**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 5 FÉVRIER 2015

VOLUME 5

**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 PIÈCES | 4 |
| PRÉLIMINAIRES | 5 |
| PREUVE HQT | 7 |
| NADA DUCHESNE | 8 |
| STÉPHANIE CARON | 8 |
| STÉPHANE VERRET | 8 |
| JUDY W. CHANG | 8 |
| SYLVAIN CLERMONT | 8 |
| JEAN-PIERRE GIROUX | 8 |
| INTERROGÉS PAR LA FORMATION | 8 |
| PREUVE AQCIE-CIFQ | 154 |
| LUC BOULANGER | 157 |
| PIERRE VÉZINA | 157 |
| ROBERT D. KNECHT | 157 |
| PASCAL CORMIER | 157 |
| INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER | 157 |

**LISTE DES PIÈCES**

**PAGE**

C-AQCIE-CIFQ-0034 : Opening Statement of Robert D. Knecht 155

C-AQCIE-CIFQ-0035 : Opening Statement of Robert D. Knecht (tableaux) 155

C-AQCIE-CIFQ-0036 : Présentation PowerPoint 155

_____

L'AN DEUX MILLE QUINZE, ce cinquième (5e) jour du mois de février :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :
Protocole d'ouverture. Audience du cinq (5) 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 Hivon.

Me MARIE-CHRISTINE HIVON :
Bonjour, Madame la Présidente; bonjour à tous. Simplement une petite précision que je ne voulais pas oublier de faire. Il semble qu'il y a eu deux erreurs dans la traduction de la réponse à la demande de renseignements numéro 4 de la Régie. Alors, j'aimerais que ce soit au dossier. Et pour ceux qui doivent lire la traduction et qui auraient besoin de cette correction, j'aimerais simplement y référer. Alors, si vous prenez la réponse à la demande de renseignements numéro 4, donc de HQT-4, Document 1.3, à la réponse R1.1, il y a une série

de tableaux, et il y a deux corrections à faire. Au tableau R1.1-1, à la ligne de l'année deux mille douze (2012), à la colonne « besoins de transport », on peut y lire en français quarante et un mille sept cent quarante-quatre mégawatts (41 744 MW). Et à la version anglaise, deux millions neuf cent quatre-vingt-quatre mille trois cent soixante-dix-huit (2 984 378). Alors, c'est une correction qu'il faudrait faire.

LA PRÉSIDENTE :

Une erreur cléricale sans doute.

Me MARIE-CHRISTINE HIVON :

Oui, tout à fait. Et qui pourrait porter davantage à confusion. Par contre, au tableau R1.1-2, à la toute fin, la dernière ligne qui s'intitule « Ensemble de la période 2015 à 2056 », à la dernière colonne « tarif annuel », on y voit le chiffre soixante et onze point quarante-neuf (71,49), alors que le chiffre en français est soixante et onze point quarante-six (71,46). Et, là, ça amène... Quelqu'un pourrait tirer des conclusions différentes de ce chiffre-là. Alors, je voulais faire la correction. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup, Maître Hivon. Maître

Dunberry.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Madame et Monsieur les régisseurs. Nous déposons et avons déposé la réponse du Transporteur à l'engagement 1, c'est-à-dire de connaître l'ordre de grandeur entre le total de la demande de pointe de chaque poste satellite et la demande totale des postes satellites à la pointe du réseau. Et cet écart est de l'ordre de deux virgule huit pour cent (2,8 %). Et la réponse est déposée sur le site. Et nous avons une copie avec nous ce matin. Alors, voilà! Et quant au dernier engagement souscrit hier, il est en cours de préparation. Et je pourrai confirmer à la Régie un peu plus tard aujourd'hui le moment précis où il pourra être rendu disponible pour l'ensemble des participants.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup.

PREUVE HQT

L'an deux mille quinze (2015), ce cinquième (5e) 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 :

INTERROGÉS PAR LA FORMATION

LA PRÉSIDENTE :

Alors, hier, on s'était quittés sur la question concernant l'affirmation que monsieur Knecht avait faite. Juste avant, je veux faire une petite mise au point. Mes talents en contre-interrogatoire ne sont pas exercés très souvent. Je peux oublier de mettre des si et des peut-être avant. Alors, veuillez considérer que mes questions sont toutes hypothétiques, parce qu'il est clair pour moi qu'il n'y a aucune décision qui a été prise.

Et j'essaie ici aujourd'hui, la formation essaie d'obtenir les informations, toutes les informations possibles pour se faire... trouver la

meilleure solution possible pour tout le monde. Alors, il ne faut pas tirer d'une intonation ou d'une affirmation faite dans le cadre de l'interrogatoire. Voyez ça plus comme une discussion.

Et si jamais je fais une affirmation qui est fausse, n'hésitez pas à me le dire et à corriger ou à nuancer les affirmations ou les questions qui peuvent être faites. Vous êtes là pour ça en fait, juste pour donner la meilleure vision possible d'une situation de votre point de vue.

Alors là-dessus, avant de passer directement à la citation de monsieur Knecht, j'aimerais peut-être juste revenir un petit peu en amont avec madame Chang. Je vais juste peut-être revenir sur peut-être une base. Je vais essayer de poser la question en anglais. Si jamais il y a un mot qui m'échappe, là, je vais laisser les traducteurs le faire pour moi.

(9 h 11)

Q. **[1]** Alors, Madame Chang, to your knowledge, has FERC ever made a determination of undue discrimination, and if yes, what was it about?

Ms. JUDY W. CHANG :

A. It's quite loud through this, but could you just repeat the question?

Q. **[2]** Yes.

A. When I took the earphone off, I didn't hear what you said.

Q. **[3]** No problem. To your knowledge, has FERC ever made a determination of undue discrimination, and if yes, what was it about? I'm just trying to assess here what "unduly discriminatory" means.

A. Undue discrimination is essentially at the heart of what FERC was trying to avoid at the opening of the market, which is make sure that the transmission owners network can be, can provide equal access to all users, so that the treatment of its own generation would be the same as the way transmission owners treat other generation that's not under the same company.

Q. **[4]** I know the principle, but do you have any examples in which FERC has found a company offered, or given undue discrimination to, do you have any knowledge that FERC has made such a determination?

A. Not off the top of my head. You know, these are case laws as far as one off situation, so...

Q. **[5]** I was just trying to illustrate what...

A. No, so not off the top of my head, I can't point to one particular incident where FERC said, "Oh! that is the behaviour of discrimination." I recall that this was quite a strong statement from FERC, so as soon as the opening of the market, this was the principle, or standard, that FERC was trying to promote, so it's very unlikely, or companies are very certain to try to not... try to not commit to a problem, or to create a problem for FERC. So I cannot, off the top of my head, come up with an example where a company was penalized for being discriminatory.

Q. **[6]** Thank you. Just, if you can take your presentation, slides... sorry... Mr. Knecht, and that comes back to what he said, when he says,

> Under HQT's policy, this surplus is a free resource for HQP, but not for other ratepayers.

To me, he alludes that that would be discriminatory, what do you think of that?

A. I think we need to take a close look at what Mr. Knecht is saying, and I think we have some assessments, and I have some assessments of what he is saying. Certainly, the, HQT's proposal on the table is to try to treat customers equitably as

much as possible; obviously, as you can see that the exact methodology is slightly different, there are certain aspects of what is being used for native load is slightly different from point-to-point, but at the heart of it, I think HQT's proposal tries to treat customers equitably, and certainly the use of the same tariff rate and the use of the same maximal allowance calculation and the contribution is equally applied to all customers.

I think his comment is more about questioning whether a particular customer -- HQP is this case -- is paying incremental costs at the end of the day, and I think we have some answers, I can go into that right now, or...

Q. **[7]** Well, my understanding of what he said, and I think he will correct that in his testimony if I am wrong, but my understanding is that, when HQT says, "Okay, every point-to-point customer is allowed, under..."

A. 12A.2 i).

Q. **[8]** Thank you, to, how would I say it, "... carry forward... le revenu disponible... or the...", he says that basically, only the, le Producteur, HQP can do it, and that would allude, or may mean

discrimination towards, because in the facts, only HQP can do it. So what can you tell us about that? (9 h 16)

A. My understanding is 12A.2 i) is applicable to all customers, all point to point customers. So if NLH or another point to point customer comes to the table and has an existing contract or has a contract, the upgrades, it can also use contracts to support the rolled in portion of the upgrade cost. So it is not only applicable to one customer.

The fact that one customer, I mean, there is an issue, and you rightfully raise, is that, you know, what is the reality here in Québec? And the reality is you do have a customer that has entered into long term contracts to, really, the benefit of other ratepayers as well so this particular customer has generated a significant amount of revenues as you saw in appendix 2 up through today and more than covers the upgrade cost that has been rolled in to rates.

Up through today, there's no issue because the revenues generated far exceeds the cost that's been rolled in and the other customers on the network have benefited from that. So the reality is yes, there is this customer that has entered into

long term contracts to the benefit of many other customers on the network and the fact that maybe some other customer has not entered into those contract and, therefore, cannot use a contract they don't have to support other upgrades.

That's a reality but it's not saying that we are discriminating because we only allow the application of a particular part of the tariff to certain customers. So, I think there's a distinction of reality versus trying to be as consistently applied to all customers as possible.

Q. **[9]** Okay. Just give me a minute.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Si vous permettez.

Q. **[10]** Allez-y.

R. Si vous permettez, on a effectivement des informations supplémentaires à fournir suite à votre invitation d'hier...

Q. **[11]** Hum, hum.

R. ... par rapport aux conclusions que monsieur Knecht tirait dans son mémoire...

Q. **[12]** Oui.

R. ... dans cette section-là. Si vous voulez, on peut aller tout de suite ou si vous avez d'autres questions de suivi.

Q. **[13]** Non, allez-y, allez-y.

R. O.K. Excellent. Alors, je vais faire quelques remarques et probablement que monsieur Clermont et madame Chang vont compléter les quelques remarques que j'ai à faire. D'abord, pour bien comprendre ses conclusions, je pense qu'il faut revenir à l'entièreté de, revoir l'entièreté de la section, section 4 de son mémoire et ce qui ressort de cette révision-là, si on veut, de la section 4, malheureusement, je pense que monsieur Knecht n'a pas bien compris notre proposition, d'où le fait que, à notre avis, ses conclusions ne sont pas bonnes, ses conclusions sont erronées. Et je vais m'expliquer – je ne laisserai pas ça comme ça – je vais vous expliquer pourquoi.

Q. **[14]** O.K.

R. Alors je vous amènerais, puis je vais vous citer d'autres passages de cette section-là qui vont illustrer mes propos, pour bien comprendre. Alors, je vous amène à la page 19. Je vous amène aux lignes 3 à 7, au tout début de la section où monsieur Knecht dit, et là pardonnez mon anglais, je vais le citer en anglais.

However, from a practical perspective, it appears...

Et je noterais que monsieur Knecht utilise à plusieurs reprises ces termes-là dans son mémoire « it appears » « it's my understanding » « it appears », donc il nous donne sa compréhension et je vais vous illustrer que sa compréhension ne correspond pas à la proposition que l'on fait. Donc :

> However, from a practical perspective, it appears that HQT will primarily rely on the levelized cost methodology for assessing the adequacy of point to point revenues, supplemented by allowing point to point customers to use any extra revenues to pre-pay investment requirements.

L'expression « pre-pay investment requirements » c'est faux, ce n'est pas vrai, ce n'est pas notre proposition. Je pense que ce qu'il avait en tête c'est, lorsqu'il fait référence aux remboursements complémentaires et nous avons clairement établi que la raison d'être des remboursements complémentaires ne s'applique que de façon transitoire. Ce n'est pas notre proposition de permettre des « pre-payment investment », ce n'est pas notre proposition.

(9 h 22)

Alors, ça, c'est important d'associer les remboursements complémentaires uniquement aux projets qui ont été pris sur une base de valeur, d'une démonstration sur une base de valeur actualisée puis c'est uniquement une proposition transitoire pour pouvoir trouver l'équivalent de l'engagement qui a été pris sur une base de valeur actualisée, ça ne correspond pas du tout à notre proposition sur une base, je dirais, permanente par la suite, une fois que ces projets-là seront réglés. O.K.? Je vous amène par la suite... et donc, je pense que c'est au coeur même de l'incompréhension que je dirais de monsieur Knecht. Si on va au tableau à la page 20, alors il démontre effectivement... donc, il prend les différents revenus, puis il démontre qu'en faisant des remboursements complémentaires, on arrive à zéro. Puis, c'est sur cette base-là qu'il amène cette conclusion-là, comme si c'était quelque chose de permanent que l'on proposait. Ce n'est pas le cas. Je vous ramène juste au-dessus du tableau, à la ligne... aux lignes 1 et 2 de la page 20. Il mentionne :

The practical result of this approach

is that it appears

encore une fois,

that HQP has made no contribution to the fixed cost of the existing grid since 2008.

Donc, ce qu'il semble conclure, c'est qu'avant deux mille neuf (2009), c'était correct. Avant deux mille neuf (2009), il semble que Hydro-Québec Production faisait une contribution au niveau des coûts fixes du système. Mais allons voir les tableaux. Je vous amènerais à l'annexe 2 dans le suivi des engagements. Allons voir ce qui se passe avant deux mille neuf (2009).

Alors, de deux mille cinq (2005)... je vais attendre pour que tout le monde puisse avoir la référence. Donc, ce qu'on observe, c'est que deux mille cinq (2005) à deux mille huit (2008), alors on a l'ensemble des revenus réels qui ont été générés par le client, par HQP. Et il y a les engagements à la page... je suis à la page 46. Il y a les engagements de type Toulnustouc que le client a pris.

Encore une fois, il est très important de réaliser que les engagements sont pris au moment de l'autorisation du projet. Alors, lorsque le projet

est présenté, ce qui est présenté, ce sont les coûts du projet, la démonstration de l'application de l'allocation maximale, détermination d'une contribution, si contribution il y a à payer. Et donc, c'est à ce moment-là qu'on établit les paramètres de l'engagement et on calcule l'annuité puis c'est ce qui est reporté dans les tableaux ici.

Donc, monsieur Knecht semble dire qu'avant deux mille neuf (2009), HQP contribuait aux coûts fixes du réseau. Alors, ce qu'on a ici, on voit donc que les engagements s'élèvent à vingt-quatre virgule cinq millions (24,5 M). Puis, une fois qu'on déduit des revenus de ces engagements-là, on arrive à vingt-neuf point trois millions (29,3 M).

Monsieur Knecht tire la conclusion de ce tableau-là que c'est correct, parce qu'il y a plus de revenus que les engagements qui sont pris. Mais je vous dirais que ça ne correspond pas du tout à l'engagement qui est pris par le client. Les engagements qui sont pris sont de générer des revenus à la hauteur des engagements qui sont pris, pas de générer des revenus supplémentaires de point à point par rapport aux engagements qui sont pris. Le client s'est engagé à générer à la hauteur des

engagements. Alors, ici, il conclut que c'est correct simplement parce qu'il y a des soldes positifs. Puis, on voit en deux mille cinq (2005), il y a un solde de vingt-neuf virgule trois (29,3); en deux mille six (2006), dix virgule sept (10,7); en deux mille sept (2007), quarante-six virgule six (46,6); puis en deux mille huit (2008), soixante-quatre virgule sept (64,7). Donc, on passe de dix millions (10 M) à soixante-quatre millions (64 M). Quel est le niveau correct? À combien de plus que son engagement le client doit générer des revenus? Une année, dix millions (10 M), c'est correct. Il semble dire que c'est ça, parce qu'avant deux mille neuf (2009), il semble dire qu'il n'y avait pas de problème. Donc, dix millions (10 M), c'est correct, soixante-neuf (69), c'est correct. Qu'est-ce qui est correct? Moi, ce que je vous dis, c'est que les engagements sont les engagements qui sont pris au niveau de l'autorisation du projet et que tant que le client rencontre ses engagements, la démonstration est faite qu'il a généré les revenus suffisants. Puis, de quelle façon il le fait? Il le fait à travers les services de transport, puis il paie le tarif, le même tarif que tout le monde pour pouvoir utiliser le réseau de transport.

Ensuite de ça, je vous amènerais à la page 22, aux lignes 21 à 26. Et je vais citer monsieur Knecht. Donc, après avoir soulevé des questionnements sur la proposition du Transporteur, il semble nous indiquer de quelle façon ça devrait se faire. Alors, regardons ce qu'il propose.

> However, having said that, it is my experience that customer contribution policies are generally determined at the time a new customer signs on for service,

ça correspond exactement à notre proposition. C'est au moment de la présentation d'un projet que sont déterminés les facteurs... les paramètres financiers associés au projet.

> and apply to one project at a time.

On le fait projet par projet. Le suivi des engagements, ce n'est qu'un suivi administratif par rapport aux engagements qui ont été pris. Ce n'est pas un outil pour créer des nouveaux engagements au-delà des engagements qui ont été pris.

(9 h 27)

Je continue :

> At that time, both incremental revenues and incremental costs are

assessed, and any customer contribution determined.

Exactement ce que l'on fait projet par projet.

In general, any unused contributions are not carried forward...

Ça correspond tout à fait à notre proposition, notre proposition, sur une base permanente, ne permet pas de prendre des soldes puis de les reporter. Encore une fois, on mélange la proposition, la transition que l'on propose pour des projets déjà autorisés sur une base de valeur actualisée avec la proposition permanente que l'on fait au niveau du traitement des suivis des engagements des clients. Puis il conclut en disant :

... and levelized incremental cost tests are unnecessary.

La seule façon je peux être d'accord avec ça, c'est dans la mesure où il y aurait des conventions de service à long terme, parce que prenons les engagements de type Toulnustouc, lorsque les services de transport sont pris sur une base court terme, bien, il faut toujours bien valider par la suite si le niveau des engagements, le niveau des services de transport qui ont été utilisés par le

client dans les faits rencontre les engagements qu'il a pris. Donc je ne suis pas d'accord que ce n'est pas nécessaire, dépendamment de la nature des services de transport qui sont pris par le client pour pouvoir générer ces engagements-là.

J'aurais un dernier commentaire à formuler concernant la deuxième conclusion à laquelle vous nous avez, vous avez pointé hier, qui est un petit peu différente de l'enjeu dont je viens de traiter.

LA PRÉSIDENTE :

Monsieur Verret?

R. Oui?

Q. **[15]** Je m'excuse, préférez-vous que je vous pose la question tout de suite sur ce que vous venez de dire ou voulez-vous terminer puis je vous reviens?

R. À votre choix, Maître Duquette.

Q. **[16]** Si vous lisez, parce que là, vous nous dites :

> ... any unused contributions are not carried forward...

et vous reliez « unused contributions » au remboursement complémentaire qui est en suivi; si on devait lire, au lieu de, les remboursements complémentaires, si on parlait du revenu disponible, pour reprendre la terminologie qu'on avait d'hier, là, donc qui sont des revenus générés

par les engagements, si vous voulez, supérieurs à l'allocation maximale par projet, si on lit :

... any "revenus disponibles" carried forward...

est-ce que votre réponse est la même?

R. Tout à fait, nos esprits se rejoignent, je m'en allais directement, exactement là. Donc, alors c'était :

Under HQT's policy, this surplus is...

c'était cet aspect-là que je voulais...

Q. **[17]** O.K., allez-y.

R. Excusez pour la mauvaise citation.

Q. **[18]** Je m'excuse, je voulais juste...

R. Non, non, non, c'est correct, je comprends, votre préoccupation, elle est claire et je vais y répondre. Et c'est un élément qui, je crois, est vraiment essentiel à bien comprendre.

Lorsque le client s'est engagé avec des conventions de service de long terme, et ça, je l'ai mentionné hier lorsque j'ai utilisé un exemple théorique, j'ai mentionné qu'il y a plusieurs facteurs qui peuvent être considérés de la part du client. Je ne suis pas le client, je ne me prononce pas pour le client, je ne sais pas toutes les motivations qu'il pouvait avoir, j'ai fait

référence à un contexte général, à des stratégies, à des opportunités dans les marchés.

Mais j'ai fait référence clairement au fait que les Tarifs et conditions du Transporteur prévoient, à l'article 12A.2 i), la possibilité de faire valoir des conventions de service signées pour pouvoir supporter des projets. Et ça, dans notre esprit, il n'est pas possible d'exclure ce facteur-là des considérations prises en compte par le client au moment de signer ces conventions de service-là à long terme, parce que c'était le cadre réglementaire qui existait au moment où il a pris ces conventions de service-là à long terme.

Et donc, et en plus de ça, cette compréhension-là, ça s'est manifesté concrètement dans le cas d'autorisation de projets. Donc cette compréhension-là, lorsqu'est venu le temps pour le Transporteur de raccorder La Romaine, ou d'autres projets, le Transporteur a présenté ces projets à la Régie et a dit : « Ce client s'est prévalu de cette clause-là puis voici les conventions de service qui vont appuyer les, qui vont supporter les coûts associés à ce projet-là. »

Et ces projets-là ont été autorisés à trois reprises, en utilisant des conventions de service

qui étaient existantes. Donc non seulement c'était la compréhension ou le cadre réglementaire qui était applicable, mais ça s'est concrétisé dans des projets concrets qui ont été présentés puis autorisés par la Régie.

Alors, et dans le cas des autorisations des projets, bien, la démonstration qui est à faire est au niveau de la neutralité tarifaire. Le fait qu'il y ait plus de revenus associés aux conventions que les coûts qui ont été présentés fait en sorte qu'il y a juste des revenus supplémentaires, mais il n'y a pas d'obligation de maintenir une baisse de tarif pour l'ensemble de la clientèle. La détermination qui est à faire, c'est de démontrer que les coûts sont couverts avec les conventions de service qui sont en place.

Donc il est tout à fait normal pour le client de pouvoir utiliser ces conventions de service-là pour couvrir les coûts. La façon qu'on peut le voir, c'est que, dans le cas des centrales Toulnustouc, ce qu'on disait, c'est : « Construisons la centrale et on s'engage à générer des revenus, qui vont pouvoir de permettre de couvrir les coûts. » Dans ce cas-ci, les revenus ont été générés et les coûts viennent par la suite.

C'est à peu près l'équivalent de Toulnustouc mais à l'inverse, les revenus sont déjà générés, les revenus à trois mille mégawatts (3 000 MW) ont permis une baisse de tarif importante pour l'ensemble de la clientèle, donc tous les clients ont bénéficié de ça.

