, which is the upgrade cost associated with a variable resource...

Q. **[224]** Hum-hum.

A. ... variable energy resource, one needs to think about how you are designing the system. It is not necessarily the supply, on average, right, so if it is a variable resource, on average in a year, it may only be thirty, thirty-five percent (30-35%) of its maximum generation for the... as a plant that you can turn on and off any time.

But instead, when you are planning for transmission, you are actually planning, if you are planning on a zero congestion system, you are really planning for the time that the wind has to generate its maximum capacity, which is not at thirty, thirty-five percent (30-35%), it is the time that it is going to generate. So it depends,

1 of course, it depends on the system, it depends
2 when that wind comes in and, but so, in the context
3 of upgrade policy, you have to look at, I think you
4 have to look at what is the capacity you are
5 building to accommodate this resource. And if that
6 capacity is really at its maximum output, then I
7 think that is the appropriate factor to consider in
8 calculating the maximal allowance.
9 Q. **[225]** Okay. I understand, you think that this is
10 the appropriate thing to do, but is it what is done
11 generally in the States?
12 A. Well, the maximal allowance is not the same in the
13 U.S., so there is no exact comparison. But I do
14 know that in planning, planners consider the output
15 of the wind when planning for a transmission
16 system.
17 Q. **[226]** Okay. Would they also take into
18 consideration, to fix the maximum allowance, public
19 policy principle, like if it's by decree or
20 government decision that a wind farm is put into
21 place, and not because there is a demand for it,
22 but just because government wants a wind mill to be
23 part of the resources, would then the maximal
24 allowance be estimated in a different way?
25 A. So, first of all, maximal allowance is not, the way

1 it is designed in Quebec is not the same in the
2 U.S., so that, there is no maximal allowance in the
3 U.S., okay. But having said that, I understand your
4 question to say -- okay, if the government wants
5 wind, should we have some kind of special
6 treatment, or different treatments, and give some
7 kind of special allowance, or make sure the cost of
8 the upgrade, for example, is accommodated in a
9 special way?
10 Not that I know of, in the U.S., the
11 generation interconnection process, or the way one
12 considers what, the incremental rate, the one I
13 spoke about yesterday, whether it's incremental
14 rate or embedded cost rate, it does not consider
15 the type of resource, and certainly, it doesn't
16 look at -- oh! but if government wants this, then
17 we would give it a different rate, transmission
18 rate.
19 Q. **[227]** Thank you.
20 A. Does that answer your question?
21 Q. **[228]** Well, I am going to bring you to Order 1000,
22 doesn't Order 1000 demand a different treatment for
23 public policy decision, with regard to resources
24 that come from public policy decision, or am I...
25 A. Order 1000 says that, when you plan for the grid,

all these different transmission companies consider potential need for meeting public policy, yes, it does do that. In fact, it is one of the tenants of Order 1000.

Me HÉLÈNE SICARD :

Okay, thank you. Ça complète mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup, Maître Sicard. Alors ça va clore l'audience pour aujourd'hui. Alors je répète mon message : au cas où les contre-interrogatoires de NLH et de la Régie devaient se, être moins longs que prévu, on va commencer avec la preuve à ce moment-là de l'AQCIE et des autres. Alors, évidemment, veuillez considérer que le calendrier avance d'une journée dans votre planification des travaux.

Alors sur ce, je vais vous souhaiter une belle fin de journée et puis on se revoit demain.

AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

_____

SERMENT D'OFFICE :

Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel, certifie sous mon serment d'office, que les pages qui précèdent sont et contiennent la transcription exacte et fidèle des notes recueillies par moi au moyen du sténomasque, le tout conformément à la Loi.

ET J'AI SIGNE:

_____

Sténographe officiel. 200569-7