Et là, quand vient le temps de raccorder les coûts de centrales, oui, le coût augmente un peu mais il faut prendre du recul puis le regarder de façon globale en fonction des revenus qui ont été tirés des conventions versus les coûts qui sont ajoutés par les centrales.

(9 h 34)

Alors la question est-ce qu'il est approprié de pouvoir utiliser les revenus associés à ces conventions de service-là? La réponse c'est qu'il est tout à fait approprié parce que c'était le cadre réglementaire puis la compréhension du cadre réglementaire et puis qui s'est manifesté concrètement par l'autorisation de projet.

Q. **[19]** Juste en suivi là-dessus. Il y a deux éléments, vous nous dites... enfin, un des éléments que je retiens, vous nous dites : « Écoutez, oui, ça a amené... toutes choses étant égales par ailleurs, ça a amené une baisse de revenus, mais la

clientèle existante n'a pas un droit de garder cette baisse de revenus là pour toujours - je vais dire ça comme ça, là, jusqu'à tant... en fait, jusqu'à tant de la fin de l'engagement - et, en conséquence, il serait - je vais utiliser le terme « équitable » mais ce n'est peut-être pas... « approprié », je pense que vous avez indiqué - que pour le client qui a amené cette baisse de revenus là pour l'ensemble de la clientèle, de pouvoir réutiliser les revenus disponibles à d'autres fins. » C'est... je comprends bien?

R. Ça revient à ce que vous dites. Je l'exprimerais en disant, si on... Je prends un exemple. Au moment de la... je pense que c'est l'interconnexion avec l'Ontario, là, il y avait une démonstration qui est faite puis il y avait des revenus de la convention qui étaient supérieurs aux coûts spécifiquement à l'interconnexion de l'Ontario. Donc, si on dit : « Ah! bien, voici, on a figé ça dans le temps. Les coûts étaient ce qu'ils étaient, les revenus étaient supérieurs aux coûts et ces revenus-là, bien, ils servent en entier pour le coût de l'interconnexion de l'Ontario même s'ils sont supérieurs au coût de l'interconnexion de l'Ontario. » Ça reviendrait à exiger du client, non

pas à rencontrer la neutralité tarifaire, mais ça requérait du client de générer une baisse de tarifs pour l'ensemble de la clientèle et de la maintenir dans le temps. Ce n'est... à notre compréhension, ce n'est clairement pas le cadre réglementaire qui est applicable.

Q. **[20]** Excusez-moi, c'est juste... Parce que là, ce que vous faites, c'est que vous le faites par client et non pas par projet. Vous dites : « Le client s'est engagé pour l'Ontario », c'était trente-cinq (35) ans, je crois, là, mais si on le regarde projet par projet, est-ce que... parce que là c'est ce que vous nous dites que vous faites, on le regarde par projet, ce projet-là a amené... mais ce que vous nous dites c'est que... « On préférerait le regarder par client plutôt que par projet », si on regarde l'engagement. J'essaie juste de voir... Puis là on parle dans le cadre réglementaire qui était applicable, je suis d'accord, mais là on veut aussi regarder pour ce qui s'en vient, est-ce qu'on devrait garder ce cadre réglementaire là, est-ce qu'on l'ajoute, additionnel - ça fait drôle de dire ça - mais aux tarifs, là, à i) ou pas. Et puis... Mais vous semblez vouloir, excusez-moi l'anglicisme, là, mais

« shifter » par projet à par client.

R. Je pense que faire l'association unique entre la génération de revenus ou la prise d'une convention de service, prenons l'exemple de l'Ontario, uniquement dans les fins de couvrir les coûts de l'Ontario, je pense que cette adéquation-là n'est pas correcte. À cause du cadre réglementaire qui était en place, l'article 12A.2 i), qui permet au client de pouvoir utiliser la convention pour pouvoir faire valoir contre des coûts de projet qui sont à venir. Donc, de dire que les revenus associés à cette convention-là... parce qu'elle a été produite de façon concomitante, là, avec le projet. De dire qu'ils sont entièrement associés au projet, je pense qu'elle est là, l'erreur à ne pas faire. Parce que le client aurait pu avoir le choix de prendre une convention de service de plus court terme pour voir juste couvrir les coûts de cette interconnexion-là. Ce qu'il a fait comme choix c'est de prendre des conventions de service à beaucoup plus long terme, connaissant le cadre réglementaire qui lui permettait de faire valoir par la suite ses revenus des conventions avec d'autres projets. On ne peut pas dissocier... on ne peut pas faire comme si cet élément-là du cadre

réglementaire n'était pas présent. Et, à mon avis, d'associer uniquement les revenus au coût de l'interconnexion en Ontario, que ces revenus sont de loin supérieurs au coût, bien, je pense que ça... ce n'est pas une lecture qu'on peut faire avec le cadre réglementaire qui est en place, à mon avis.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. J'ajouterais, si vous le permettez, sur la notion de par client plutôt que par projet. Comme je l'ai dit dans la présentation, le suivi des engagements, on le fait déjà pour un certain nombre d'engagements, là, les Toulnustouc, les 12A.2 ii), et compte tenu que dans le cadre de ces engagements-là c'est correct de prendre la totalité des revenus qui sont procurés pour s'assurer qu'ils sont couverts parce que c'est la nature même de l'engagement. Donc, ce suivi, qui est déjà fait aujourd'hui, il est fait par client. La proposition qu'on fait c'est juste de dire : Bien, il existe déjà un suivi, on a... vous avez émis des... la Régie a émis des préoccupations à l'effet de : « Oui, mais là quand on se met à suivre les 12A.2 i), j'aimerais juste m'assurer que je puisse bien suivre chaque dollar pour m'assurer qu'un dollar ne

couvre pas plus qu'un dollar de coût ». Et la proposition qu'on fait c'est juste d'intégrer ce suivi-là au mode de suivi et au format de suivi qu'on connaît déjà, qui est par client.

(9 h 39)

Et c'est là où le chiffre, si vous voulez, où la notion de, où les deux notions se rejoignent. On fait déjà un suivi par client alors ça apparaît cohérent de juste dire « Bien, on va prendre dans le même suivi, on va ajouter des éléments de plus puis on va s'assurer de rencontrer toujours le même objectif puis de répondre aux préoccupations qui étaient émises, à savoir est-ce qu'on est bien sûrs qu'un dollar de coût, de revenu, n'a pas servi à couvrir plus qu'un dollar de coût. » et c'est pour ça qu'on en est arrivés à un suivi annuel mais qui intègre l'ensemble des suivis qui sont faits pour le même client et que ça donne une base logique de le faire par client.

Vous avez également parlé de, on est ici pour regarder qu'est-ce qu'on peut changer, je ne crois pas que vous avez en tête l'idée de changer le concept de neutralité tarifaire. Monsieur Verret a dit « Les démonstrations qu'on doit faire en vertu des projets d'investissement, ce qu'on vient

vous montrer dans les projets, c'est que les engagements permettent d'assurer que la neutralité tarifaire soit respectée. ». Si on rentre dans la logique d'associer une convention à chacun des projets, bien, on en arrive à potentiellement faire une exigence plus grande que celle de juste couvrir le coût parce que vous parliez de baisse de tarif. La baisse de tarif pourquoi elle ne resterait pas toujours? Il ne peut pas, je ne pense pas qu'on peut créer d'obligation à un client, quel qu'il soit – puis les clients futurs ne le souhaiteraient pas non plus – créer l'obligation de dire « Non, non, votre obligation ce n'est pas de rencontrer la neutralité tarifaire, c'est de faire baisser le tarif et donc, vous devez générer plus de revenus. ».

Je pense qu'on voudra conserver, ou enfin, ça apparaîtrait prudent de conserver l'idée que c'est la neutralité tarifaire que vous devez assumer, au minimum ça. Tant mieux si ça fait baisser le tarif mais, qu'au minimum, le test à rencontrer, la démonstration, c'est celle de la neutralité tarifaire.

M. LAURENT PILOTTO :

Q. **[21]** C'est le fun que vous rameniez ça là-dessus

parce que c'est exactement... D'abord, je vais vous dire, vos explications sont très claires et, enfin, la lumière commence à se faire dans mon esprit. En fait, tout tourne autour du moment où on fait le test de neutralité tarifaire. Ce que vous avez dit tantôt c'est que si i) n'avait pas existé, HQP, on ne connaît pas ses intentions puis la façon dont il se comporte, on voit juste le résultat de ses décisions mais on peut présumer que si i) n'avait pas existé, il n'aurait probablement pas pris des conventions de service long terme aussi longues. Il aurait pris une convention qui lui aurait permis de couvrir l'engagement nécessaire, that's it, that's all.

M. STÉPHANE VERRET :

R. On peut penser que ça aurait été une... Oui.

Q. **[22]** Hein? Mettons. Mettons qu'on se met à sa place. Oh! Madame Chang veut... Non?

Ms. JUDY W. CHANG:

A. I was waiting for your question but...

Q. **[23]** Ah!

A. And then I would have something to say.

Q. **[24]** D'ailleurs, je reprends les explications et les propos de madame Chang tantôt aussi. Effectivement, donc, ces conventions-là, on fait un

test de neutralité tarifaire à un moment donné dans le temps, au moment où l'ajout est requis. On fait un calcul, on dit « Sur la base du tarif d'aujourd'hui voici l'engagement qui est nécessaire pour assurer la neutralité tarifaire à la hauteur du tarif d'aujourd'hui. ».

Alors, supposons qu'il est soixante-quinze piastres le kilowatt (75 $/KW) et donc, si l'engagement qui est pris est plus long que ce qui est nécessaire pour couvrir la neutralité tarifaire, il y a donc une baisse de tarif annoncé si rien d'autre n'est changé dans le temps. Ce que vous nous dites, ce que j'en comprends, c'est que le producteur il prend cet engagement-là à plus long terme en ayant en tête que, dans dix (10) ans, quand il aura couvert l'engagement premier, il se servira du même contrat ou de la même convention pour justifier un nouvel ajout si bien que, sur la base du tarif de l'ajout numéro 1, il assurera toujours la neutralité tarifaire. Par contre, la neutralité tarifaire au moment du deuxième ajout, elle ne sera pas assurée.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Comme l'engagement a été pris en sachant que les revenus peuvent être utilisés dans le futur, ce

qu'il faut faire, c'est qu'il faut le regarder de façon globale. Il faut se poser la question : est-ce que pour l'ensemble de la clientèle la présence de ce client-là sur le réseau nuit à l'ensemble de la clientèle, est-ce qu'elle fait augmenter le tarif de l'ensemble de la clientèle? Puis la réponse est clairement non.

Q. **[25]** Hum, hum.

R. Donc, c'est un peu dire, si on fait, je fais un graphique, il ne restera pas mais on va le faire visuellement entre nous ici...

Q. **[26]** Oui.

R. Alors les tarifs, lorsque les conventions de service sont prises, les tarifs vont baisser puis lorsqu'une centrale est raccordée par la suite, bien, ils vont remonter un peu mais à un niveau qui est moins élevé que le niveau qu'il était au niveau du départ, au moment où le « commitment » a été pris, l'engagement a été pris.

(9 h 45)

Donc, globalement, la présence du client sur le réseau est tout à fait positif pour le restant de la clientèle, ne cause pas de pression à la hausse sur l'ensemble des tarifs lorsqu'on le regarde globalement. Et 12A.2 i), ce que ça vient

faire, c'est que ça implique qu'on doit le regarder globalement comme ça. Quand le client, le cadre élémentaire lui permet donc de pouvoir faire valoir les revenus associés à une convention comme ça. Donc, si vous le regardez globalement, vous n'avez pas d'impact à la hausse sur le tarif par rapport au point de départ au moment... avant que le client s'inscrive sur le réseau. Puis, encore une fois, comme je mentionnais, si lors de la signature des conventions de service, effectivement, il y a une baisse de tarifs mais si on considère, on fige cette baisse de tarifs-là, c'est de faire passer un test plus exigent que la neutralité tarifaire auprès du client. Et, si c'est ça, moi, comme client, comment je réagirais? Je prendrais une convention à court terme juste pour couvrir les coûts. Puis, on se reverra plus tard, quand j'aurai d'autres coûts avec une autre convention à court terme. L'incitatif dans le système, c'est de lui permettre de prendre une convention à long terme puis de pouvoir utiliser ces revenus-là. Donc, à quelque part, l'exemple que j'essayais de donner hier avec deux années, ça revient exactement à la même chose : mêmes revenus, mêmes coûts. Sauf que là, ils sont associés avec une convention au lieu

d'avoir deux conventions dans le temps. Mais le régime... si le régime est, à chaque fois, tu dois signer une nouvelle convention, je ne vois pas comment le client s'engagerait trente-cinq (35) ans, cinquante (50) ans sur des conventions, si après ça il doit reproduire de nouveau les conventions à chaque fois. C'est comme lui demander deux fois de payer les raccordements de centrale.

Ms. JUDY W. CHANG:

May I add something? I think you are asking some very good questions and I want to try to link these concepts together if that would be helpful. HQP had entered into these long term contracts. And we heard that this was the regime at the time they've entered into the contracts, the existence of... little "i" exists. And that with the understanding, with that... once they entered into these long term contracts, the revenues can go to support the rolled in portion of their costs.

Now, up until today, they have generated a lot of revenues for point-to-point service and by paying just a tariff rate like everybody else, for every megawatt they use, they use... they paid the tariff rate. It generated a lot of revenues as I said. And, therefore, all the other customers have

enjoyed that... this contribution toward the pot of revenues to support all of the costs on the system. So, right now, there's no issue. There's no issue looking back; appendix 2 shows that. It shows that the revenues exceeded the rolled in portion of the cost. We also applied the maximal allowance. HQT had this maximal allowance approach for a while. It has applied a maximal allowance to prior upgrade costs and ongoing... the proposal is to apply to ongoing upgrade costs, future upgrade costs. And some of these upgrades may be very large and if they exceed the maximal allowance, the customer pays a contribution. Right? So, we're clear there. So, we're clear on revenues up to today. We're clear on the costs of upgrades going forward. So, then you ask the question, "Well, you know, how do we know they're not paying enough? It seems like they're only paying incremental costs, and maybe not contributing to the fixed costs. Well, we already know up to today, not a problem, and each project, not a problem because of the maximal allowance."

At the commissioning of each project, the comparison was looking at wether the revenues would cover the rolled in portion of the costs. And that

was the test... my understanding is that, that was the test conducted at the commissioning of the upgrade costs. And every project is approved based on that... passing that test, if you would.

So, the Régie has... and HQT has asked its customers to make a commitment to pay enough transmission service charges through the tariff rates, that everybody pays the same of, to cover the rolled in portion of the costs. That's the commitment that the customer understood, going into these every upgrade that had been commissioned and approved. So, the Régie has not yet asked the customers to pay more than the tariff rate for every megawatt they use or to, somehow, contribute some other manner that we... that's outside what we already explained. Right? So, there's not another commitment associated with that.

And then, you also asked yesterday, "Well, why do you care about long term contracts, as long as the customer covers its costs? Why do you care?" Like, you know, maybe short term contracts... and your example was very good, which is if, well, the customer can choose a short term contract, but the maximal allowance will be smaller, and they will pay a contribution. So, transmission providers, why

do you care? Right? So, you're absolutely right that the customer has a choice at that point of entering to the service contract. So, you've heard that, you know, the little "i" section exists when they enter into these service contracts, so there's an anticipation that can be used to cover the rolled in portion of the costs.

(9 h 50)

So at the crux of... what's the crux of this question, and again, you rightfully asked, you said, "Well, can we make, can we change the regime now, does it make sense to change the regime?" In my opinion, it's not prudent to make, to change the regime, and here's a couple of examples of, or potential assessment what would happen if you change the regime, right?

If you change the regime, there are really two ways you can change the regime, at least in my assessment. One, you can say to the customer -- you are no longer committed to just this committing revenues to cover the rolled in portion of the costs, putting aside the contribution. You have to commit to paying something more, something more than the tariff rate to cover the cost of the projects. But what is that something more? So

that's one way to change the regime, you need to pay something more to contribute something else.

Essentially, you're, by doing so, you're essentially walking away from prior decisions of when you decided that the commissioning was right and the revenues covered the costs. So you're asking for more contribution. You may also be reopening the agreement, the service agreement, the transmission service agreement that was entered into with the anticipation that this i) section existed and will continue to exist, and that the revenues can cover future upgrade costs.

So you're asking either the customer to pay more somehow, even though he's paying the tariff now, and the contribution when necessary, or you're reopening the contract. And then, you ask -- well, the customer has a choice, maybe the customer would choose to have a shorter-term contract, because under that new regime, where you say, "Well, you really can't use the existing contract, every time you enter into an upgrade, you need to take a new contract", well, what would the customer do?

Just from economics perspective, the customer may say, "Well, I just want to cover my costs, I can shorten the contract such that the

maximal allowance is just about the same as my upgrade costs." Right?

Again, if it's greater than the maximum costs, I make a contribution, but now I have a choice of the term of my contract, I may enter into a long-term contract that's just long enough to have a maximal allowance that covers my rolled-in costs. Well, because I know if I get a contract longer than five years, I have a roll option, a roll-over option, I can use the roll-over option at Year 6, and then I have an upgrade cost there, and I use that as a new contract to support my new upgrade costs.

So just logically, and from an economics perspective, that may, in my opinion, the customer may choose to do that. So then you ask, "Okay, well...", to your transmission owner, "...why do you care about... ... fine, they let them do six-year contracts and roll over, "... why do you care?" Well, it turns out, the transmission, you're right, the transmission owner covers its costs, that's fine, rate neutrality is maintained, but it has customers to serve, so not only is the transmission owner's interest in covering its costs, it should also be in the interest of the

customer to maintain some kind of stability of rates.

So if this particular customer, HQP, decides that, "Well, I can take six-year contracts and then, I can have a choice of rolling over or not. In fact, you know, if things change, maybe I don't roll over, maybe I don't...", so now, you're increasing the risk to the transmission owner and the risk to other customers.

So, in a nutshell, I think this is not, you know, given that the customer may have an incentive then to shorten the term of contract, and that is not in the interest of the transmission owner or other customers, it's not really prudent to make the change on the regime right now.

And then, finally, and then I will stop, is that, if you're ever concerned about if the revenues are covering more than the rolled-in portions of the costs, you always have the authority to ask for that information as it is provided in this proceeding, and perhaps in the future proceeding, you can always look, okay, has this customer covered its costs, or more than covered its costs. Because up to now, it has more than covered its costs.

Hopefully, it clarifies instead of confuses.

(9 h 56)

M. LAURENT PILOTTO :

Q. **[27]** Merci pour toutes ces réponses. Je vais tenter d'exposer peut-être le raisonnement qui, puis plus ça va, plus je me rends compte qu'on se rapproche quant à la, quant au concept, j'ai évoqué tantôt le fait que peut-être que dans le fond, c'est à quel moment on prend la photo dans le temps qui nous confond. Ma conception très simpliste de la fixation du tarif du Transporteur, on établit un revenu requis, on en déduit une projection de revenus court terme, on divise ça par des mégawatts, les mégawatts de la charge locale et des point à point de long terme.

Et quand on fait ça, on prend pour acquis que ces mégawatts de point à point de long terme sont là. Ça aide à fixer le tarif qui s'applique à tout le monde.

Plus loin dans le temps, on fait un ajout qui entraîne des coûts. On calcule une allocation maximale qui a été établie sur la base de ce tarif qui, lui-même, prenait en compte des mégawatts de long terme « built-in » dans le système on pourrait

dire, parce qu'on est habitué à les voir là, ils sont là, on les prend pour acquis. Les revenus de long terme associés à ces mégawatts-là, quand on vient les prendre pour « offsetter » un ajout, c'est comme si on accaparait une baisse de tarif ou un maintien de tarif attendu dans le temps pour contrebalancer un ajout.

Dans mon raisonnement ce que ça a pour conséquence, toute chose étant égale par ailleurs, c'est de générer une hausse de tarif. Est-ce que je me trompe?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Non, je crois que, mathématiquement, votre raisonnement est correct mathématiquement, mais sauf qu'il y a une hypothèse, je pense, qu'il faut revoir dans votre... dans le raisonnement, c'est celle que les mégawatts, au moment de la signature, auraient été les mêmes si le client... si le client n'avait pas l'opportunité de pouvoir utiliser ces revenus-là plus tard lorsque vient le temps de raccorder des centrales pour pouvoir utiliser pleinement ses conventions de service.

Donc, je... ça a été un... Moi, je le vois comme étant un bénéfice pour l'ensemble de la clientèle jusqu'à tant qu'il y ait des coûts qui se

matérialisent sachant qu'il pouvait utiliser les revenus et conventions pour pouvoir faire valoir contre des projets puis dans le futur.

Si ce n'était pas le cas, avec les explications qu'on vient de fournir, il faudrait s'attendre que les mégawatts initiaux auraient été soit inférieurs ou soit que le délai ou la durée de la convention aurait été plus courte de façon à ce que quand vient le temps de générer d'autres revenus, bien, le client a la capacité de générer d'autres revenus.

Là, c'est à travers ces conventions-là de très long terme qu'il fait valoir ces revenus-là pour les projets qui sont à venir.

Puis, encore une fois, je pense qu'il faut le regarder de façon globale. Effectivement, lorsque la centrale rentre en service, il y a un impact à la hausse. Mais, globalement, par rapport au moment du point de départ, au moment où la signature de la convention a été faite, qu'on ne peut pas dissocier de ce moment-là, globalement, c'est une baisse de tarif pour l'ensemble de la clientèle ou, au pire, neutre pour l'ensemble de la clientèle, et on rencontre tout à fait les exigences de la Régie dans ce cas-là.

Q. **[28]** Je pense, en tout cas pour ma part, je pense qu'on a fait le tour de la question. C'est plus clair dans mon esprit. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[29]** Je veux juste...

R. L'important c'est que ça soit de votre part.

Q. **[30]** Moi, je vais juste résumer. Donc, le temps, il faut regarder la neutralité tarifaire de votre part. C'est au moment de l'engagement du client et donc, on part là et non pas nécessairement par projet parce que vous avez fait votre graphique dans les airs que je vais reprendre.

Vous aviez votre engagement à temps zéro, si on veut, et puis là ça créait une baisse et puis ça remontait lorsqu'on prenait du revenu disponible par la suite. Et donc, si je reprends temps zéro, la neutralité tarifaire il faudrait la considérer au temps zéro.

R. La courbe, puis à chaque fois que la courbe bouge c'est parce qu'il y a quelque chose qui se passe, c'est un événement, c'est un projet. C'est une signature d'une convention de service au départ, mais par la suite c'est des projets, donc, chaque fois qu'on bouge sur la courbe, là...

Q. **[31]** Oui.

R. ... c'est par projet. Puis donc, la neutralité tarifaire, comme je le mentionnais d'entrée, qu'est-ce que c'est, c'est la récupération des coûts sur la période. Et ce test-là il est fait quand, il fait par projet au moment de faire l'autorisation du projet.

Donc, l'enjeu ici, c'est lorsqu'on fait le raccordement à une centrale, on connaît les coûts de la centrale. On détermine l'allocation maximale et c'est de voir quels sont les engagements du client qui peuvent être utilisés. Tout le débat est là.

Nous, ce qu'on dit c'est que les engagements existants peuvent être utilisés au moment de la démonstration du projet. Le suivi, c'est une façon globale de suivre l'ensemble des revenus puis des coûts, mais ce qui rentre dans le suivi c'est fait par projet.

Q. **[32]** Oui. Mais, si je comprends, je veux juste m'assurer d'avoir la bonne compréhension. C'est que je comprends que ça se fait par projet ensuite, là. Tant que, dans votre courbe, tant qu'on ne redépasse pas là où était la courbe à temps zéro, tant qu'on ne redépasse pas ce montant-là, pour vous c'est neutre tarifairement pour l'ensemble de

la clientèle, c'est ce que je comprends bien?

(10 h 01)

R. Oui.

Q. **[33]** O.K. Merci. Dans le suivi, si on veut, de ces questions-là, traitement des engagements, on... ce qu'on regarde, c'est la finalité de l'option i), comme on en a discuté. Et vous nous dites dans votre complément de preuve, c'est marqué, le Transporteur mentionne entre autres :

> Les clients de transport de point à point sont tenus de prendre des engagements pour le raccordement d'une nouvelle centrale, ou pour tout nouveau service de transport de point à point selon les mécanismes prévus à l'article 12A.2 et à l'appendice J des Tarifs et conditions. Ces obligations formalisent la correspondance existant entre les coûts encourus par le Transporteur pour ces ajouts, soit le montant d'allocation octroyée, et les revenus de point à point à y associer.

La question est la suivante : Selon vous, selon le Transporteur, est-ce qu'un producteur ou un client de point à point pourrait se prévaloir d'un

engagement mixte basé sur, par exemple, l'utilisation de revenus d'une convention existante, et si jugé non suffisant, avoir recours à l'option ii) pour un montant comblant le déficit de revenus? Voulez-vous la référence?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Non, non, c'est bon. Je comprends votre question. Conceptuellement, ni le texte des Tarifs ni les concepts empêcheraient un client de faire ça. Vous avez suggéré que ça puisse être un ii). Ça pourrait être un iii) pour lequel on a convenu hier qu'on voyait peut-être moins d'intérêt pour tout le monde, mais, bon, il est là. Le texte des Tarifs dit que le propriétaire de la centrale doit prendre au moins un des engagements suivants. Ça, je suis à l'article 12A.2 avant qu'on rentre dans les i), ii), iii). Conceptuellement, je ne vois pas ce qui l'empêcherait.

Q. **[34]** Merci. La Régie s'interroge sur l'opportunité d'une option i), tel que proposé, on en a discuté quelque peu, et on se demandait si l'option ii) de l'article 12A.2 en fait ne couvre pas tous les cas de figure pour le raccordement d'une centrale. Alors, on aimerait vous entendre sur pourquoi est-ce que l'option 12A.2 ii) et iii) ne serait pas

suffisante pour couvrir tous les cas de figure, donc, on supprimerait l'article i) tout simplement. Parce que la différence entre i) et ii), il y en a un qui est ferme, l'autre est non ferme. Bien, en fait ii) couvre tous les cas de figure, là, i) c'est pour les engagements fermes. Alors, j'aimerais vous entendre sur le but de l'article 12A et pour chacune des trois options.

M. STÉPHANE VERRET :

R. La première question qui me vient en tête, c'est qu'est-ce qu'on fait des conventions long terme existantes? Parce que les conventions long terme existantes ont été signées à ma connaissance de 12A.2 i) présent. Alors, est-ce que, dans votre exemple, les revenus associés aux conventions long terme existantes pourraient être utilisés aux fins de 12A.2 ii)? Si c'est le cas, il n'y a pas nécessairement d'enjeu. Mais si, mettons-le comme ça, si les revenus associés à ces conventions-là de long terme ne rentreraient plus dans le cadre de l'article 12A.2, il y a un sérieux problème. Il faut faire quelque chose avec les conventions existantes, parce qu'elles étaient engagées avec la présence de cet article-là et la possibilité de les faire valoir. Donc, si on ne le considère pas,

c'est comme dire, bien, ces revenus-là de plusieurs milliards, on les oublie puis, là, on recommence, puis vous devez faire des nouveaux engagements à chaque fois. Ça ne correspond pas du tout à l'esprit dans lequel c'est... du cadre réglementaire dans lequel ces conventions-là ont été prises.

Alors, là, ça soulève tout de suite cette question-là au niveau du traitement des conventions de transport de long terme. Pour moi, il y a là un enjeu majeur.

(10 h 07)

Q. **[35]** Il y a... C'est peut-être une mauvaise compréhension de ma part, mais si vous faites cette proposition-là aujourd'hui, de pouvoir, excusez, je vais dire ça comme ça, rouler les revenus disponibles pour les prochains, de le cristalliser dans les tarifs, cette fonction-là, c'est que ce n'est pas nécessairement le cadre réglementaire actuel compris de tous, là.

R. Je peux simplement vous exposer notre proposition, je ne veux pas argumenter avec vous.

Q. **[36]** Non, non, c'est s'il y avait des nuances à faire sur ce que je viens de dire, n'hésitez pas, là.

R. Oui. Simplement revenir sur la proposition. Dans notre esprit, on ne fait pas une nouvelle proposition. Dans notre esprit, on explique le cadre réglementaire tel qu'il est compris et tel qu'il s'est manifesté dans l'autorisation de projets, c'est Romaine, Manic-2, Eastmain-1A, Sarcelle ont été autorisés sur cette base-là. Donc, ce n'est pas juste... on pense que l'article 12A.2 veut dire ça. Ça s'est manifesté par des projets concrets autorisés par la Régie. Alors, aujourd'hui... puis je peux comprendre que la Régie peut avoir des motifs, dire : « Bien, on l'élimine puis on recommence », mais il faut certainement, dans ce cas-là, revenir sur les contrats existants puis faire quelque chose avec ça parce que là on change l'état d'esprit dans lequel ces contrats-là ont été pris.

Q. **[37]** Je suis d'accord, mais c'est... deux points. Un, c'est ce que vous proposez de faire avec les suivis annualisés, donc... t'sais, de changer les contrats existants, je veux dire, là. C'est déjà quelque chose que vous proposez de faire. Alors, en ce moment, ils doivent verser des revenus actualisés, une somme, si vous voulez, globale, que vous proposez de remettre en revenus que vous avez

annualisés, et donc ça prend des discussions avec le tiers. Donc, vous proposez vous-mêmes de revoir, si vous voulez, les contrats qui sont déjà intervenus avec le tiers.

R. Je vous dirais qu'on a... le suivi des engagements c'est un suivi administratif. Ce n'est pas...

Q. **[38]** Bien, ça ne sera pas administratif si vous l'obligez à faire des paiements une année parce qu'il n'aurait pas rencontré votre suivi annualisé. Ça va le confronter réellement à un paiement qu'en ce moment, il n'aurait pas nécessairement à faire.

R. C'est pour ça que l'important de la transition que l'on propose c'est de, justement, ne pas créer une nouvelle obligation. Parce que, pour les projets qui ont été autorisés sur cette base-là, sur une base de valeur actualisée, le test a été passé par le client. Je ne peux pas arriver, après ça, puis lui demander de passer un nouveau test auquel il n'était pas engagé au départ. Donc, la proposition qu'on a faite avec le régime transitoire permet au client de rencontrer ce test-là.

Q. **[39]** Non, non, ça, ça va, je comprends.

R. Ça ne vaut pas une...

Q. **[40]** Si on devait changer l'article 12A.2 i), enfin supprimer le i) et ne garder que ii) et iii) pour

les prochains projets, ça amène... Parce que vous l'avez dit vous-même, là, les motifs pour lesquels le producteur... parce que c'est le seul client qui s'en est prévalu à date, là, du i), a pu s'engager trente-cinq (35) ans, c'est des considérations qui sont... qui ne nous sont pas données, là, dans un projet. On nous arrive, on nous dit : « Voici, il y a un investissement de tant de millions de dollars et il est couvert par un investissement de trente-cinq (35) ans », je ne crois pas que ce soit annoncé que c'est conditionnel à ce qu'on puisse utiliser, dans des prochains projets qu'on ne connaît pas et qu'on ne sait pas, d'ailleurs, s'ils vont se réaliser, ce n'est pas donné, ça, comme... à la Régie, là, quand on fait un projet d'investissement comme celui de l'Ontario. Alors... et avec respect, puis vous commenterez, là, je sais qu'il y a trois (3) décisions d'investissement sous 73 qui ont été faites, mais il me semble que dans la décision tarifaire, même il y avait des interrogations sur le fait que ça devrait être additionnel ou pas additionnel, là, je ne me souviens plus du numéro de décision, je peux le chercher, si vous voulez. Alors, je... si vous avez des commentaires.

(10 h 12)

Me ÉRIC DUNBERRY :

Madame la Présidente, je vais évidemment laisser les membres du panel répondre à vos préoccupations mais je vais vous dire tout de suite, évidemment, que les questions que vous posez à l'heure actuelle vont certainement être abordées lors de l'argumentation parce qu'elles ont un contenu juridique très, très important sur les pouvoirs de la Régie en matière de réglementation rétroactive ou rétrospective, parce qu'il y a une distinction à faire entre les deux. Également sur les droits contractuels, en vertu des règles, des contrats en droit civil. Et on pourrait rapidement s'imaginer, si cette discussion-là ne visait pas le Producteur mais Brookfield ou NLH, je suis convaincu que ces intervenants auraient aujourd'hui des représentations à faire et ils vont peut-être en faire, sur la stabilité des contrats et des relations contractuelles. Alors, il y a ce contenu juridique qui est très important. Alors, je veux simplement le dire parce que les commentaires qui seront faits par les membres du panel sont des commentaires sous la perspective réglementaire ou commerciale mais il y a quand même un contenu

juridique important dans ces questions.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, j'en suis tout à fait consciente et j'espère que vous allez l'aborder dans votre plaidoirie. Je suis pas mal sûre que vous allez le faire, d'ailleurs. Je peux compter là-dessus.

Me ÉRIC DUNBERRY :

C'était des représentations annoncées déjà, oui.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, c'est ça. Mais, en fait, c'est plus la compréhension du Transporteur quant à ses activités, là, ce n'est pas une... je ne lui demandais pas de faire une interprétation juridique de la question.

Me ÉRIC DUNBERRY :

Non, non. Et, d'ailleurs, je ne m'objectais pas du tout, je voulais simplement, là, qu'on se rappelle tous qu'il y a un débat ici à forte teneur juridique.

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Absolument.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Peut-être un dernier commentaire en réaction à ce que vous venez de dire. Je n'aurai pas les mots exacts de la façon dont vous venez de le dire, là,

je pense que vous avez dit : « Bien, ce n'est pas clair que lorsqu'il s'est engagé à long terme c'était pour pouvoir utiliser les revenus puis, éventuellement, pour des raccordements de centrales. » Je pense que vous l'avez... Est-ce que ça résume bien votre...

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[41]** Absolument.

R. Nous, ce qu'on dit c'est une chose qui... on ne peut pas présumer de ses intentions mais une chose qui est claire c'est que cet article-là était là. Était présent. Donc, pour nous, c'est clair qu'on ne peut pas faire comme si l'article n'était pas là. L'article y était et ça s'est manifesté concrètement par des projets. Donc, la combinaison des deux fait en sorte que ça nous amène à la conclusion que ces engagements très long terme là ont été faits dans cette compréhension-là du cadre, la possibilité de réutilisation.

Alors, si on change le régime, en toute équité il faut revoir les conventions. Parce que je ne comprends pas autrement comment on affecte directement les droits de ce client-là au niveau de la compréhension du cadre qui a été fait puis comment il s'est manifesté à travers des décisions.

Là je pense que je m'aventure sur du légal et je vais arrêter là.

Q. **[42]** C'est beau, on n'ira quand même pas sur... voir quelles étaient les attentes, non plus, du Producteur par rapport à des investissements qui se dérouleraient en 2020, par exemple.

Mme LOUISE PELLETIER :

Q. **[43]** Monsieur Verret, je vous donne une pause, je m'adresserai principalement soit à madame Caron, madame Duchesne. Et je voudrais vous référer aux notes sténographiques du deux (2) février, à la page 43, ainsi qu'à la réponse à la DDR numéro 1 de la Régie, à la réponse 3.1, où il est présenté un tableau...

R. Excusez-moi, Madame Pelletier, on cherche les notes sténographiques. Excusez-nous.

Q. **[44]** Oui. Oui, oui.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Vous avez bien dit, page 43 des notes du deux (2) février, c'est ça?

Q. **[45]** C'est cela. C'est cela qu'on m'indique, à tout le moins, sur ma feuille. Mais je vais vous la lire, de toute façon. Alors, ainsi qu'à la pièce... le tableau R3.1 de la DDR numéro 1, où on donne les données sur les coûts d'exploitation et d'entretien

de deux mille un (2001) à deux mille douze (2012). Ça va? Oui, R3.1, DDR numéro 1, B-0035. Je n'ai pas l'autre version bilingue. Ça va? C'est HQT-4, probablement, document 1.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Donc, la DDR-1 c'est HQT-4, document 1?

Q. **[46]** Bien, il faut prendre la B-0035. La DDR numéro 2. HQT-4, document 1.1.

R. Oui, page 11, il y a un tableau « Données de coûts d'exploitation »...

Q. **[47]** Page 11 de 38, exact.

R. Parfait. On l'a. Merci.

Q. **[48]** Alors donc, écoutez, le Transporteur mentionne que l'estimation de quinze pour cent (15 %) pour les coûts d'exploitation et d'entretien c'est raisonnable et prudent. Dans les notes sténographiques vous avez indiqué :

> En conclusion, pour toutes ces raisons, le Transporteur juge toujours raisonnable et prudent l'utilisation d'un taux paramétrique de quinze pour cent (15 %) comme coût d'exploitation et d'entretien pour les ajouts au réseau.

(10 h 16)

Par ailleurs, le tableau 3.1, les données qui mènent à l'estimation des coûts d'exploitation et d'entretien présentées à la ligne G, on constate que ces données, selon ces données-là le taux est plus élevé que quinze pour cent (15 %), est plutôt aux environs de dix-neuf (19 %) ou dix-neuf pour cent (19 %) aux environs. Or, ce que j'aimerais vous proposer actuellement le maintien de l'estimation de quinze pour cent (15 %) pour l'estimation des coûts d'exploitation et d'entretien.

Alors quand je les compare avec le tableau 3.1 qui sont des données depuis deux mille un (2001) et sont assez, substantiellement supérieures à quinze pour cent (15 %), comme je l'ai mentionné plus aux environs de dix-neuf (19 %) ou même vingt pour cent (20 %) comme y a fait référence, je crois, l'ACEFO dans son mémoire.

Pouvez-vous m'indiquer ou me préciser par rapport à quelle autre alternative votre proposition de maintenir à quinze pour cent (15 %) est prudente et raisonnable, et c'est prudent et raisonnable pour qui, considérant que les coûts d'entretien-exploitation sont réduits, lorsqu'on calcule l'allocation et ce qui vient, il me semble

que si quinze pour cent (15 %) versus vingt pour cent (20 %) pourrait avoir un impact assez, mettons cinq pour cent (5 %), là, significatif sur le montant de la contribution qui pourrait être exigé.

Alors pour qui est-ce prudent et raisonnable de ne pas utiliser le vingt pour cent (20 %) qui est plus une représentation historique de ce que vous nous avez donné dans le tableau R-3.1? Quelqu'un pourrait peut-être...

Mme NADA DUCHESNE :

R. Oui, je vais le faire.

Q. **[49]** Oui.

R. Je vais apporter tout d'abord quelques petites précisions avant de vous mentionner pour qui est-ce raisonnable et prudent. Tout d'abord, quand on regarde, ne serait-ce que pour l'année deux mille douze (2012) dix-neuf pour cent (19 %), et on voit depuis deux mille un (2001) que ça oscille autour de vingt et un (21 %), vingt (20 %), dix-neuf pour cent (19 %), il s'agit là des coûts réels associés aux frais d'exploitation et d'entretien et pour des actifs existants.

Donc, il faut noter que c'est un parc d'actifs qui est en moyenne, grosso modo, rendu, si on parle, là, autour des années deux mille douze-

deux mille treize (2012-2013), environ vingt-quatre (24) ans d'âge.

Donc, quand on estime prudent et raisonnable l'utilisation d'un quinze pour cent (15 %) c'est pour un nouvel ajout. Donc, on compare des choses avec une composante légèrement différente.

Ici, on parle d'actifs existants qui ont été entretenus et maintenus avec le dix-neuf pour cent (19 %) pour l'année deux mille douze (2012), alors que dans notre proposition pour un nouvel investissement pour un ajout seulement, on juge raisonnable sur la période d'utiliser un taux légèrement moindre.

Il n'y a pas d'étude scientifique, il n'y a pas rien, mais le comportement fait en sorte qu'il y a des défauts de jeunesse qui peuvent arriver. C'est certainement pas quelque chose, contrairement à certains intervenants qui mentionnaient que ça pouvait être linéaire, ce n'est pas du tout le comportement. Il y a différentes tâches qui doivent être faites d'entretien.

Notre collègue ici, monsieur Giroux, pourrait peut-être en témoigner qu'est-ce qui peut être fait techniquement. Mais, chose certaine,

c'est une moyenne pour un ajout et non par rapport à l'existant.

Pour qui c'est bénéfique? Bien c'est pour tous nos clients. Étant donné que les coûts sont variables, on ne connaît pas, on ne connaît pas la variabilité des coûts, on ne connaît pas la variabilité au niveau des taux auxquels devra s'appliquer le pourcentage, les taux d'actualisation futurs.

Étant donné cette variabilité-là au niveau futur qu'on ne connaît pas, on se verrait mal de facturer à nos clients quelque chose qui arriverait au réel plus bas que ce qu'on leur a facturé.

Q. **[50]** O.K. Donc, si je vous comprends, même si l'état, il y a quand même un bassin d'actifs, si on veut, qui est vieillissant, vous venez de le mentionner, ça a été dit aussi, si je ne me trompe pas, dans la cause du Transporteur, vous considérez tout de même que ce quinze pour cent (15 %) est un bon proxy prospectif à appliquer pour les nouveaux, même si, historiquement, on se rapproche beaucoup plus d'un dix-neuf pour cent (19 %)?

Un jour ça va finir par rattraper, il n'y aura pas la proportion de nouveaux versus les anciens et ces actifs-là qui sont vieillissants,

vingt-quatre (24) ans aujourd'hui, vingt-cinq (25) ans, bien ils vont devenir trente-cinq (35) ans tantôt. Alors c'est un peu ça, là. Est-ce que cette réflexion-là elle a aussi été faite?

R. Je ne peux pas présumer du comportement futur sur une très longue période, mais très certainement c'est en lien avec tous les efforts que fait le Transporteur pour gérer le mieux possible et contrôler l'évolution de ces coûts-là, tel que vous l'avez mentionné lors des audiences passées, là, où on a expliqué tout ce qui était fait dans ce sens-là.

(10 h 22)

Mme STÉPHANIE CARON :

R. Également, si je peux me permettre de compléter, le quinze pour cent (15 %) qui est utilisé pour le calcul de l'allocation est utilisé dans une perspective de déterminer des coûts unitaires associés à un nouvel ajout. Alors le quinze pour cent (15 %) ne vise pas à représenter les frais d'exploitation et d'entretien de l'ensemble du parc mais des frais d'exploitation et d'entretien que l'on estime appropriés pour un ajout sur une période de vingt (20) ans.

Mme LOUISE PELLETIER :

Merci.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Peut-être... pardon.

M. JEAN-PIERRE GIROUX :

R. Peut-être, j'ajouterais, vous avez parlé tout à l'heure de l'âge moyen du parc d'équipements d'Hydro-Québec, qui se situe aux environs de vingt-quatre (24) ans au moment où on se parle. On a une stratégie de pérennité, on ne peut pas laisser vieillir le parc d'équipements, là, beaucoup au-delà de ces âges-là. Donc on fait des investissements en pérennité et on va essayer de maintenir l'âge moyen du parc autour de vingt-quatre (24), vingt-cinq (25) ans.

On ne pourrait pas tolérer, par exemple, de laisser aller le parc d'équipements à trente (30) ans d'âge moyen, par exemple. Et il serait coûteux aussi de descendre, donc c'est des âges moyens qu'on va tenter de maintenir dans les années futures.

Mme LOUISE PELLETIER :

Q. **[51]** Merci, Monsieur Giroux.

M. STÉPHANE VERRET :

R. J'ajouterais, vous m'avez donné une pause mais...

Q. **[52]** Mais oui, vous n'en profitez pas?

R. Il faut croire que c'est contre nature.

J'ajouterais simplement que je suis également en relations commerciales avec les, tous les clients au niveau du raccordement des centrales au niveau du réseau, des ententes de raccordement, avec les producteurs privés dans les parcs éoliens, tout ça, puis lorsqu'on fait le remboursement d'un parc, d'un poste pour un producteur privé, bien, c'est un remboursement avec frais d'exploitation et d'entretien, qui est le même taux qu'on utilise, quinze pour cent (15 %). Je suis certain que j'en aurais entendu parler s'il n'était pas au bon, s'il n'était pas suffisant.

Mme LOUISE PELLETIER :

Bon, merci.

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[53]** Je vais juste, je m'excuse, vous voyez, c'est mon inexpérience en, j'ai oublié, je vous ai posé une question tantôt puis j'ai oublié d'y revenir. Oui, je m'excuse, sur l'article 12A. Pourriez-vous me donner le but de l'article 12Ai) et le but de l'article 12A ii), la différence entre les deux, s'il y en a une?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Donc là, au niveau de l'article 12A ii), bien, on se souvient qu'il a été introduit pour des, la prise, la forme de prise d'engagement possible de la part d'un client pour le raccordement d'une centrale. La grande différence que je vois entre les deux, le premier, c'est la possibilité d'utiliser ces conventions-là de service de long terme qui sont existantes, alors que le deuxième, c'est un engagement qui est davantage relié à une équivalence de revenus par rapport à une production que la centrale peut générer.

Alors c'est essentiellement la différence que je vois, là, entre les deux, qui est la deuxième qui est de nature « take or pay », donc ça peut être du court terme, ça peut être du long terme, c'est un « take or pay », tandis que le premier fait référence à des conventions de service qui, signées.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Mais visant tous le même objectif, qui est d'une façon pour couvrir vos coûts, les coûts assumés par le Transporteur.

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Je vous remercie. Écoutez, je sais que c'est

peut-être contre nature mais il est dix heures vingt-cinq (10 h 25), je ne sais pas si vous voulez une vraie pause ou si vous vous sentez en forme, est-ce qu'on peut prendre une pause... je pense qu'on va prendre la pause... oui, une petite pause-santé, alors je pense qu'on va revenir à et quarante (10 h 40) à ce moment-là. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

LA PRÉSIDENTE :

C'est juste qu'on m'informe que monsieur Clermont n'est pas là puis que les prochaines questions sont pour lui, alors, à moins...

M. STÉPHANE VERRET :

R. Il était là il y a...

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

M. LAURENT PILOTTO :

Q. **[54]** Êtes-vous avec nous, Monsieur Clermont?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Oui, totalement.

Q. **[55]** Mais ma prochaine question ne s'adresse pas à vous.

R. Avant votre prochaine question...

Q. **[56]** Oui?

R. ... si vous permettez, respectueusement, j'ai eu un remords. Tantôt quand vous avez posé la question sur 12A.2 i), j'ai failli répondre puis j'ai eu le remords, ajouter quelque chose puis j'ai, finalement, à la pause, j'ai eu le remords de ne pas l'avoir fait.

(10 h 45)

Si on enlève l'article 12A.2 i) ou, enfin, le concept qu'il représente, on n'envoie clairement plus le message au client qu'il est utile, nécessaire ou intéressant de signer des conventions quelles qu'elles soient. On envoie le signal - et je comprends qu'il y a d'autres considérations dans la décision d'un client, mais on envoie clairement le signal que vous pouvez tout faire en... pour ce qui est de ça, en tout cas, vous pouvez tout faire en court terme. La signature de convention n'est pas un signal qu'on envoie si on enlève un type d'engagement relié à des conventions de services de transport de long terme. Je voulais juste ajouter la...

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. De façon générale, n'ayez pas de remords. L'audience est le temps pour formuler les commentaires. Je ne voudrais pas que vous ayez de

remords après l'audience, « J'aurais dû! »

M. LAURENT PILOTTO :

Q. **[57]** Madame Caron, et non pas Clermont, désolé de vous avoir débaptisée hier.

Mme STÉPHANIE CARON :

R. Il n'y a pas de mal.

Q. **[58]** Je ne voulais surtout pas partir de rumeur. Ma... dans votre présentation lundi à l'acétate, enfin à la page, quel que soit le mot, à l'acétate 6, vous avez... 6 et suivantes, en matière d'allocation maximale, je pense que la précision qui a été faite là était très claire. Vous avez précisé notamment qu'il s'agit d'un calcul qui résulte à un montant d'investissement unitaire dont le coût annuel demeure en tout temps inférieur ou égale au tarif, et là, vous énumérez les différentes variables qui rentrent en ligne de compte dans le calcul de cette allocation ou dans l'établissement de cette allocation. À la section E des conditions de... des Tarifs et conditions, à l'appendice J, la section E, donc, de l'appendice J, il est écrit :

> Le montant maximal pouvant être assumé par le transporteur est obtenu à partir de la valeur actualisée sur

vingt (20) ans du tarif point à point pour une livraison annuelle indiqué à l'annexe 9 des présentes, duquel on retranche

et bla, bla, bla. Monsieur Knecht lui-même s'est... a soumis la réflexion suivante, en fait, si on se colle à ce qui est écrit à l'appendice J, à ce que je viens de vous lire, ça semble dire que c'est l'allocation... c'est la... que c'est la valeur actualisée sur vingt (20) ans du tarif. Puis, monsieur Knecht a même dit, t'sais, le cinq cent quatre-vingt-dix-huit dollars (598 $) par kilowatt « is simply not the present value over twenty (20) years » de soixante-quatorze, soixante-cinq (74,65) du kilowatt.

Ma question est la suivante : considérant cette confusion-là, est-ce qu'il n'y aurait pas lieu de peut-être réécrire le « Tarifs et conditions » de telle sorte que ça reflète ce que vous avez évoqué dans vos acétates, qui m'apparaissait plus clair que ce qui est écrit dans « Tarifs et conditions »?

R. Alors, il y a certainement une ouverture à écrire de façon non équivoque ou parfaitement claire le sens... d'écrire de façon claire et non équivoque

le sens qu'on donne, effectivement, à l'allocation maximale qui est effectivement le montant qui est basé sur la valeur actuelle que peut supporter le tarif précisé à l'annexe 9 des Tarifs et conditions.

Q. **[59]** Et non pas la valeur actualisée du tarif.

R. Bien, le sens qu'on donne à ça, c'est effectivement la valeur que représente le tarif en termes d'investissement. Il y a peut-être lieu de formuler ça de façon plus compréhensible par tous, effectivement.

M. STÉPHANE VERRET :

R. En bref, je pense que c'est... la façon dont on le fait est cohérent avec le texte, mais on peut le rendre plus clair, le texte.

Q. **[60]** C'était, bon... je vois que vous avez de l'ouverture. On verra ça en Phase 2. C'est là qu'on réécrit le texte. Bien, en tout cas.

Là je vais vous amener sur un sujet qu'on n'a pas touché encore mais dont on va sûrement discuter. Ça tourne autour de la proposition de l'ACEFO pour ce qui est du traitement de la charge locale et des ajouts au réseau pour la croissance de la charge locale.

(10 h 51)

À votre acétate 26, vous commentez en quatre points, il y a quatre « bullets » qui établissent, selon vous, les déficiences de la proposition de l'ACEFO. J'aimerais ça que vous repreniez chacun de ces quatre points-là puis que vous me disiez en quoi la proposition que vous faites, elle, n'a pas ces déficiences-là.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Alors, la première des déficiences qui est notée à l'acétate 26, c'est dans notre proposition le montant d'allocation, en fait le montant maximal ou l'allocation dans le cas de la croissance, un client industriel ou un poste satellite, et basé sur la prévision de cette charge-là sur vingt (20) ans. Donc, on fait un ajout, - on a parlé du poste Cowansville, je pense, avec maître Hamelin, - on fait un ajout au poste Cowansville, et c'est fait pour répondre à une prévision de demande à ce poste pour les vingt (20) prochaines années.

L'utilisation de l'augmentation, dans la proposition de l'ACEFO, il y a une proposition d'utiliser l'augmentation, s'il y en a une, de la prévision à la pointe globalisée. Donc, il n'y a pas nécessairement le lien entre l'investissement qui est fait à un endroit qui est déclenché par une

valeur de croissance précise qui amène mes collègues de planification à initier un projet et l'application de l'allocation à cette croissance-là. Donc, il y a des projets précis, mais il y a une allocation globale dans la proposition de l'ACEFO. Alors que, dans la nôtre, on octroie l'allocation sur ce qui génère des revenus, donc la croissance aux postes satellites. Et c'est en lien avec le projet qui est en cours. Le premier.

Le deuxième, qui est un peu... qui est un peu similaire. Ce que je viens de dire, c'est que donc, dans notre proposition, on apparie coûts et revenus. On en a parlé dans le cas de la charge locale. Revenus, c'est la prévision globale. Mais on comprend que la prévision à chacun des postes se traduit, comme on l'a expliqué dans la preuve complémentaire.

Donc, on attribue les coûts des ajouts. Donc, les allocations et les montants maximums qui sont versés, on les apparie bien aux revenus qui en découlent, donc à la croissance de la charge à l'endroit où on vient de faire l'ajout. Donc, il y a un appariement entre revenus et coûts à un endroit précis, même si, après ça, on le met dans l'agrégation, mais le déclencheur reste le même et

il y a un bon appariement là-dedans.

Et l'autre chose qu'on dit, c'est, il est possible que, le troisième point, que l'évolution de la charge comporte des variantes régionales. Il y a eu une ou deux DDR à cet effet-là où on a répondu. Donc, il est possible que, globalement, la croissance de la charge reste... qu'il n'y en ait pas, que, à une année, ce soit exactement la même que l'année passée et que, pour arriver à ce résultat, à cette croissance nulle, il y ait eu croissance quelque part et décroissance quelque part.

Donc, dans la proposition de l'ACEFO, on attribue aucun... on attribue aucune allocation pour faire l'ajout. Ça a encore ce défaut d'appariement entre l'endroit où on fait l'ajout et le concept global de croissance de la charge. À l'intérieur de la période... En fait, nous, dans notre proposition, vous avez remarqué que, quand on fait l'agrégation, s'il y a une déficience, donc un excédent des coûts des projets par rapport au montant maximal qui a été octroyé à ce qui peut l'être, donc la croissance aux postes satellites et les clients HT, bien, il y a forcément une contribution à cette année-là.

Il n'y a pas de report de soldes négatifs qui sont permis dans notre proposition. Alors qu'on comprend que, dans la période de cinq ans, par exemple... Je comprends que le cinq ans n'était pas nécessairement, là, coulé dans le béton. Dans leur proposition, on disait, par exemple, cinq ans, qu'au cours de la période, il pourrait ne pas y avoir de contribution si, à une année, il y avait excédent des coûts de projet par rapport au montant maximal ou à l'allocation.

(10 h 56)

Puis ma réflexion est la suivante : pourquoi chercher à utiliser un proxy – puis on y reviendra – mais pourquoi chercher à utiliser un proxy quand on a... ce sur quoi est basé le revenu du Transporteur pour ce qui est de la charge locale, c'est les mégawatts prévus à la pointe, donc c'est la charge qu'il doit transporter. Et ça, ce n'est pas un proxy, c'est la réalité, c'est même ça qui est pris en compte pour établir le tarif.

Alors ma question par rapport à ça : pourquoi choisir un proxy, puis je comprends qu'on a choisi ce proxy-là parce qu'on a transposé les ajouts de point à point où c'était très clair, les mégawatts ajoutés pour satisfaire à un besoin, on

transpose ça à la charge locale puis quand on le transpose à la charge locale, ça ne « fit » pas tout à fait. Alors, je ne le sais pas, j'ai l'impression que la proposition de l'ACEFO répond en partie à la problématique du proxy mais elle amène peut-être d'autres problèmes?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Deux éléments : vous avez raison, les revenus sont clairement tirés sur la prévision à la pointe, aucun doute. Les difficultés des prévisions à la pointe sont qu'il y a des aléas annuels qui peuvent venir ajouter des distorsions à ce, pas au revenu parce que, clairement, le revenu il est tiré là-dessus mais, à baser un montant d'allocation ou, bien un montant maximal qui peut être octroyé, basé sur quelque chose qui peut avoir un certain nombre de distorsions, notamment, par exemple, aux situations économiques.

Est-ce que si une année il y a une récession ou il y a une difficulté économique, ça veut dire que, dans cette année-là, la charge locale, bien, too bad? Tous les projets de croissance réelle qui se sont manifestés parce que la couronne nord de Montréal croît, par exemple, à une vitesse fulgurante, puis une année il y a

aurait eu des fermetures massives de papetière, donc ce serait soumettre les investissements qu'on fait, réels, à chacun des endroits, à un certain nombre d'aléas qui ne sont... il fait plus froid, il fait plus chaud, il y a des récessions, il y a des industries qui sont affectées par des maladies chroniques.

Donc ça introduit, ça aussi, un certain nombre de distorsions dans ce qui pourrait apparaître comme la pureté du chiffre et il y a la perte de lien entre l'investissement qui est fait et qui est vraiment fait. Par exemple, je dis dans la couronne nord, on a de la misère à les faire assez vite pour supporter la croissance de la charge dans ce coin-là et c'est vraiment là qu'on fait des investissements. Alors il y a une perte de lien, un peu comme je vous le disais en réponse à votre question précédente, il y a une perte de lien entre l'investissement et ce à quoi on applique l'allocation maximale, avec quoi on calcule le montant maximal et ça, bien... puis il y a un certain nombre de distorsions dont celles que je vous faisais part. Alors il n'y a comme pas de modèle parfait.

Dans l'utilisation d'un proxy, parce que

c'est un proxy, on est d'accord que dans le point à point c'est très simple, il y a une convention cent mégawatts (100 MW) un an ou dix (10) ans, c'est très, très clair. Dans le cas de la charge locale, il y a toutes sortes de caractéristiques dont on a amplement parlé. Il n'y a pas cette équivalence simple et claire, il n'y a que des proxys qui ont chacun leurs avantages et leurs inconvénients.

Mme STÉPHANIE CARON :

R. Et pour compléter ce que mon collègue, monsieur Clermont, vient de dire, l'important c'est d'associer les bons coûts avec les bons revenus. Lorsque l'investissement est fait, c'est pour rencontrer une croissance qui va se matérialiser graduellement au cours de la période. La croissance de l'année est sans rapport avec le dimensionnement de l'ajout qui est fait pour rencontrer une croissance qui va se matérialiser graduellement au cours des prochaines années. Donc, on n'associerait pas nécessairement les bons revenus aux bons coûts.

Q. **[61]** Je vous entends et puis, effectivement, je pense qu'il n'y a pas de modèle parfait. Mais je reprends votre exemple, Monsieur Clermont, dans une année catastrophique où on aurait autant de perte de clients HT qu'on aurait de croissance à

Terrebonne puis à Vaudreuil, puis on aurait réalisé des projets de croissance à Terrebonne et à Vaudreuil pour lesquels on a calculé une allocation maximale qui prévoit une entrée de revenu qui va venir accoter cet investissement-là, mais l'entrée de revenu elle ne se matérialisera pas parce que, dans la même année, ce qui génère le revenu du Transporteur, les mégawatts à la pointe, vont rester les mêmes ou même peut-être baisser. Ça fait que là où on fait un calcul pour assurer la neutralité tarifaire, dans le fond, en utilisant le proxy des ajouts, on se tire dans le pied. On anticipe des revenus qui ne seront pas là. Qui vont peut-être être là à terme, plus loin dans l'exercice, là, mais...

(11 h 02)

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Mais, effectivement, dans la question, vous l'avez évoqué vous-même, quand on fait un projet pour répondre à la croissance, sur vingt (20) ans d'un projet, parce que quand on en fait un à Terrebonne, enfin peu importe où on le fait, on le fait pour répondre à une prévision sur vingt (20) ans. Donc, vous avez dit dans votre question : « Oui, mais l'année où les papetières ont fermé... », arrêtons

les papetières, des clients HT vous avez raison... puis souhaitons ça aucune industrie, aucun client HT. Mais donc, à une année où croissance zéro, bien, à cette année-là, vous avez raison, mais le projet a été fait avec l'idée que la croissance va se matérialiser sur vingt (20) ans. Et que donc, dans le proxy... dans le proxy qu'on utilise depuis toujours et qu'on propose de maintenir, si une année il y a eu un tel effet, bien, sur les vingt (20) années on ne peut pas présumer que le revenu n'aura pas été au rendez-vous. On ne peut pas vérifier qu'il a été au rendez-vous mais on ne peut pas présumer non plus qu'il n'a pas été au rendez-vous. Mais il y a toute la considération de la période. Alors que si on le regarde sur une base annuelle et que ça exige une mégacontribution cette année-là du Distributeur, on ne l'a regardé qu'avec l'oeil d'une année alors qu'on a fait le projet pour une croissance sur vingt (20) ans.

Q. **[62]** Puis je vous rassure tout de suite, c'est une question que je vais poser à l'ACEFO aussi mais ma compréhension de sa proposition conduirait, à mon sens, à une façon nouvelle de calculer l'allocation maximale. Parce que l'allocation maximale qu'on utilise à l'heure actuelle est calculée de telle

sorte d'assurer la neutralité tarifaire sur la base de la croissance d'une charge sur un horizon de vingt (20) ans, en considérant qu'à l'année 20 on va atteindre le maximum. Peut-être avant, dépendant comment ça se matérialise, mais à tout le moins à l'année 20 on va avoir atteint le maximum. De la façon dont l'ACEFO propose son affaire, on prendrait plutôt en considération la présence de cette charge-là durant vingt (20) ans. Donc, en termes de revenus attendus de cette charge, c'est beaucoup plus élevé que ce qu'on a à l'heure actuelle. Donc, à mon avis, l'allocation maximale devrait être supérieure. Est-ce que vous avez pu réfléchir à ça ou... Comme je vous ai dit, je vais poser la question à l'ACEFO mais...

Mme STÉPHANIE CARON :

R. Je n'avais pas nécessairement compris la proposition de l'ACEFO telle que vous la comprenez. Ce que j'ai saisi de la proposition de l'ACEFO, en ce qui a trait à l'allocation maximale, c'était surtout une proposition d'allonger la période de calcul de cette allocation sur quarante (40) ans. Me semble-t-il.

Q. **[63]** Il y a ça aussi mais je ne veux pas rentrer là-dedans. Restons à vingt (20) ans.

R. Et ce que je constate aussi de la proposition de l'ACEFO c'est qu'au final, et peut-être que monsieur Clermont pourra compléter sur ce sujet, mais il en arrivait, de façon circonstancielle, à des résultats qui étaient sensiblement les mêmes au final pour le Distributeur que par l'utilisation d'une allocation, telle qu'on la calcule.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. C'est aussi ma compréhension parce qu'on s'était fait la remarque, en lisant puis en préparant, qu'il arrive à peu près au même... à un ordre de grandeur près, là, il arrive à peu près au même résultat que notre proposition.

Mme STÉPHANIE CARON :

R. Maintenant, sur le sujet, est-ce qu'il serait possible d'intégrer à l'allocation elle-même une façon... d'intégrer à l'allocation elle-même une matérialisation graduelle de la croissance? Ce n'est pas quelque chose qu'on a exploré parce que, comme on le mentionnait, d'entrée de jeu, pour nous, il s'agit d'établir un investissement unitaire qui soit générique et qui soit applicable à un maximum de situations, un maxime de cas.

Je ne parle pas seulement de différents clients mais même au sein de la charge locale, la

croissance peut se manifester de différente façon dans toutes sortes de situations : par région, par certains types de projets pour la charge locale. J'ai constaté, dans le rapport de monsieur Knecht, une façon d'essayer d'accommoder ou d'intégrer au calcul de l'allocation une matérialisation croissante de la charge et je constate que les résultats qu'il fournissait dans son rapport étaient une allocation, si je me souviens bien, de cinq cent quatre-vingt-treize dollars (593 $) du kilowatt. Donc, encore une fois, la méthode qu'on utilise intègre des hypothèses, une méthodologie qui fait en sorte de tenir compte de ces caractéristiques et de les accommoder au mieux considérant qu'il y a toutes sortes de façons dont cette croissance peut se matérialiser.

(11 h 09)

M. LAURENT PILOTTO :

Q. **[64]** Excusez-moi...

Ms. JUDY W. CHANG :

A. May I also... just add something?

Q. **[65]** ... oui, oh! Madame Chang?

A. I'm not sure, I'm hoping to help clarify instead of confuse, as always. My understanding is ACEFO's proposal is to look, use actual load that

materializes, is that... if that is the correct understanding, and I think that's what Mr. Clermont also says, it's that, we have to separate out, in my opinion, that, the planning from the actual load materializing.

A planner has to plan with the expectation of growth, and I think you're right, you have identified this uncertainty that's always, that always exists with transmission planning, because you're anticipating what the needs will be, and it takes, I think yesterday, or a few days ago, I heard it takes seven years from the time you conceptualize the project to the time the project builds, so during this time, many conditions can change, load shape can change, economic conditions can change. So even within the seventh year time frame, things can change. But that's the reality of planning large capital investments.

So, but using actual load growth after the fact essentially, after the fact or today's load materializing to project out to use the megawatts materialized today for a project, say ten, twenty years out, is not the proper time frame, I think. So from a, again from a planning perspective, it makes sense to be consistent with a time frame that

you are planning for, and the megawatts associated with that. I just wanted to add that comment.

M. LAURENT PILOTTO :

Thank you.

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[66]** Je vais profiter que monsieur Pilotto regarde, juste en suivi sur la proposition de l'ACEFO, il y avait l'engagement, qu'on a regardé à la pause rapidement, alors l'engagement, le deux point huit pour cent (2,8 %)... attendez une minute, je l'ai ici... c'est à la, c'est la demande totale des postes satellites à la pointe du réseau pour la charge locale, ce pourcentage est de l'ordre de deux point huit pour cent (2,8 %), et ça, ça a été calculé pour deux mille quinze (2015), c'est ma compréhension?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Oui.

Q. **[67]** Oui. À votre avis, ça, est-ce que ça reflète la tendance des dernières années, enfin, est-ce que... ce que je comprends, c'est l'ordre de grandeur des dernières années également?

R. Bien, en fait, je vais le laisser répondre parce que c'est en partie nos amis de Planif qui ont, de Planification, qui ont...

M. JEAN-PIERRE GIROUX :

R. Oui, la réponse, c'est oui, c'est un écart, là, qui va se maintenir bon an mal an, là.

Q. **[68]** O.K., merci. Et puis juste une question sur comment ça a été calculé, là, est-ce que la... là, je vais le lire lentement :

> Est-ce que la valeur de la demande totale des postes satellites à la pointe du réseau pour la charge locale utilisée dans le calcul, est-ce que cela correspond à la prévision de charge de pointe utilisée pour calculer les revenus du Distributeur?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Ma compréhension, c'est que la réponse est oui.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Je vous remercie.

M. LAURENT PILOTTO :

Q. **[69]** Je vais essayer de faire un procureur de moi-même. Deux références : à la pièce B-0022, mais là, moi, je ne parle pas bilingue par exemple, là... qu'est-ce que c'est, B-0022... c'est des réponses...

LA PRÉSIDENTE :

C'est la réponse à la demande de renseignements de

la FCEI.

M. LAURENT PILOTTO :

Oui, c'est bien ça, oui.

R. O.K. Parce que répondre, c'était un...

Q. **[70]** Oui.

R. ... c'est un terme vague.

Q. **[71]** Mais ça vous donnait une orientation. Donc, oui, vous avez raison, donc c'est la réponse à la DDR de la FCEI, à la réponse 1.1, vous dites, la FCEI vous demandait de :

> 1.1 [...] confirmer qu'il est possible que des investissements en amont des postes satellites ou des raccordements de client directement...

HT,

> [...] par exemple des investissements sur un poste source, permettent d'augmenter la charge desservie dans devoir faire d'investissement sur des postes satellites.

Puis vous avez répondu que c'est :

> R1.1 [...] effectivement possible que des investissements en amont des postes satellites ou des raccordements...

HT,

> [...] permettent d'augmenter la charge desservie sans devoir faire d'investissement...

(11 h 14)

À la pièce B-0015 qui est aussi une réponse aux DDR de la Régie, DDR 1 de la Régie, à la réponse 6.4. La Régie vous demandait de... est-ce que vous y êtes?

R. Je vous suis, oui.

Q. **[72]** Oui. La Régie vous demandait donc :

> Veuillez fournir une estimation de la durée de la période-type entre la mise en service d'un projet de ressources et sa concrétisation en projet de poste satellite.

Vous répondiez :

> Le Transporteur ne peut établir de lien direct entre la mise en service d'un projet de ressources et celle d'un projet de poste satellite et ce, pour des raisons déjà invoquées dans le cadre de dossiers antérieurs, notamment les dossiers R-3669-2008 et R-3738-2010.

Alors la question : En référant au premier préambule, donc à la réponse à la FCEI, j'aimerais que vous nous précisiez s'il est aussi possible que des raccordements de centrales, et non un raccordement de client directement au réseau, puissent répondre à des besoins de croissance sans devoir faire d'investissements ailleurs sur le réseau de transport par capacité excédentaire, en utilisant de la capacité excédentaire, par exemple. Est-ce que c'est possible et, si oui, est-ce que vous avez un cas précis en tête?

R. Oui. On est toujours dans le cas, on est dans la charge locale. Donc, quand on parle de raccordement de ressources dans le cadre de la charge locale. Mais ça serait vrai aussi d'ailleurs pour le point à point.

La réponse c'est oui, il est possible qu'aucun ajout ne soit requis sur le réseau. Et j'apportais la précision de la charge locale parce que vous savez qu'il y a un certain nombre des projets qui ont été raccordés qui sont de très faibles capacités. Il y a des biomasses, là, de deux ou trois mégawatts.

Q. **[73]** Oui, oui.

R. On comprend qu'un Romaine semble peu probable, mais

qu'une biomasse de deux mégawatts ou on a un exemple, on a déjà eu un exemple d'un client qui voulait raccorder une centrale d'un mégawatt. C'est possible qu'effectivement qu'un mégawatt puisse passer sans ajout. Non, mais on le voit bien, pour des petites centrales on peut bien l'imaginer. Mais alors, oui, c'est tout à fait possible.

Q. **[74]** Alors ça m'amène à la deuxième question. Donc, considérant qu'il est possible que les projets de ressources ne nécessitent pas d'investissements plus loin sur le réseau. Comme vous venez de l'évoquer, effectivement, ça c'est fort compréhensible que le réseau du Transporteur soit capable d'absorber une petite nouvelle centrale, en autant qu'elle reste petite, on ne parle pas de La Romaine.

Donc, en considérant que c'est possible, mais, d'un autre côté, vous ne calculez pas d'allocation maximale pour ces projets. N'y aurait-il pas dans ces cas augmentation des revenus provenant de la charge locale, mais aucune allocation qui aurait été assignée ou allouée à ce projet-là?

R. Je peux-tu vous demander de reformuler... bien, pas de reformuler, de juste me remettre en tête votre

question? Je m'excuse.

Q. **[75]** Dans le fond, on revient toujours au concept de neutralité tarifaire. Là, dans ce cas-là, dans votre proposition c'est que les projets ressources, il n'y a pas d'allocation qui est calculée pour les projets ressources.

Mais s'il est possible d'intégrer ces nouvelles ressources-là dans le réseau et que ça génère un revenu supplémentaire, supposant encore, une fois toute chose étant égale par ailleurs, donc l'ajout de cette nouvelle centrale-là vient générer du transport supplémentaire de charge locale, est-ce qu'il n'y a pas, dans le fond ça produit une baisse tarifaire, est-ce qu'il n'y a pas un traitement différent dans ce cas-là?

R. Je ne suis pas sûr que je vous suis sur le traitement différent. Je comprends, vous avez raison.

Et en passant, raccordement de la centrale, évidemment, il se peut qu'il ne déclenche pas d'ajouts au réseau de transport, mais il y aura au minimum le raccordement de la centrale au réseau. Mais je pense que ce n'était pas ça que vous aviez en tête, mais juste pour être sûr. Ça ne peut pas ne rien coûter raccorder une centrale au réseau. Ça

se peut qu'on n'ait pas d'ajouts à faire au réseau, mais au minimum il faut faire un lien entre la centrale et le réseau.

Q. **[76]** Je vous l'accorde.

(11 h 20)

R. Donc, on raccorde une centrale. Effectivement, dans l'agrégation on ne lui donne pas, on ne lui octroie aucune allocation. Donc... Et, comme on l'a répondu à la réponse de la Régie, laquelle vous m'avez pointée, il n'y a pas toujours, ni dans le temps, ni de lien direct entre un projet de ressources et une croissance de charge. Alors cette année-là, il y aura eu probablement augmentation des revenus, parce que la prévision à la pointe, toutes choses étant par ailleurs égales, pas de situation économique ou toutes choses étant par ailleurs égales où, conceptuellement, va avoir été plus élevée, il y aura eu revenus, il y aura eu revenus supplémentaires. Mais il n'y aura pas eu de coûts non plus, il n'y aura pas eu de coûts non plus pour le Transporteur pour ajouter... il n'y aura pas eu d'ajouts au réseau. Donc, il n'y aura pas eu de coûts à couvrir pour le Transporteur.

On vient de convenir que la centrale, à part ses coûts de raccordement, pas d'ajouts au

réseau, donc pas de coûts à couvrir non plus pour le Transporteur. Donc, il n'y a pas d'effet, il n'y a pas de désappariement entre des coûts et des revenus. Ceci dit, conceptuellement, il peut y avoir dans le temps un désappariement entre l'arrivée de l'un et l'autre. D'où l'idée d'une agrégation qui permet de lisser un peu les choses et d'où l'idée de regarder les choses sur une période de vingt (20) ans.

Q. **[77]** Merci. Je crois que ça répond à la question.

R. Je peux vous assurer que c'est ce que je tente.

Q. **[78]** On apprécie vos efforts, Monsieur Clermont.

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[79]** Rebonjour. J'aimerais vous amener sur les risques particuliers de certains projets. On change un petit peu de sujet. Et je vais également essayer de vous amener correctement aux bonnes références. Alors, c'est les références à la question 9.1 de la DDR, aux réponses de la DDR 2 de la Régie, qui est la pièce B-035 à la page 36, ainsi qu'à la question 9.2.

R. Donc, on serait à la page 36, vous avez dit, donc, j'imagine, question 10.1?

Q. **[80]** J'ai 9.1. Je vais vérifier.

R. Vous êtes au haut de la page. Moi, j'étais au bas

de la page. O.K.

Q. **[81]** Alors à la question 9.1, on donnait :

> Le deuxième critère proposé, lié à l'isolement, réduit considérablement le risque associé à un projet puisque les projets n'y répondant pas présentent un bon potentiel de réutilisation et donc un risque marginal de déficience de revenus par rapport à la situation anticipée.

À la question 9.2, vous nous dites :

> Le Transporteur estime pertinent de maintenir le critère d'isolement pour les raisons invoquées en réponse à la question 9.1, plus spécifiquement en ce qui concerne la réduction considérable du risque associé à un projet avec l'utilisation de ce critère.

Alors, préambule, si vous voulez. Bien que certains éléments d'un projet puissent être réutilisés, comme, par exemple, les transformateurs, certains autres, comme des lignes radiales, nécessaires à la desserte unique d'un client industriel, semblent plus difficiles à être réutilisés. On peut penser,

entre autres, à la desserte de clients, tels que des alumineries notamment. Alors, ma question est toute simple. Alors, serait-il possible de tenir compte d'une telle situation? Alors, le taux de réutilisation pour certains équipements particuliers, est-ce que ça ne ferait pas en sorte...

R. Conceptuellement on s'entend qu'il peut y avoir plusieurs cas. Si vous avez une ligne radiale, un client au bout d'une ligne radiale, selon toute vraisemblance, vous êtes dans ce qu'on définit un territoire isolé. Parce que sinon, si vous êtes dans un parc industriel, bien, il y a peu de chance que vous soyez... puis j'aime bien l'exemple de la mine cinq cents kilomètres (500 km) au nord de la Baie-James, puis le parc industriel, parce que c'est deux exemples très... où ça contraste les choses. On comprend que la ligne, c'est peu probable qu'il y ait un client au bout d'une ligne radiale dans le milieu d'un parc industriel.

Donc, d'où l'idée que, bien, ça va être réutilisé, puis peut-être pas le jour de la fermeture, mais on est dans un parc industriel. Les bâtiments vont... Il y en a qui vont fermer, il y en a qui vont ouvrir. Donc, il y a une diversité

qui fait en sorte que le potentiel que ça puisse resservir est assez grand. Dans le cas où on est en territoire isolé, bien, là, c'est plus difficile, selon notre critère ou selon un critère tel qu'on le propose, on en propose un, bien, là, c'est plus difficile d'argumenter que le potentiel de réutilisation est grand. Au milieu du parc industriel, on s'entend, ça va, ça vient. Au bout d'une ligne, territoire isolé, ça, c'est un petit peu plus difficile.

(11 h 25)

Alors, le critère et l'approche qu'on a pris était vraiment basé sur l'idée du potentiel de réutilisation. Puis, l'idée, c'est que plus vous êtes tout seul dans votre coin, bien moins les chances... Et les chances ne sont pas nulles. Une mine peut être rachetée deux ans après puis repartir. Et, finalement, il va y avoir une réutilisation. Mais le potentiel de réutilisation, donc, de réutiliser nos actifs, on peut difficilement prétendre qu'en territoire isolé, il est assez grand pour...

Q. **[82]** Le... à quelque part, est-ce que le délai pour la réutilisation... Je vais aller reprendre mon bout de texte, ne bougez pas. Ça va aller mieux.

Excusez. Quand ça devient technique, j'ai besoin de mes papiers. Alors, la question, c'est plus avant... pour la réutilisation, le délai avant de réutiliser les actifs, alors que ces actifs-là demeurent dans la base de tarification, est-ce qu'il y a un délai minimum ou maximum qui devrait être... J'essaye de voir. S'il y a un délai de dix (10) ans pour un équipement qui est quand même, qui... j'imagine peut être substantiel, c'est... est-ce qu'il y a des difficultés à ce niveau-là. Je veux juste... j'essaie de...

R. Votre question, si je comprends bien, c'est : est-ce qu'il y a des difficultés à se dire que si la réutilisation n'est pas faite dans un délai convenu, même s'il n'est pas en territoire isolé? Ou... parce que s'il est en territoire isolé, dès qu'il y a cessation des activités, la proposition c'est de demander le remboursement de...

Q. **[83]** Oui. En fait, c'était plus en territoire non isolé, donc dans un parc ici. Est-ce qu'il y a des équipements comme ça qui... il y aurait un délai dans un parc industriel, quant à la réutilisation? Je... ne me demandez pas d'éléments techniques précis.

R. Comme mon collègue le souligne à juste titre, une

ligne, ça a une durée de vie de quatre-vingts (80) ans. Donc...

Q. **[84]** O.K.

R. ... on peut être... évidemment, si ça revient à la soixante-dix-neuvième (79e) année, on peut... mais conceptuellement, on a une grande durée de vie de l'actif qui en permet la réutilisation. Je...

Q. **[85]** O.K. Non, c'est correct. Je vous remercie. Je vais... on va juste continuer sur la notion, justement, de l'arrêt temporaire des activités d'un client industriel. Alors, toujours à la DDR-1 de la Régie, à la réponse que vous avez donnée, la question 10.4 et la question 11.1. Excusez-moi, oui. Alors, 11.1, c'est la DDR-2 de la Régie, désolée, pièce B-0035. Je m'excuse, moi aussi je parle plus facilement dans le « B » que dans le HQT. Si vous voulez l'avoir proche, également il y aurait la pièce C-ACEFO-011, qui est à la page 23, qui était une des proposition de l'ACEFO à ce sujet-là. Alors...

R. Quelle page dans le preuve de l'ACEFO?

Q. **[86]** Page 23. Alors, à la question 10.4, la Régie vous demandait :

> Veuillez élaborer sur l'opportunité d'appliquer la mesure proposée à des

> cas d'arrêts temporaires des activités, notamment une ou plusieurs années.

Vous avez répondu :

> [Le Transporteur] propose d'appliquer la mesure proposée dès la confirmation, par le Distributeur, de l'arrêt des activités de son client, sans présumer d'une reprise possible de ces dernières, à moins d'avoir la confirmation du Distributeur que la cessation est temporaire et qu'une reprise est formellement planifiée.

À la question 11.1, la DDR-2 de la Régie, vous mentionniez :

> Comme mentionné [...], le Transporteur propose d'appliquer la mesure uniquement lors de la confirmation de la cessation des activités du client par le Distributeur. Suite à cette confirmation, le Transporteur ne présume pas d'une reprise possible des activités du client du Distributeur.

Et l'ACEFO, à son mémoire, indiquait que :

> L'ACEFO recommande que, lors d'une

cessation temporaire des activités, la période de recouvrement des coûts soit prolongée de la même durée que la durée de la cessation temporaire des activités.

Alors, dans un premier temps, est-ce que vous pouvez nous confirmer ou infirmer que le Distributeur vous informe lors d'une cessation temporaire des activités d'un client?

(11 h 30)

R. Les permanentes, c'est clair, qu'ils nous les soulignent, les temporaires, je dirais au meilleur de ma connaissance oui, mais je me garde une réserve, ce n'est pas tout à fait clair dans ma tête s'ils nous les soulignent toujours dépendant des durées, des importances. J'aimerais mieux me garder une réserve, je dirais que généralement oui mais si c'est important, j'irais faire la vérification puis je vous le reconfirmerais.

Q. **[87]** D'accord. Dans le cas où le Distributeur vous informait d'une cessation temporaire des activités d'un client avec une date de reprise confirmée, prévoyez-vous prendre des mesures spécifiques pour obtenir le versement d'une indemnité de la part du Distributeur? Je vous donne un exemple : si une

grosse entreprise change d'équipement à l'interne et prévoit des périodes de rodage, et cetera donc, pendant un an ou deux, prévoit un arrêt temporaire des activités, est-ce qu'ils vous en informent et, si oui, est-ce qu'il y a des mesures spécifiques?

R. Prenons pour acquis, donc, qu'ils nous en informent.

Q. **[88]** Bien, c'est parce que c'est ce que je croyais de votre réponse précédente...

R. Non, non, le...

Q. **[89]** ... sous réserve.

R. Mais pour les fins, non, non, mais c'est correct...

Q. **[90]** O.K.

R. Pour les fins de votre question, de toute façon, on peut prendre pour acquis qu'on le sait alors si on le sait, est-ce qu'on fait quelque chose avec une cessation temporaire comme vous décrivez. La réponse c'est que la proposition ne contient aucune proposition à cet égard, donc on ne propose rien à cet égard donc on ne ferait rien. Ça fait partie des aléas de la charge locale, ça fait partie des aléas normaux de la charge locale mais il n'y a rien, on ne propose rien à cet égard, en effet.

Q. **[91]** Est-ce qu'il vous serait possible de commenter la proposition de l'ACEFO dans le cas d'une

cessation temporaire des activités d'un client, soit de prolonger la période de recouvrement des coûts de la même durée que la durée de cessation temporaire des activités. Ainsi, si un client cesse ses activités pendant un an, l'obligation du client est prolongée du même temps.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Ce qui est proposé par l'ACEFO ne nous apparaît pas nécessaire. Il faut se rappeler la nature même du service de transport pour la charge locale. Il n'y a pas d'engagement pris par la charge locale pour l'ensemble. Ici, on est en train d'établir une mesure particulière pour un type de clientèle et, là, on est en train d'encore rentrer plus finement dans le détail, là, ce n'est plus une fermeture mais c'est une fermeture temporaire pour combien de temps puis ça ne nous apparaît pas nécessaire. Déjà, on est en train de mettre une mesure particulière pour un client que l'on considère comme un tout. Il y avait une préoccupation de la Régie là-dessus, on a fait une proposition mais on pense que cette proposition-là vise les arrêts où les actifs ne sont plus réutilisés. S'ils sont réutilisés au bout de deux mois ou de deux ans, on pense que ça fait partie des aléas de la charge

locale.

Q. **[92]** Je vous remercie.

M. LAURENT PILOTTO :

Q. **[93]** Ça a l'air que s'est rendu à mon tour. On veut s'assurer de la bonne compréhension de la Régie quant à la position du Transporteur voulant que la contribution maximale versée pour les postes de départ ne s'appliquerait pas dans le cas de leur réfection ou de leur remplacement. Vous avez mentionné à la réponse à la question 15.3 de la DDR 1 de la Régie, c'est à la page 41, que :

> Le Transporteur applique les mêmes règles de pérennité pour l'ensemble de ses actifs incluant les postes de départ des centrales appartenant à Hydro-Québec. Les modalités de la politique d'ajouts, dont l'allocation maximale, s'appliquent seulement aux projets de croissance.

Dans un premier temps, j'aimerais que vous me confirmiez ou infirmiez qu'il n'y aura pas de calcul de la contribution maximale du Transporteur au coût d'un poste de départ d'une centrale lors d'une réfection ou du remplacement d'un tel poste. Est-ce que c'est bien ça votre proposition?

R. En effet, il n'y a pas de calcul. Tous les actifs traités en pérennité sont traités de la même façon.

Q. **[94]** O.K. Est-ce que vous avez considéré le cas où le coût du poste de départ initial avait dépassé le montant de la contribution... Bien non, ça ne s'applique pas, oubliez ça. Est-ce que vous avez considéré la problématique d'un surdimensionnement possible du poste de départ au moment de sa réfection ou de son remplacement?

(11 h 35)

R. Deux choses. D'abord, si on parle au niveau de la pérennité du poste. Le poste, il est connu, il aurait déjà fait l'objet, au départ, de la construction, donc de son adéquation. Et aussi, bien, ces montants-là d'investissements sont présentés, sont connus, ils sont présentés dans les investissements qu'on présente à la Régie, donc il sera toujours possible, pour la Régie, de voir les investissements qui sont faits à ces niveaux-là. Mais lorsqu'on parle de la réfection d'un poste, bien... c'est-à-dire un investissement en pérennité dans le poste, ce n'est pas nécessairement tout le poste qu'on construit; on met un poste à terre puis on le reconstruit à neuf, là. Ça peut être des... là j'atteins mes limites de... je ne suis pas

technique, ça peut-être des morceaux... c'est-à-dire des équipements particuliers qui sont investis en pérennité dans le poste, ce n'est pas nécessairement l'entièreté du poste. Alors, il n'y a pas nécessairement la question du redimensionnement du poste qui s'applique lorsqu'on fait de la pérennité dans un poste.

Q. **[95]** Entre non-ingénieurs on se comprend.

R. Peut-être j'ajouterais aussi, vous avez parlé d'un risque de surdimensionner un poste. Si je prends l'exemple d'une centrale de cent mégawatts (100 MW) avec un poste capable d'intégrer une centrale de cent mégawatts (100 MW), pour quelle raison on le rebâtirait avec une capacité supérieure à deux cents (200), par exemple, deux cents mégawatts (200 MW)? Souvent ces équipements-là sont vraiment dédiés à une application très spécifique et connue, là.

Q. **[96]** Allez-y, Monsieur Clermont. Non. Bien, j'imagine... enfin, je ne pense pas que ce soit le surdimensionnement comme, je ne sais pas, moi, par exemple, l'ancien poste était à simple redondance, le nouveau est à double redondance, ça se peut, ça?

M. JEAN-PIERRE GIROUX :

R. Normalement, on reproduit le service... le service

qui était là.

Q. **[97]** O.K. Merci. Donc, à la pièce B-0016, ça c'est le complément de preuve. Ah! la pièce révisée. Oui.

LA PRÉSIDENTE :

B-0016 c'est la pièce révisée de HQT-1.

(11 h 40)

M. LAURENT PILOTTO :

Q. **[98]** Oui. À la page 33. La question tourne autour de la propriété des postes de départ. Donc, à la page 33, vous dites que

> Les postes de départ des centrales appartenant à Hydro-Québec sont traités au même titre que tous les investissements requis à la fin de la durée d'utilité des équipements en pérennité.
>
> Pour ce qui concerne les centrales appartenant aux producteurs privés, une contribution est versée pour les postes de départ à leur mise en service initiale. Ces derniers deviennent ainsi des actifs du réseau de transport suivant le principe comptable du contrat de location-acquisition.

Je sens que celle-là elle va être pour madame Duchesne. Veuillez expliquer brièvement le principe comptable du contrat acquisition-location dans cette situation-là de postes de départ.

Mme NADA DUCHESNE :

R. On le considère, je ne rentrerai pas dans les technicalités, mais on le considère comme étant notre actif, là, grosso modo.

Q. **[99]** Alors la suivante c'est : Veuillez préciser qui est propriétaire du poste de départ d'une centrale selon que cette centrale est la propriété d'Hydro-Québec Production ou d'un producteur privée. Est-ce que dans tous les cas c'est vous?

R. La propriété de l'actif est au producteur privé, mais, nous, on en détient, on le considère dans nos registres comme étant notre actif, le temps de cette location-là acquisition.

Q. **[100]** Et à la fin, à qui appartiendra le poste après sa réfection ou son remplacement, quand un jour ça va arriver?

R. Une fois que le contrat est terminé, ça demeure sur le terrain du producteur, du producteur privé.

Q. **[101]** Merci. Une dernière pour ma part. Alors les Tarifs et conditions à la section B.1 concernant les postes de départ prévoient que le coût réel du

poste de départ, incluant tous les éléments indiqués ci-dessus, mais ça c'est le texte, là, est assumé par le Transporteur jusqu'à concurrence des montants maximum indiqués au tableau ci-dessous.

Monsieur Verret, vous connaissez le Tarifs et conditions par coeur.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je ne dirais pas par coeur, mais je sais où est-ce que vous êtes à peu près dans le texte, là.

Q. **[102]** Je pense que vous le savez plus que moi. Selon la proposition, quant au traitement des projets de ressources, aucune allocation n'est allouée directement au projet. La portion correspondante peut être couverte par des soldes dégagés dans l'agrégation.

Alors la question : Veuillez indiquer si les modalités relatives à la contribution maximale du Transporteur au coût d'un poste de départ d'une centrale seront toujours appliquées si votre proposition relative au projet ressource était acceptée.

R. La réponse c'est oui, ça sera toujours appliqué puis ça devient un coût du projet qui sera, lui, incorporé dans l'agrégation dans la mesure où il ne dépasse pas l'allocation maximale, le calcul des

montants admissibles.

Je reprends ça?

Q. **[103]** Oui.

R. O.K. Les modalités qui sont prévues là, à ma compréhension, c'est pour pouvoir traiter de façon équitable les producteurs privés puis le Producteur donc.

Alors donc, comme les coûts, comme les postes de départ au niveau des centrales d'Hydro-Québec font partie du réseau de transport, donc à l'intérieur de l'ensemble du revenu requis, alors il est tout à fait équitable de rembourser les postes de départ des producteurs privés de manière à ce que ce coût-là fasse également partie de l'ensemble du revenu requis puis qu'il ne soit pas défavorisé. Alors ça c'est le pourquoi de cet article-là.

Maintenant, si c'est un nouveau producteur privé, un nouveau parc éolien, par exemple, qui répond à un appel d'offres du Distributeur, dont cette ressource-là serait susceptible, des coûts qui seraient susceptibles de rentrer dans l'agrégation. Alors, oui, le remboursement qui est prévu serait toujours effectué et ce remboursement-là devient, dans le fond c'est un coût du projet.

Hein!

Alors là, on passerait à travers les différentes étapes pour savoir quel est le montant, le coût du projet qui peut être incorporé dans l'agrégation susceptible d'être couvert par des montants d'allocations dégagés avec les postes satellites et les clients haute tension.

Et donc, ça devient un coût qui serait admissible à l'agrégation qui pourrait être couvert par les crédits ou les allocations qui sont générées par les postes satellites et les clients haute tension. Un peu comme c'est un coût comme le reste des coûts de raccordement que le Transporteur peut engendrer pour pouvoir raccorder les centrales.

Q. **[104]** Et cet exercice-là serait possible même si on n'avait pas au départ calculé d'allocation maximale?

(11 h 45)

R. Tout à fait, on se souvient, lorsqu'on va à la première étape de l'agrégation, on n'en a pas parlé souvent ça fait qu'on va prendre le temps d'en parler un peu. On se souvient que ce qu'on veut faire c'est on prend les coûts du projet de la ressource, donc, disons un nouveau parc éolien qui

répond à un besoin du Distributeur. Ce parc éolien là aurait pu être fait, disons, pour un client qui fait ça de façon indépendante puis qui veut faire du point à point sur le réseau.

Alors, dans le cas du parc éolien qui serait en point à point, je calculerais la valeur, les mégawatts qui seraient associés, donc la puissance maximale à transporter pour le parc éolien et je déterminerais un montant d'allocation maximale puis, si son coût de projet est au-dessus, bien, il devrait verser une contribution, il n'y a aucun moyen que cette contribution-là ne soit pas versée.

Alors ce qu'on fait, c'est qu'on fait l'équivalent pour la charge locale – si le même parc est pour les besoins de la charge locale – ce qu'on dit c'est que s'il y a une contribution à payer, il n'est pas logique que cette contribution-là puisse être supportée par l'allocation qui serait dégagée au niveau des charges. Donc, il faut que cette contribution-là soit payée par le client donc, à la première étape, on détermine un montant pour établir une contribution puis ce qui est à l'intérieur du montant de l'allocation maximale – on a utilisé le même terme parce qu'on utilise les

mêmes paramètres pour faire le calcul – bien ça nous permet uniquement de déterminer le montant admissible qui est susceptible d'être couvert par une allocation qui serait générée par les ressources ou les clients haute tension.

Alors, donc, quand on ferait un raccordement d'un parc avec remboursement d'un poste de départ, bien, ça deviendrait un coût qu'on considérerait puis on ferait la première étape puis on dirait « Est-ce que ce coût-là rentre à l'intérieur du montant d'allocation? » uniquement pour fins de déterminer « Est-ce qu'il y a une contribution du client "up front" à obtenir de ce client-là? » et après le coût rentrerait dans l'agrégation, il serait susceptible d'être couvert par des crédits qui pourraient se dégager avec les postes abaisseurs et les clients haute tension.

Q. **[105]** C'est le calcul d'une allocation fantôme, c'est ça?

R. On réalise avec le temps, les échanges et tout ça qu'il y a certains termes que, malheureusement, qu'on pourrait peut-être améliorer puis changer avec l'expérience et je vous dirais qu'on l'a appelé « allocation » dès le départ mais, clairement au niveau d'une ressource dans

l'agrégation, lorsqu'on applique cette première étape là, il faut comprendre qu'on détermine deux choses : la contribution potentielle du client, pour être équitables avec le même parc qui serait pour un besoin de point à point; et un montant, un coût admissible, puis ce coût admissible là, bien, il faut qu'il soit à l'intérieur de l'allocation.

C'est à travers l'application de l'allocation qu'on le détermine mais uniquement aux fins de déterminer un coût admissible à incorporer dans l'agrégation. Je vois les gens de la Régie qui font « oui » alors je pense que c'est bien compris.

Q. **[106]** Ça a l'air. C'est tout pour moi. Madame?

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[107]** Alors on approche de la fin, faites-vous en pas. Oui, on va terminer ça avant d'aller dîner, vous pouvez être soulagés, il n'en reste pas tant que ça de questions. Alors, une première et, là, on s'en va plus vers le partage, la question des partages de coûts entre des clients et entre catégories du service de transport.

Dans un premier temps, il y a toute une discussion qui a eu lieu en début de dossier sur qu'est-ce qu'un ajout via les DDR et puis, ensuite, il y a toute la notion de la séquence et je me

demandais, dans le même esprit qu'on avait discuté tantôt, est-ce qu'il n'y aurait pas lieu, dans les Tarifs et conditions, de bien définir chacune des quatre catégories d'investissement qu'on utilise dans les dossiers donc, évidemment, croissance mais aussi pérennité et maintien de la qualité et puis respect des exigences.

R. Je vous répondrais que, sur la base du principe, je pense qu'être le plus clair possible ça ne peut pas nuire donc je n'ai pas d'objection au fait de dire « Bien soyons certains que c'est clair. ». La question c'est, vous savez, quand il vient le temps de codifier un texte, c'est toujours la difficulté des termes, des mots, de la flexibilité qu'on veut conserver pour ne pas avoir à changer le texte à tout bout de champ en fonction de la réalité qui peut évoluer dans le temps alors c'est toutes ces complications-là qui viennent avec mais le principe même de dire « Bien soyons clairs, déterminons de quoi on parle. » on n'a pas d'enjeu avec ça.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Mais est-ce que... Si je peux ajouter?

Q. **[108]** Oui, allez-y.

R. Est-ce que le texte des tarifs et conditions est nécessairement... Parce qu'on peut disposer d'un

certain nombre d'autres outils dont le site OASIS, dont le site Web du Transporteur, est-ce que le texte des tarifs, parce que le texte des tarifs vise à « Vous êtes client chez nous... » et ça explique comment faire affaire avec nous, à quoi vous devez vous attendre quand vous faites affaire avec nous. Puis ce n'est pas nécessairement pour dire que, juste la réflexion, est-ce que le texte des tarifs est vraiment le bon endroit pour ajouter cette précision-là qui est, d'autre part, probablement utile mais il y a peut-être d'autres forums où ça pourrait être exprimé aussi.

Q. **[109]** Je...

R. Juste à garder en considération.

(11 h 50)

Q. **[110]** Moi, je ne discute pas du tout le fait que ça pourrait être mis ailleurs mais, à tout le moins, que ça soit défini à quelque part parce que, évidemment, lorsqu'on parle de séquence et de montants qui pourraient être demandés à des clients en fonction de distinctions fines qu'on peut faire entre maintient de la qualité, pérennité et puis croissance. Evidemment, ça pourrait susciter des questions puis quand on est capable de se rattacher, c'est plus facile.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je ne sais pas si ça peut être utile, mais dans les demandes d'investissement pour les enveloppes, les... donc, les....

Q. **[111]** Oui.

R. ... investissements en bas de vingt-cinq millions (25 M), les quatre catégories sont clairement définies déjà dans chacune. Je pense qu'on les reproduit à chaque demande d'investissement. On les retrouve. Alors, elles sont très bien... elles sont déjà définies.

Q. **[112]** Alors, voyez, votre tâche est déjà presque faite. Donc, si on va un petit peu plus dans le technique. Évidemment, on a envoyé une DDR-4, à laquelle vous avez répondu le trente (30) janvier. Alors, c'est la pièce B-0049, HQT-4, document 1.3, page 20, lignes 31 à 32. La réponse 4... c'est la réponse à la question 4.2. Et la question 4.2 se lisait... la réponse se lisait comme suit, vers le fin, aux lignes 31, 32 :

> Ainsi, dans un cas où la solution technique

Excusez-moi, on me fait signe que les traducteurs... que je parle... mon débit est trop rapide. Alors, donc :

Ainsi, dans un cas où la solution technique commune viserait à la fois à répondre à des besoins de croissance de la charge locale et à une demande de service de transport de point à point, le Transporteur considérerait que le besoin de la charge locale est survenu le premier.

Alors, la question est pour... pouvez-vous expliquer pourquoi le Transporteur considère que le besoin de la charge locale survient en premier?

M. JEAN-PIERRE GIROUX :

R. Comme je... je vais répéter un petit peu ce que j'ai dit hier sur le sujet. On reçoit les prévisions du Distributeur une fois l'an. Et le travail du planificateur, c'est de passer en revue l'ensemble du réseau, l'ensemble des postes satellites pour voir sur un horizon de cinq, six, sept ans, où vont être les dépassements. Donc, on fait une vigie, et on est informé... je ne veux pas... j'aurais dit, pas en temps réel, c'est bien certain, mais je veux dire, une fois par année, on était... on est en vigie sur les dépassements. Donc, on les voit venir d'avance et on choisit le moment opportun pour intervenir. Ça peut être... il

peut y avoir... on va essaye de combiner avec un actif en pérennité qui arrive ou il peut y avoir un déclenchement qui est un autre client du point à point. Mais on est en vigie continuellement sur les dépassements causés par la charge locale.

Q. **[113]** Parfait. La question, elle est là un peu. Quand vous dites que ça peut être le déclenchement, c'est un autre client, vous feriez quand même passer la charge locale dans la séquence avant.

R. Sur la base qu'elle es déjà connue. Le dépassement, l'intervention à faire pour la charge locale, elle est déjà connue.

Q. **[114]** C'est mon côté non-ingénieur, ici. Si vous recevez à chaque année la demande, vous regardez mais si le... vous regardez, j'imagine qu'en début d'année, vous regardez ça, vous dites : « O.K. pas nécessairement quelque chose à faire là. » Il y a une autre demande qui survient en cours d'année et là, vous dites : « Bien, tant qu'à... on va... c'est Saint-Césaire–Bedford, tant qu'à... je le fais. » Vous considérez à ce moment-là quand même que la charge locale survient en premier parce que vous saviez que, éventuellement, il y aurait une augmentation de la charge dans cinq à sept ans. Je veux juste bien comprendre.

R. Dans le cas de Saint-Césaire–Bedford, effectivement, on recevait des prévisions de charge trois, quatre ans avant, puis on regardait évoluer la charge année après année et on voyait que sur un horizon, on devait intervenir. On devait faire quelque chose à Bedford, autour du poste de Bedford, pour soutenir la charge locale. On devait faire un investissement. Le moment opportun de le faire était sur une fenêtre de quelques années. Il est arrivé une demande de point à point. Il fallait agir avec une date fixe, et on a combiné les deux projets pour faire une solution qui était meilleure pour le réseau, en combinant les deux objectifs. (11 h 56)

Q. **[115]** Merci. Monsieur Clermont, lundi dernier vous avez dit, et je vais vous donner les notes sténo, c'était aux pages... à la page 57, aux lignes 7 à 9. Je vais vous relire. Alors, vous avez dit que :

> La prévision de charge sur 20 ans déclenche l'investissement qu'on doit faire au poste.

Alors... Ça va?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Oui, merci.

Q. **[116]** Pouvez-vous préciser à quel moment le

Transporteur considère qu'il doit entreprendre les démarches pour initier un projet d'investissement pour alimenter la charge locale autre qu'un client HT, je comprends que c'est chaque année ou selon, s'il y a un autre événement, je veux juste que vous me confirmiez?

R. Vous m'avez adressé la question, mais je vais laisser celui qui...

M. JEAN-PIERRE GIROUX :

R. C'est surtout le délai d'intervention qui guide le moment où on doit agir. On fait une vigie sur sept ans, huit ans, même parfois un petit peu plus longue quand on est capables à travers de nos plans d'évolution, c'est surtout le temps de réaction qui demande ce préavis-là.

Je prends l'exemple d'une zone où j'ai des postes satellites qui sont tous à quatre transformateurs, à leur capacité ultime, je sais que ma, je présume que ma solution, ça va être un nouveau poste; ça peut être difficile à réaliser, ça peut prendre sept, huit ans, neuf ans avant de, à partir du moment où on dit « on y va » et le moment où on va couper le ruban. Donc on doit, selon le temps de réalisation des solutions, on démarre ou on attend pour prendre action pour

répondre à la charge locale.

Ça peut être l'exemple d'une addition de transformateur, ça peut se faire presqu'en dedans d'une année, sur dix-huit (18) mois à vingt-quatre (24) mois, on peut additionner un transformateur. Un nouveau poste, par contre, l'expérience des dernières années nous enseigne, là, que c'est six, sept ans avant d'être capable de réaliser un nouveau poste.

Q. **[117]** Je vous remercie. Donnez-moi une minute... On va passer entre les différentes catégories d'investissements et ce qu'on veut faire, c'est un peu le parallèle entre le traitement des coûts entre deux clients et le traitement des coûts entre deux catégories.

Alors je vais vous amener à la pièce B-0049, qui est la réponse, la DDR-4, donc c'est HQT-4, Document 1.3, page 21, lignes 27 à 32, qui est la réponse à la question 4.4. Et puis ainsi qu'à la pièce B-0011, qui est le complément de preuve, HQT-3, Document 1, page 21, lignes 12 à 21. C'est page 21 pour HQT-3, Document 1; c'est également page 21, ça adonne bien, pour HQT-4, Document 1.3. Alors à la réponse 4.4 de la DDR-4, le Transporteur fait référence à un exemple de partage de coûts entre

deux clients; le Transporteur indique que :

> R4.4 [...] Dans l'exemple précité, la part de coûts attribuée au client #1 est établie sur la base du coût estimé de la solution qui permettrait de répondre uniquement aux besoins de ce client. À des fins de suivi, le Transporteur fixerait la part de coûts ainsi établie pour le 1er client de sorte que seul la part de coûts attribuée au client #2 pourrait varier en fonction des coûts réels du projet.

À votre complément de preuve, HQT-3, Document 1, page 21, vous nous dites :

> Dans les cas des projets rencontrant à la fois et uniquement des objectifs de croissance et de pérennité, le mode d'attribution des coûts s'amorce par la considération des besoins en maintien des actifs. [...]
> Les coûts attribués à la catégorie « Maintien des actifs » considèrent la valeur de remplacement de l'installation ou d'une partie de l'installation, selon le cas,

permettant le maintien du service existant [...].

Alors ma question est la suivante : est-ce que le Transporteur, à des fins de suivi, pourrait fixer la part des coûts établis pour la catégorie « Maintien des actifs » à la valeur de remplacement de l'installation, de sorte que seule la part des coûts attribuée à la catégorie croissance pourrait varier en fonction des coûts réels du projet?

R. C'est un cas assez, on cherche un cas, là, où on a vécu... excusez, on cherche un cas, dans le passé, où on a vécu une situation telle, là, et on n'en a pas en mémoire, c'est un cas qui est quand même assez complexe. Déjà, c'est rare qu'on ait des partages entre deux différents clients; si, en plus, on rajoute le partage en classification, là, c'est un, là, c'est des cas qu'on, on cherche un cas et on n'en a pas.

Le cas Saint-Césaire-Bedford, c'en est un comme ça mais la partie de, puis là, j'ai un blanc, je ne me rappelle même plus s'il y avait de la pérennité...

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Oui, oui, il y avait de la pérennité.

M. JEAN-PIERRE GIROUX :

R. C'est ça, il y avait de la pérennité, c'étaient des équipements discrets. Donc il n'y a pas eu ce genre de partage-là.

Q. **[118]** Mais ça pourrait tout simplement être entre deux catégories, là...

R. Oui.

Q. **[119]** ... il n'y a pas nécessairement un nouveau client ou, il n'y a pas nécessairement la partie croissance...

R. Puis ça impliquerait une solution combinée, là, qui serait totalement différente de la partie pérennité seule.

(12 h 04)

Q. **[120]** Je vous dis ma préoccupation, c'est parce que ce que le Transporteur nous dit depuis... en tout cas, dans le 3823, la nouvelle politique c'est, évidemment, de faire de plus en plus de ces solutions optimales là et on voit venir qu'il y aura de plus en plus de partage dans les investissements, de partage entre types d'investissements. Alors, on veut juste voir... Puis là, ça c'était, dans ce suivi-là, pour la part des coûts et pour le maintien des actifs, je comprends qu'il n'y a peut-être pas d'exemple

récent, mais est-ce qu'on peut voir pour la... ce qu'est... la catégorie maintien des actifs et qui passe en premier, c'est toujours la... dans la séquence c'est toujours ça qui passe en premier. Est-ce qu'on pourrait attribuer à ça la valeur de remplacement de sorte que les autres catégories après, donc croissance, parce que c'est la prochaine dans la séquence, elle varie en fonction des coûts réels mais l'autre soit toujours...

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je vais apporter un élément de réponse puis mes collègues pourront continuer, ils sont spécialistes dans ce domaine. Mais une distinction que je vois entre la situation de partage entre les clients, où on a parlé du coût évité des travaux pour le premier client, puis le partage des coûts entre les différentes catégories, c'est quand les clients... prenons le cas de Saint-Césaire, Bedford, l'investissement qui était prévu initialement pour le Distributeur, le vingt-cinq millions (25 M), mon collègue vous dira, techniquement, c'était quoi, là, donc l'équipement qui était prévu ne sera pas construit. Donc, l'investissement ne sera pas fait. Alors, on ne pourra pas voir évoluer son coût à travers les travaux, là, cet investissement-là ne

sera pas fait. C'est un...

Q. **[121]** Coût évité.

R. Coût évité, exactement. Tandis que dans les répartitions entre les catégories d'investissements, bien, au niveau de la pérennité, là, on va faire le partage selon la méthode séquentielle puis, une fois que le partage va être fait, il y a une attribution des équipements qui va être faite entre les différentes catégories et là les équipements vont être réalisés puis les coûts vont varier en fonction des coûts de réalisation des équipements. Et donc, pour moi, c'est deux situations qui sont assez... qui sont différentes parce que, dans un cas, on y attribue des équipements qui, eux, on va voir évoluer les coûts exactement au fur et à mesure que le projet va être réalisé, ce qui n'est pas le cas pour le coût évité dans le cas du Distributeur.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Rien à rajouter.

Q. **[122]** Parce que dans les réponses aux DDR que vous nous avez offertes, puis malheureusement je ne les ai pas sous les yeux, les coûts pouvaient changer, il y a, des fois, dans les exemples donnés, il y avait des cinq... quelques millions de différence,

là, qui pouvaient varier à la fin avec le... excusez l'anglicisme, avec le « through up », là, ça pouvait changer. Alors, on se demandait si ça ne pouvait pas, en fait, être lié juste à la croissance. C'est juste... il n'y a pas de façon pour la pérennité d'établir cette somme-là. C'était juste ça.

R. C'est ça, comme monsieur Verret a dit, le partage entre catégories se fait sur des bases, la plupart du temps... en fait, selon la proposition, se fait sur des bases d'équipements. D'équipements précis, là, le transfo sert à ça, la ligne sert à ça. Et, comme monsieur Verret le disait, il est tout à fait possible de suivre l'évolution du coût du transfo. Le transfo, on pense qu'on va l'acheter à trente-deux millions (32 M) puis, finalement, on va en appel d'offres puis c'est trente-cinq millions (35 M) ou c'est trente millions (30 M). C'est possible de suivre le coût discrètement de cet équipement-là.

Donc, une fois qu'il y a eu une assignation des équipements aux catégories, bien, c'est facile de suivre le coût réel. On n'a pas nécessairement besoin de dire : Bien, il faut en figer un, faire varier l'autre. Une fois qu'on a mis l'équipement,

bien, on connaît la variation du coût de cet équipement précis. Je ne sais pas si c'est clair mais...

Q. **[123]** Juste un instant.

M. LAURENT PILOTTO :

Q. **[124]** Je vous entends mais, en fait, quand on fait de l'allocation de coûts, c'est certain que quand on est capable de faire l'allocation directe, tout le monde est content. C'est facile, on fonctionnalise de façon précise un équipement à une fonction, la job est simple, tout le monde est content. Quand on arrive avec des solutions optimisées qui viennent ajouter un plus dans l'ensemble du réseau et dans cet ajout-là en particulier puis on optimise pour satisfaire soit plusieurs clients, soit plusieurs besoins en même temps, il faut... en tout cas, à mon sens, il ne faut pas nécessairement s'arrêter à essayer absolument de faire une allocation directe. Puis, si on n'est pas capable de la faire, on s'arrête là. Il faut garder le concept de l'allocation des coûts puis dire : « Si on n'est pas capable de faire une allocation directe, il y a-tu un proxy qu'on peut utiliser qui nous permettrait de faire une répartition équitable entre les différentes

fonctions sans être obligés d'associer équipements à fonction? » C'est un peu ça qu'on recherche. Il y aurait-tu une ouverture pour voir d'autres approches plus « soft » ou... Évidemment, qui ne sont pas précises, qui ne sont pas parfaitement collées à tel équipement donne telle fonction, mais... vous le savez mieux que moi puis faire de l'allocation de coûts, dans n'importe quel réseau public, que ce soit dans le gaz, dans l'électricité, ce n'est pas un exercice, ce n'est pas un exercice facile. Sinon il n'y aurait pas d'expert en allocation de coûts, hein.

(12 h 10)

R. Parfois la réalité est plus terre à terre que le concept. Non, non, mais très bêtement, et ce n'est pas juste nécessairement bête, c'est la façon dont les systèmes de gestion de projet et de suivi sont faits, ils sont faits par équipement. Alors, si on se disait qu'on va... on ne va pas inventer, pardon, on va déterminer qu'on va faire ça autrement, bien, c'est soit, on refait tous les systèmes ou soit on prend ce qu'il y a dans les systèmes puis on y applique un autre filtre, on reprend toutes les données pour faire l'arrimage entre cet autre système-là. Alors, il y a une

réalité très, très concrète, très opérationnelle qui est les systèmes de gestion de projet font un suivi par équipement.

Q. **[125]** Là, je tiens à ce que ce soit inscrit aux notes sténographiques, le régisseur Pilotto n'est pas en train de proposer à Hydro-Québec de changer ses systèmes comptables. Je fais une joke. Mais, effectivement, on a toujours la contrainte des systèmes puis des suivis. Ça, je l'entends. Mais êtes-vous d'accord avec moi, quand on fait de l'allocation de coûts, bien sûr, on est contraint par les systèmes puis la façon dont l'information est stockée dans nos systèmes, puis la façon dont on peut la recouper, on peut recouper les bases de données, mais quand on fait de l'allocation de coûts, on ne peut pas se limiter à faire de l'allocation directe. C'est impossible. On n'y arrivera pas. On est obligé de fonctionnaliser puis ensuite de faire la répartition par fonction, puis d'utiliser des proxy, des hybrides.

M. STÉPHANE VERRET :

R. En allocation de coûts lorsqu'on fait les études d'allocation de coûts, effectivement, il y a des études qui sont réalisées, puis ça se passe dans les études qui sont réalisées. La difficulté, c'est

qu'on jumelle à ça des suivis de projet, parce que quand on fait autoriser un projet qui a plusieurs catégories, bien, il faut par la suite dans le rapport annuel produire les suivis des projets en fonction des équipements qui sont associés au projet, les catégories.

Alors, c'est là que ça devient quelque chose de... On a plusieurs objectifs à concilier. Et la proposition que l'on fait, il faut comprendre aussi que, dans les catégories, il y a trois catégories d'investissement qui, essentiellement, sont récupérées auprès de l'ensemble de la clientèle. Donc c'est une catégorie, qui est la catégorie de croissance, qui est un petit peu... qui est plus différente des autres, si on veut, au niveau de l'allocation des différents coûts.

Alors, on pense que la proposition qu'on fait, en estimant d'abord sur une base paramétrique, en appliquant la formule séquentielle d'abord sur une base paramétrique des coûts, puis ensuite de ça en assignant les coûts, les équipements aux différentes catégories puis, là, en arrivant avec des coûts beaucoup plus précis. On pense que c'est une façon adéquate de le faire. Qui nous permet de faire tous les suivis qui sont

également requis. Parce qu'il ne faut pas oublier qu'il y a une quantité d'investissements puis d'équipements puis de projets qu'on doit suivre.

Vous avez certainement consulté les rapports annuels du Transporteur. Il y a une section qui grossit de façon importante à chaque année. Je pense que c'est plus de soixante (60) projets depuis deux mille deux (2002) qu'on a réalisés, des projets au-dessus de vingt-cinq millions (25 M$) uniquement. Ça fait beaucoup d'équipements puis de projets à suivre.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. J'ajouterais que, bien que, bon, on se parle de systèmes, la réalité aussi, c'est que, bon, on fait le mieux qu'on peut pour que les systèmes, tels qu'ils sont, correspondent à la réalité. Et à ça, on a répondu, on a répondu, je pense, dans un certain nombre de DDR que, bien, en général, c'est assez précis. Ça ne crée pas d'écart. Bon. Puis, là, on pourra définir « important », mais ça ne crée pas d'écart qui soit si gigantesque que ça.

On fait un effort de s'assurer que ça soit bien représentatif malgré la contrainte du système de suivi. Il n'y a pas juste, ah, bien, le système, c'est ça qu'il dit, on va juste s'arranger pour que

le système soit content. Il y a un effort. Puis on l'a précisé dans un certain nombre de DDR. Il y a un effort de s'assurer que... c'est bon à un pourcentage près qu'il n'y a pas d'écart gigantesque entre ce que ça devrait être et ce que le système fait.

Q. **[126]** Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

Q. **[127]** Je m'excuse. Tantôt sur le sujet du partage des coûts, j'ai oublié une question. Alors, je vais vous demander de reprendre à nouveau la réponse à la DDR 4 de la Régie, le document HQT-4, Document 1.3, page 21 lignes 13 à 19. À cette question-là, la question 4.3, la Régie demandait :

> Si la Régie retenait que les demandes de projets faisant l'objet d'une solution commune doivent être considérées comme ayant été soumis au même moment, lorsqu'au moins l'un de ces projets vise à répondre à la croissance de la charge locale, veuillez indiquer comment seraient partagés les coûts entre les clients.

Et vous nous avez répondu à la question 4.3 en

indiquant :

> Toutefois, [...], si la croissance de la charge locale découlait d'une demande du Distributeur pour un client à raccorder ou déjà raccordé directement au réseau de transport, le Transporteur présumerait que les deux demandes sont survenues en même temps et répartirait le coût de la solution commune entre les deux clients au prorata des coûts des solutions qui auraient permis de répondre aux besoins de chaque client pris individuellement.

(12 h 15)

Pourriez-vous m'expliquer pourquoi, dans ce cas, le Transporteur présumerait que les deux demandes sont survenues en même temps?

M. JEAN-PIERRE GIROUX :

R. Normalement, notre façon de travailler en planification c'est toujours avec l'ordre. Comme je mentionnais, là, on a un réseau aujourd'hui, j'ai une demande de raccordement. Je pars du réseau aujourd'hui, je détermine les ajouts qui sont nécessaires pour raccorder ce client-là. Et un

deuxième, je pars avec le réseau qui est augmenté du premier et je détermine les ajouts nécessaires pour le deuxième, et ce, jusqu'à énième.

C'était la question, c'était l'hypothèse de la question de dire cet ordre-là n'existe pas. On reçoit par courrier ou par courriel, peu importe, simultanément les deux demandes. La seule alternative qu'il me reste comme planificateur c'est que, si les demandes ne sont pas séquentielles, je les traite en parallèle en partant du même réseau aujourd'hui.

Là, je fais l'hypothèse 1 que seul le client 1 se raccorde, c'est ce que ça prend. Je fais l'hypothèse 2 que seul le client 2 se raccorde, que le client 1 n'existe pas, qu'est-ce que ça prend, et là je peux comparer deux solutions sur une base de coût.

Et on rajoute l'hypothèse que si les deux, qu'il y a une solution globale avantageuse qui existe pour les deux clients qui coûte moins cher. Et de là la réponse qu'on a fournie qu'on pourrait imaginer un partage en fonction des coûts initiaux.

Q. **[128]** Est-ce qu'il vous serait possible de donner un exemple de la répartition des coûts entre clients, si la solution commune était inférieure à

la somme des coûts des solutions évitées?

R. Pour bien comprendre votre question, là, est-ce que c'est toujours dans la même hypothèse où les deux clients sont simultanés?

Q. **[129]** Oui.

R. Je laisse faire mon ordre, je n'ai plus l'ordre séquentiel.

Q. **[130]** C'est ça. Bien, en fait, il y a peut-être eu une séquence, mais parce que c'est une solution commune on fait comme si c'était arrivé en même temps.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. C'est plus difficile parce que ça ne correspond pas à la façon dont on le fait. Comme monsieur Giroux l'a expliqué, il travaille par séquence.

Q. **[131]** Je voulais juste voir si vous aviez, si vous pouviez avoir un exemple en tête, là. Il me reste deux questions, on va finir pour midi et demi (12 h 30), je suis sûre. J'espère en fait.

J'arrive sur l'impact tarifaire. Une petite question. Vous nous dites sur les modes de calcul de l'impact tarifaire aux pages 29 et 30 de la pièce révisée B-0016, je m'excuse, HQT-1, Document 1 révisé.

Vous dites le Transporteur décrit l'impact

tarifaire qui est déposé dans les dossiers d'investissement sous l'article 73 et vous comparez avec ce qui est déposé dans le dossier tarifaire en précisant que :

> Ainsi, dans le cadre de la demande tarifaire, le Transporteur présente les projets les plus susceptibles de se matérialiser sur un horizon de 10 ans, mais ne peut évaluer les contributions afférentes aux projets au-delà de la période précitée, ce qui peut surévaluer la valeur des mises en service à intégrer à la base de tarification au-delà de cette période et par conséquent, le coût unitaire de transport en mode prévisionnel.

Et vous proposez à cette fin de libeller ces simulations de la façon suivante : « effet des mises en service projetées sur le coût unitaire de transport » plutôt qu'impact tarifaire.

Vous vous souviendrez dans le dossier 3817-2012 on avait fait une petite audience spécifiquement sur le sujet de l'impact tarifaire. C'était un dossier des investissements de moins de vingt-cinq millions (25 M$) et on avait questionné

l'impact tarifaire. Et, de mémoire, ce que vous nous avez dit c'était qu'après trois ans, les données paramétriques étaient, bien en fait, c'est en raison des données paramétriques, la précision n'était pas aussi facile à obtenir après trois ans que pour les dix (10) ans.

Et, suite à cette décision-là et à ce dossier-là, vous nous avez soumis les budgets des investissements deux mille quatorze (2014), un beau tableau qui n'est que pour les trois prochaines années, en fait pour voir les effets, là, des mises en service sur les trois prochaines années.

(12 h 22)

Je vais essayer de commenter ça. Alors, est-ce qu'il est possible, selon vous, de déposer ces compléments d'information également au dossier tarifaire, ces trois... ce tableau-là, qui porte sur les trois (3) années, les mises en service? Je ne sais pas si... Est-ce que le tableau vous revient en tête? Pas du tout. Sinon, je peux vous donner... Écoutez, ce que je peux faire peut-être, parce que je n'ai pas préparé de documents, après le... J'aurais préféré recommencer avec la preuve de l'AQCIE. En fait, là ce qu'on a c'est que dans les dossier sous 73, notamment pour les budgets,

pour les investissements de moins de vingt-cinq millions (25 M), vous nous donnez les mises en service pour les trois (3) prochaines années pour les investissements. Et on se demandait si, dans la tarifaire, vous pourriez nous donner ce tableau-là mais pour l'ensemble des projets en croissance et non pas juste pour les investissements de moins de vingt-cinq millions (25 M)?

Mme STÉPHANIE CARON :

R. La seule question que j'ai dans mon esprit c'est, est-ce que le tableau qui est présenté au budget des investissements pour les projets donty le coût individuel est moins de vingt-cinq (25 M), ne comprend que des projets faisant partie de cette enveloppe? Je pense que c'est le cas. Maintenant la question, est-ce qu'on serait capables de bâtir un tel tableau pour l'ensemble de nos projets? Les projets ne sont pas planifiés de la même façon...

Q. **[132]** Écoutez, je sais que je vous prends un peu par surprise, là. Alors, je ne veux pas insister sur la question, je voulais juste peut-être vous laisser sur cette piste de réflexion là plutôt et puis de voir qu'est-ce qui pourrait être fait dans ce sens-là.

M. STÉPHANE VERRET :

R. On a pris bonne note puis on vérifiera qu'est-ce qu'il est possible de faire.

Q. **[133]** Je vous remercie. Dernière petite ligne de questions et puis on tombe... et je vais vous demander de prendre votre présentation de lundi dernier et c'est à la... c'est la diapo 43. Et c'est « Les modalités d'établissement et versements de la contribution dans le cadre d'un projet comportant plusieurs mises en service ». Vous semblez impliquer dans la méthode que vous proposez que l'allocation maximale du Transporteur doit avoir une préséance sur la contribution. Parce que ce que vous nous dites c'est que le client doit bénéficier de l'entièreté de l'allocation maximale avant que les contributions soient versées. Mais je me demandais d'où elle venait cette notion-là, de préséance de l'allocation maximale sur la contribution?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Je ne suis pas sûr que j'aurais parlé de préséance, je ne l'avais pas vue comme préséance, très honnêtement. Elle vient du fait que les tarifs, tels qu'ils sont libellés, font en sorte que le Transporteur peut assumer des coûts jusqu'à la

hauteur du montant maximal. Et dans le cas, par exemple, d'un projet qui n'a pas de contribution, donc dont les coûts du projet sont inférieurs, bien, le Transporteur fait les investissements, dépense l'argent et met les coûts dans sa base de tarification. Le fait qu'un projet ait des mises en service... un projet ait des mises en service échelonnées dans le temps, pourquoi faudrait-il que la contribution vienne avant le montant que je peux mettre dans ma base de tarification sans avoir d'impact, parce qu'on se dit que le montant maximal étant calculé par l'allocation maximale, c'est le montant qu'on peut mettre dans la base de tarification pour ne pas avoir d'impact sur le tarif.

Alors, pourquoi, quand on change la... quand on met des mises en service dans le cadre d'un projet, pourquoi faudrait-il que la règle, que je peux mettre dans ma base de tarification des coûts jusqu'à la hauteur du montant maximal, ne soit plus vraie et que là, parce que le projet a des mises en service échelonnées dans le temps, bien, la contribution devrait être versée avant l'atteinte de ce montant-là?

Q. **[134]** Juste pour des fins de discussion. Je ne suis

pas sûre qu'on n'ait jamais proposé que la contribution vienne avant l'allocation maximale. Ceci dit, je vous donne un exemple suivant parce que maître Pelletier nous a dit qu'il aimerait faire affaires avec vous. On vous met dans un projet commun et... Parce qu'on peut considérer qu'un investissement dans un équipement c'est un investissement commun lorsqu'il y a une contribution. Si on est deux à faire... On a besoin de faire un équipement de cent millions (100 M), je reprends toujours mon fameux exemple, cent millions (100 M), cent mégawatts (100 MW), soixante millions (60 M$) d'allocation maximale, quarante millions (40 M$) de contribution.

(12 h 27)

Est-ce qu'on peut considérer, à ce moment-là, que c'est comme s'il y avait deux partenaires d'affaires qui décidaient d'investir dans un équipement : le Transporteur, jusqu'à hauteur de soixante millions (60 M$) parce qu'il dit : « Je vais tirer des revenus de cet équipement », et le client, parce qu'il dit : « Moi aussi, également, je veux faire affaire et je vais obtenir un certain rendement sur cet investissement-là de quarante millions (40 M$). »

Si je fais affaire, ou si vous faites affaire avec maître Pelletier, et que vous faites un investissement de soixante pour cent-quarante pour cent (60 % - 40 %), est-ce qu'il faudrait nécessairement que vous mettiez vos soixante pour cent (60 %) avant qu'il en mette quarante (40 %)? Ou, est-ce que vous ne pourriez pas être au prorata de votre contribution, alors si vous mettez en service cinquante millions (50 M$), est-ce que vous ne pourriez pas verser cinquante pour cent (50 %) de votre soixante millions (60 M$) et cinquante pour cent (50 %) de son quarante (40 M$)?

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Je vais préciser d'entrée de jeu que ça me ferait plaisir de faire affaire avec maître Pelletier. Et si je faisais affaire avec maître Pelletier, je pense, lui étant avocat, en tout cas, lui, il le ferait, on établirait, on établirait les règles qui gouvernent notre relation et on s'entendrait sur comment l'argent, qui doit dépenser quel argent à quel moment.

Donc si je prends, si j'essaie de transposer ça dans, vous me dites le Transporteur et quelqu'un d'autre, la règle, la règle qui est là, qui est appliquée dans le cas d'un projet,

c'est : le Transporteur peut verser, je comprends que c'est boiteux, là, mais le Transporteur, je vais quand même finir, le Transporteur peut verser, sans avoir d'impact sur personne, jusqu'à soixante millions (60 M$) dans votre exemple. Et quand je devrais débourser le prochain million supplémentaire, je commencerais à avoir un impact sur les gens.

Donc ce million supplémentaire que je vais verser, je ne devrais jamais le verser parce que sinon, je vais avoir un impact sur les autres clients du service de transport. Donc c'est correct que je débourse de l'argent, jusqu'à soixante millions (60 M$), et le jour où j'atteins soixante millions (60 M$), bien là, je ne peux plus en mettre, de l'argent.

Alors c'est juste normal, selon les règles, qu'on se donne de dire que l'idée de tout ça, de toute la politique d'ajout, c'est de ne pas avoir d'impact à la hausse sur les clients, de ne pas avoir d'impact sur les autres clients, et on se donne un certain nombre de mécanismes, qui sont allocation, montant maximal, contribution.

Alors donc les règles, c'est : je peux dépenser jusqu'à ce montant-là mais je ne peux pas

me rendre jusqu'à soixante et un millions (61 M$) dans votre exemple, parce qu'à soixante et un millions (61 M$), je commence à avoir un impact. Donc quand j'atteins, je dépasse le soixante (60 M$), il est juste normal que ce million de plus là soit payé par quelqu'un d'autre, dans ce cas-ci, selon les règles qu'on connaît de notre contrat, par le client.

Q. **[135]** Deux difficultés avec ce que vous mentionnez, et vous me corrigerez si je ne comprends pas comme il faut. Dans le premier cas, si vous êtes seul, si le projet coûte soixante millions (60 M$), vous êtes le seul investisseur et il est normal que vous mettiez tout l'argent d'abord. Alors dans un cas où il n'y a pas de contribution demandée du client, il est normal que vous soyez celui qui mettez tout l'argent puisque vous n'êtes que le seul investisseur.

Ceci dit, la difficulté que je vois avec votre proposition, c'est que le niveau de soixante millions (60 M$) est parce que le client, c'est un projet de cent mégawatts (100 MW), si vous faites une mise en service partielle et que les cent mégawatts (100 MW) ne sont pas en service, vous n'aurez pas pour soixante millions (60 M$) de

revenus alors...

M. STÉPHANE VERRET :

R. Bien, dépendamment... pardon.

Q. **[136]** ... c'est juste, elle est...

R. Oui.

Q. **[137]** ... ma difficulté, elle est là, si vous n'avez pas pour le soixante millions (60 M$) de revenus, pourquoi feriez-vous tout l'investissement tout seul? Alors c'est, est-ce qu'il n'y aurait pas une partie de la contribution à aller chercher à ce moment-là pour dire : « Bon, bien, écoutez, je mets en investissement partiel une partie... », ça le dit, en partie, « ... je n'ai pas tout le revenu escompté et je vais aller chercher, aux fins de garder une certaine neutralité tarifaire, une partie de la contribution. »

R. Je vais prendre l'exemple de La Romaine : j'ai déjà cent pour cent (100 %) des revenus. Alors donc peu importe les mises en service partielles, j'ai déjà cent pour cent (100 %) des revenus du projet. Alors je n'ai pas de décalage, même au contraire, j'ai déjà plus de revenus que les mises en service partielles du projet.

Q. **[138]** Mais dans un cas qui n'est pas sous 12A.i), on va, il y a d'autres situations que 12A.i) où il

y a déjà des revenus, par exemple, EBM arrive, veut faire un investissement, cent mégawatts (100 MW), cent millions (100 M$), ils ne bénéficient pas de 12A. i) qu'est-ce qui arrive?

(12 h 33)

R. Bien, dans cette situation-là, comme on expliquait, la contribution on la voit attachée au projet et non pas aux mises en service partielles. Lorsqu'on calcule une contribution, on la calcule pour le projet en entier et donc, dans notre esprit, on doit atteindre ce montant maximal là avant de demander la contribution du client autrement ça serait de commencer à faire des contributions qui seraient calculées par mise en service de projet, ce qui n'est pas la façon dont on calcule la contribution lorsqu'on fait un projet.

Q. **[139]** Je comprends que ce n'est pas la façon actuelle de le faire mais on est en train de regarder sur comment procéder et puis j'ai de la difficulté à comprendre où est la neutralité tarifaire si on met l'ensemble de la contribution du Transporteur avant même que l'ensemble des revenus – et on ne parle pas de 12A.2 i) – l'ensemble des revenus parvienne au Transporteur.

M. SYLVAIN CLERMONT :

R. Bien la neutralité, où est la neutralité tarifaire? Elle est au projet. C'est un projet qui a été soumis au Transporteur et on se rappelle que, on l'a défini quelque part, c'est donc des, ce ne sont donc pas des projets qui peuvent exister indépendamment, ils n'existent que pour le tout, donc le grand projet. Alors où est la neutralité tarifaire, bien, elle est pour le projet. Quelle est la demande que le Transporteur a reçue, celle d'un projet. Comment a-t-il calculé l'allocation, comment a-t-il déterminé l'allocation et la contribution, bien, sur la base du projet.

Alors, la neutralité tarifaire elle est au niveau du projet. Le Transporteur le traite, le planifie comme un projet et c'est un projet parce que chacune des mises en service n'ont pas d'utilité propre si elles n'existent pas à l'intérieur de l'ensemble du projet alors je ne vois pas la difficulté de traiter, je vais dire une évidence, de traiter un projet comme un projet.

Q. **[140]** Oui. Je pense que j'ai les commentaires que j'ai besoin. Juste une petite... Juste un instant. Et je ne demande pas d'opinion juridique, je suis convaincue que maître Dunberry va se faire un

plaisir sur la question du rétrospectif-rétroactif mais vous avez marqué à votre diapositive – oui, moi aussi je suis âgée – alors...

R. Diapo, c'est correct.

Q. **[141]** Diapo c'est correct?

R. Oui, oui, diapo c'est correct. C'est acétate qui ne l'est pas.

Q. **[142]** C'est bon. Alors 38, une des puces, en fait, la un, deux, trois, quatrième puce de la page 38 de votre présentation. Alors celle qui dit :

> Les clients signataires de conventions de service bénéficient de droits acquis dans le cadre réglementaire prévalant lors de la signature.

Je ne veux pas d'opinion juridique, je voudrais juste votre compréhension parce que c'est votre présentation alors je voudrais juste votre compréhension de ce que ça peut vouloir dire ici.

R. Soyez assurée que je vais me tenir loin des considérations juridiques. Je pense qu'il faut revenir à ce que monsieur Verret disait ce matin. Quand on lit l'article 12A.2 i) actuel des tarifs, quand on regarde les décisions de la Régie qui a approuvé un certain nombre de projets selon cette compréhension-là, on peut légitimement, à la fois

comme Transporteur et j'imagine les clients avoir la compréhension que le contrat que vous avez signé avec moi est dans le cadre dans lequel il a été signé et cette compréhension-là, comme monsieur Verret l'a décrite ce matin, elle se vérifie par le texte des Tarifs et par le fait qu'il y a eu des approbations de la Régie qui étaient conformes à ce texte des Tarifs. Alors c'est peut-être juste plus une question de compréhension de ce qu'on voit et puis je vais m'arrêter là parce que le reste je vais le laisser à...

Q. **[143]** Bien, je vous remercie beaucoup. En fait, ça va être l'ensemble de nos questions. Alors, il est douze heures trente-six (12 h 36). Je voulais vous remercier, ça a été très instructif. Je vous remercie de votre collaboration. On va reprendre à treize heures quarante-cinq (13 h 45), donc deux heures moins quart (13 h 45) pour les bilingues mais sur l'heure. Alors, voilà, on va commencer avec la preuve de l'AQCIE, Maître Pelletier. Et oui, je vais libérer les témoins, je m'excuse, c'est toujours quelque chose que j'oublie. Alors, je vous remercie beaucoup.

R. S'il vous plaît, ne l'oubliez pas.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Dunberry, vous n'avez pas de réinterrogatoire? Je m'excuse...

Me ÉRIC DUNBERRY :

Non, Madame la Présidente, on n'avait pas de réinterrogatoire.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h 47)

PREUVE AQCIE-CIFQ

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour, Maître Pelletier.

Me PIERRE PELLETIER :

Mesdames et monsieur les régisseurs. Pierre Pelletier pour l'AQCIE et le CIFQ. Le panel a pris place pendant que, avant que vous arriviez. Et j'ai remis à madame la greffière trois documents qui vont être utilisés pour les témoignages. On est peut-être aussi bien de les coter immédiatement. Alors, il y a trois documents. Il y a une pièce

C-AQCIE-CIFQ-0034, qui est un document de présentation par monsieur Knecht; la pièce 0035 qui va avec la précédente, qui est en fait un document de travail de monsieur Knecht; et finalement la pièce C-AQCIE-CIFQ-0036, qui est une présentation PowerPoint qui sera présentée par monsieur Cormier.

C-AQCIE-CIFQ-0034 : Opening Statement of Robert D. Knecht

C-AQCIE-CIFQ-0035 : Opening Statement of Robert D. Knecht (tableaux)

C-AQCIE-CIFQ-0036 : Présentation PowerPoint

LA PRÉSIDENTE :
Je m'excuse, Maître Pelletier, votre présentation PowerPoint, est-ce que vous parlez du tableau? Parce que, là, j'ai comme une présentation PowerPoint que je croyais qui était 0034.

Me PIERRE PELLETIER :
Non. 0034, c'est la présentation de monsieur Knecht. Alors, vous avez en première page Iec dans le haut.

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me PIERRE PELLETIER :

Ça, c'est 0034. Et ensuite, 0035, qui est une seule feuille comportant deux tableaux recto verso, oui, qui va avec la pièce 0034. Et finalement 0035 qui est la présentation PowerPoint.

LA PRÉSIDENTE :

36.

Me PIERRE PELLETIER :

Alors, le panel de l'AQCIE-CIFQ est composé de monsieur Luc Boulanger, qui est le directeur exécutif de l'Association québécoise des producteurs (sic) industriels d'électricité; monsieur Pierre Vézina, qui est directeur Énergie et environnement pour le Conseil de l'industrie forestière. J'ai parlé des producteurs d'électricité, mais je parlais des consommateurs industriels d'électricité. Monsieur Robert D. Knecht de Industrial Economics; et monsieur Pascal Cormier, économiste, analyste en énergie. On pourrait peut-être procéder à l'assermentation des témoins, Madame.

L'an deux mille quinze (2015), ce cinquième (5e)

jour du mois de février, ONT COMPARU :

LUC BOULANGER, directeur exécutif, Association québécoise des consommateurs industriels d'électricité, ayant une place d'affaires au 1010, rue Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec);

PIERRE VÉZINA, ingénieur et directeur Énergie et environnement, Conseil de l'industrie forestière du Québec, ayant une place d'affaires au 1175, avenue Lavigerie, Sainte-Foy (Québec);

ROBERT D. KNECHT, principal of Industrial Economics Incorporated, ayant une place d'affaires au 2067, Massachusetts Avenue, Cambridge, Massachusetts (USA);

PASCAL CORMIER, économiste, domicilié au 2261, rue Sherbrooke Est, Montréal (Québec);

LESQUELS, après avoir fait une affirmation solennelle, déposent et disent :

INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

Q. **[144]** Monsieur Cormier, est-ce que vous avez

participé à la préparation du mémoire de l'AQCIE-CIFQ qui a été produit comme pièce C-AQCIE-CIFQ-0017?

M. PASCAL CORMIER :

R. Oui.

Q. **[145]** Est-ce que vous avez participé aussi à la préparation des réponses aux questions numéro 1 et 2 de la demande de renseignements numéro 1 de la Régie?

R. Oui.

Q. **[146]** Est-ce que vous avez des corrections à apporter à ces documents?

R. Oui, j'ai trois petites corrections. Deux corrections dans le mémoire. La première correction est à la page 7 du mémoire au premier paragraphe...

Q. **[147]** Attendez qu'on s'y rende.

R. Oui. Désolé!

(13 h 53)

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[148]** Vous avez dit page 7?

M. PASCAL CORMIER :

R. Page 7, oui.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

Me PIERRE PELLETIER :

Q. **[149]** Donc des corrections à apporter, dites-vous, au mémoire et vous êtes à la page 7, à quel endroit?

R. Oui, au premier paragraphe, au milieu du paragraphe, il y a une phrase qui, je vais vous lire la phrase puis ensuite, je vais vous dire quel mot changer :

> En effet, les nouvelles charges locales qui ne procurent pas de nouveaux revenus...

excusez-moi,

> En effet, les nouvelles ressources du Distributeur ne génèrent pas de nouveaux revenus, car l'ensemble des revenus du Distributeur...

il faudrait remplacer « Distributeur » par « Transporteur ».

Q. **[150]** Alors vous avez dit que vous en aviez trois?

R. Oui, ensuite, au tableau de la page 18, étant donné que c'est un tableau Excel, là, il y a eu un, il manque une ligne; vous y êtes? Dans le bas du tableau, avant la ligne qui est intitulée « Total », il est indiqué :

> Réservations de 53 MW, 53 MW, 53 MW et

106 MW s'appliquant jusqu'en mars...

et la ligne qui manque, il faudrait ajouter :

... 2024 pour livraison à MASS

qui est l'interconnexion avec New York. Donc je répète pour que ça soit clair, à la suite du mot « mars », il faut indiquer « 2024 pour livraison à MASS ».

Q. **[151]** Et le troisième?

R. Finalement, c'est dans la réponse à la demande de renseignements, c'est la réponse 2.3, page 4 de 9; j'imagine qu'il y avait trop de dinde dans mon repas de temps des Fêtes, mais dans le bas du paragraphe, ça disait :

Cette proposition implique que les contributions du Transporteur...

évidemment, je voulais faire allusion à « l'allocation du Transporteur », donc il faut biffer les mots « les contributions » puis remplacer par « l'allocation ». Ça complète les corrections.

Q. **[152]** Je vous remercie. Ces corrections étant faites, est-ce que vous adoptez les deux documents en question pour valoir à titre de votre témoignage écrit dans ce dossier?

R. Oui.

Q. **[153]** Je vous remercie. Monsieur Vézina et Monsieur Boulanger, j'aurai la même question pour chacun de vous : est-ce que vous avez participé au mémoire et aux réponses 1 et 2 à la demande de renseignements de la Régie?

M. PIERRE VÉZINA :

R. Oui.

Q. **[154]** Monsieur Boulanger?

M. LUC BOULANGER :

R. Oui.

Q. **[155]** Est-ce que vous adoptez les documents en questions tels qu'ils ont été modifiés il y a quelques minutes par monsieur Cormier?

M. PIERRE VÉZINA :

R. Oui, nous adoptons.

M. LUC BOULANGER :

R. Oui.

Q. **[156]** Je vous remercie. Mr. Knecht, did you prepare the expert report dated December five (5), two thousand fourteen (2014) that was filed as Exhibit C-AQCIE-CIFQ-0018?

Dr. ROBERT D. KNECHT :

A. I did.

Q. **[157]** Did you also prepare answers to Questions 3 and 4 of the Régie's IR No. 1?

A. I did.

Q. **[158]** Mr. Knecht, do you wish to make any modifications or corrections to these documents?

A. I have four corrections to the document 0018, the evidence. Page 6, line 11...

Q. **[159]** Just a minute, page 6, yes?

A. ... should read, beginning on line 10, in the middle, it should read :

> ... Hydro Québec Production ("HQP") is the dominant...

and it should say "PTP" or "point-to-point customer."

Q. **[160]** So we add "PTP" before customer, right?

A. Correct.

Q. **[161]** And the second one?

R. Page 10, line 6, the reference to "Ms. Chang's Table 3" should say, "Ms. Chang's Table 8."

Q. **[162]** Okay. And the third one?

A. Page 11.

Q. **[163]** Yes?

A. The table, the column headings on the right most column are incorrect, where it says, "Revenues Less O&M/Taxes", it should read, "Levelized Rolled-In Costs."

Q. **[164]** Oh! it's the whole title?

A. Yes, the whole title to that column.

Q. **[165]** Okay, so "Levelized"?

A. "Levelized Rolled-In Costs", and the column under it should be Column [5], not Column [10].

Q. **[166]** Not [10].

(13 h 58)

R. And finally page page 22, footnote 24, the reference to the FCEI IR should be, I believe, 7.7 rather than 7.8.

Q. **[167]** Is that it?

R. Yes.

Q. **[168]** Thank you. So, do you allow these documents as modified as your written testimony in this case?

R. I do.

Me PIERRE PELLETIER :

Madame la Présidente, nous avons produit une demande de reconnaissance de monsieur Knecht à titre d'expert par lettre qui a été produite comme pièce 0021. Et la spécification est la suivante : expert en « economics of regulated utilities, costs allocation and rate design ». Il y a déjà une lettre au dossier de la part du Transporteur exprimant le fait qu'il ne contestait pas la qualification demandée. Alors, je vous demanderais de reconnaître monsieur Knecht à moins qu'il n'y

ait des difficultés de votre côté.

LA PRÉSIDENTE :

Non, la Régie reconnaît l'expertise de monsieur Knecht.

Me PIERRE PELLETIER :

Je vous remercie. So, Mr. Knecht, we have filed as exhibit 0034 and 0035 an opening statement in writing to help everybody follow you. You have prepared that document?

Mr. ROBERT D. KNECHT:

I did.

Me PIERRE PELLETIER:

Yes. I would ask you then to proceed with your presentation to the Régie with the help of that document.

Mr. ROBERT D. KNECHT:

A. I can see that I was optimistic about the schedule today. Good afternoon, Madam Chair, members of the panel. What I'd like to do here is try to summarize the major issues in my prefiled evidence. As, at least, moderately updated based on some additional understandings that I've gained though the course of additional discovery and as the proceedings have unfolded this week.

I think one thing in particular that I think

was mentioned this morning, that when I drafted this evidence, it was my understanding that the complementary reimbursement mechanism was a permanent addition and part of the permanent proposal of TransÉnergie. It's now my understanding that this is... it's simply a transition measure and only applies to the six particular projects that were identified. There have been some other things of which I think I gained some clarity, some where I have not, but I think that's the major change in my understanding since I prepared this evidence.

The objective of this proceeding is to establish policies regarding customer contribution requirements for incremental investments made by HQT. The basic principles for such a policy that I lay out in my evidence, I think, are: Economic efficiency; for new projects, economic efficiency is best achieved when the charges for each new project are set equal to the incremental cost for that project. In that way, the proponent of the project is given the correct economic signals regarding the investment.

The principle of Equity or the principle of Fairness: as you know, fairness is in the eye of

the beholder, but recognizing that a common view in thinking about customer contribution policies is that customers should contribute to the costs for the assets from which they benefit. Thus, I think, many customers and other participants in regulatory proceedings feel that new customers should contribute something to the existing system from which they benefit.

And finally, there's the general rate design criterion of Avoidance of undue discrimination. Quite a difficult problem I think for a transmission utility. But to the extent practicable, the contribution requirements among different customers and customer classes should be conceptually comparable.

(14 h 04)

At various different kinds of utilities that I've worked with, the object of customer contribution policies is a balance between the economic efficiency and the equity considerations. This balance often takes the form of the higher-of policy, to which you heard Miss Chang refer, wherein some customers will pay regular tariff rates which exceed the incremental cost, thereby contributing to the fixed costs of the existing

system, and some customers will pay rates based on the incremental costs that they cause.

If it wasn't clear from my evidence, let me be clear now. If the only goal of this proceeding is to ensure that the incremental revenues from any particular new customer are at least as large as the total incremental costs incurred by HQT on behalf of that customer, that is if the revenues are at least as large as the incremental costs, I believe that the HQT proposal should, if correctly implemented, achieve that objective. In terms of contesting whether or not this proposal will cover incremental costs, I think it will... I think it will. I believe it will work.

Both the maximum investment test that the company has laid out, as applied to native load and the combination of the maximum investment test and the revenue sufficiency test, also known as the levelized cost test, which applies to point-to-point customers, should generally protect existing customers from excessive incremental costs related to new customers. As proposed, the maximum investment tests appears to provide more protection than the levelized cost test, based on my understanding of the purpose of the levelized cost

test. Having said that the proposal provides the protection that's needed, you are not necessarily considering all of the other rate design criteria that you might want to consider as part of setting the policies in your contribution policy. That would be the equity issue I referred to earlier, non-discrimination issues, and I believe there are some economic efficiency issues that apply to these proposals.

Before I want to get into some of the issues that I want to address in some detail, let me talk about avoiding undue discrimination between native load and point-to-point load in customer contributions. As you know, and as you've heard over the past few days, these two services are fundamentally different. Establishing a customer contribution policy for native load is difficult by itself. It's a complicated problem. And trying to establish a policy that is comparable to that for point-to-point load is much harder.

As HQT very correctly points out, native load growth is gradual, and transmission investments are lumpy. They come in chunks, as I understand it. This makes it very difficult to accurately match loads and incremental costs.

Therefore, it is not surprising that there is some significant debate in this proceeding as to exactly how to define the incremental native load whose revenues can be applied to offset the incremental costs. It is therefore also not surprising that customer contribution policies are often not applied to native load in the United States, as you've heard from Miss Chang.

From my perspective, I don't have a perfect answer to this particular question. And various parties have offered various different alternatives, that I think are worthy of your consideration. My general perspective is that I would encourage you to try to apply reasonably comparable standards to native load and to point-to-point, to the extent you can do so. And we're all going to recognize that that's extremely difficult.

Turning to the more detailed issues, the first issue I want to address is the mechanics of the maximum investment test. In general, a maximum investment test, this kind of test is a common method for utilities to ensure that new load does not impose excess costs on existing load. The basic idea is that the utility sets a maximum amount that

it will invest for new customers based on the present value of the regular tariff rate revenues that the customer will pay. Any incremental costs in excess of that amount become the responsibility of the customer, and are provided in the form of a required contribution.

(14 h 10)

In this proceeding, it's my understanding that HQT proposes to retain the existing maximum investment calculation as it was approved in D-2002-95. HQT describes this test as conservative, in that it provides substantial protection to existing load from incremental costs caused by the load. To put some numbers around this, as it's presently calculated, HQT will invest up to five hundred and ninety-eight dollars ($598) per kW of new revenue-producing load. Including O&M, the annualized cost for that five hundred and ninety-eight dollars ($598) per kW is sixty dollars and thirty-four cents ($60.34) per kW per year if amortized over twenty years. So if we take that five ninety-eight ($598), and we say -- what is the levelized cost of that using the standard levelized calculation? That would be sixty dollars and thirty-four cents ($60.34).

Since the current tariff charge is seventy-four dollars and sixty-five cents per kilowatthour ($74.65/kWh) per year, this mechanism will almost certainly ensure that new load covers incremental costs, and in fact essentially mandates that the new customer will make a contribution to the existing costs of the grid.

This mismatch between the annualized costs, the levelized costs, and the revenues occurs because the arithmetic of the existing maximum investment test sets the maximum investment based on matching revenues with the first year costs of the project, rather than the levelized costs of the projects.

Under normal utility accounting, first year costs are materially higher than levelized costs, that's because in utility accounting, the rate base is set, you earn a return on the full rate base, you have a depreciation charge on the rate base in that year.

The next year, because it's depreciated, the asset balance has gone down, the return on that asset balance is lower than it was in the first year, so -- and you saw this in HQT's graphs the other day -- the revenue requirement declines every

year, so it starts high. So by setting the maximum investment allowance based on the first year costs, you set it higher than you would at that levelized level. While this is not necessarily an unreasonable approach, it is quite conservative and may discourage some economically efficient projects.

The second issue that I want to address today is the carry-forward or aggregation of unused maximum investment credits. Or, in other words, should the contribution policies be applied on a project by project basis, or should customers be permitted to aggregate various projects, for the purposes of passing the test?

As I indicate in my evidence, there are conceptual similarities between HQT's proposed approach for native load and point-to-point customers. Unused native load maximum investment credits may be carried forward. Similarly, revenues generated by point-to-point customers in excess of levelized costs may be applied to new projects. It is my understanding that HQT proposes that this policy will apply to both the transitional regime and the permanent regime.

In that respect, I was listening very

carefully this morning, I mean, to be honest, I am not completely certain whether, in the permanent regime, all projects for point-to-point customers will be evaluated on a stand-alone basis, that is, will the revenues for each point-to-point, new point-to-point agreement be compared only to the costs for that project, or will revenues in excess of costs for one project be allowed to be used to fund, if you will, other projects.

My understanding, as best I understand right now, is that HQT will continue to allow aggregation on a customer-by-customer basis for future projects but will not continue the complimentary reimbursement mechanism.

Regarding this aggregation, I have two concerns. The first is that of economic efficiency. When you carry forward a credit, the economic price signals, they might be, they could be distorted. For native load, I think this kind of distortion is less of a problem because native load investments are generally required by the Distributor to fulfill its service mandate or otherwise required by Law.

For point-to-point projects however, and particularly under very long-term service

agreements, any revenues above incremental costs can effectively become a free resource for the customer. Thus, if a point-to-point customer is generating revenues in excess of costs, that customer will continue to pay those revenues whether or not the customer has projects in which it would like HQT to invest on its behalf.

Therefore, from that customer's perspective, the customer can use those revenues at no net cost to itself to justify future investments made by HQT. However, those incremental costs are real, and are implicitly passed on to all ratepayers if they are incurred by HQT. Thus, this approach may induce point-to-point customers to invest in projects which would otherwise be uneconomic, as they have a fairly strong economic incentive to use this resource.

(14 h 15)

Madam Chair, you asked a question this morning with respect to my evidence. And I thought maybe this would be the point to clarify. It would be on page 21, lines 31 and 32. This section of my testimony goes to exactly this issue I’ve been talking about, the issue of economic efficiency. And here I say, again talking about the surplus,

these excess revenues that are available for a point-to-point customer to use in a future project. And I say that these are a resource for HQP but not for other customers. In saying this, I was not... this was not an issue of undue discrimination. What I was saying, perhaps inelegantly here, was that these are a free resource to the point-to-point customer, in this case HQP, but they are not free to everybody as a whole. That they will... they will be a cost that’s incurred and those are costs that will go into rate base and they will have to be paid by the rest of the customers. So, this was a point regarding efficiency and not undue discrimination.

Second, regarding the equity issue, the fairness issue, when you allow aggregation of projects across long time periods and varied projects, particularly when you have only a few large customers, you lose much of the balance between efficiency and equity that is part of the nature of the “higher-of” policy. If each project is evaluated separately, some projects will produce revenues at tariff rates in excess of incremental costs, and provide a benefit to the system. Some will require a contribution, and will essentially

provide revenues equal to incremental costs. However, if all of these projects are aggregated, the benefits to the existing system will be reduced, because the benefits from the low cost projects will serve to offset the contribution requirements of the high cost projects, rather than serving to provide some compensation for the new customers' use of the existing system.

Therefore, by allowing an aggregation of projects for its very large customers, HQT's proposal focuses heavily on ensuring that overall incremental revenues recover overall incremental cost. And as I said, I think it succeeds. But it focuses much less heavily on providing a means by which some new projects contribute to the costs of the existing system.

In addition, and as I understand the policy, HTQ's proposal regarding complementary repayments which applies only to the six projects on the books at present will actually exacerbate this problem and may very well serve to further reduce the amounts by which HQP contributes to the cost of the existing system.

Can I ask you to turn to exhibit AQCIE-0035? Let me... and what I'd like to do here is to

try to explain why I think that this kind of a mechanism exacerbates the excess focus on making sure you cover incremental costs and reduces the focus on providing a contribution to the existing system. What I've done, in this exhibit, last night, and I hope I got the numbers right, is to replicate the calculations that are shown in exhibit HQT-1, document 1, annex 2, page 2, that table that we looked at for quite some time yesterday, and I'm sure we're going to look at some more. The reason that I replicated it rather than simply using the table that was there is twofold: first, I wanted to include some totals on here that were not in the original exhibit, so that we could talk from them. And the second was to prepare an alternative version of this table which is shown on page 2 of this exhibit, which is essentially the same, except that I've taken out complementary reimbursement. So, that it's what this levelized cost test would look like if the complementary reimbursement tests were not adopted for these six projects.

(14 h 20)

Starting on page 1, let me make two general points. First, you can see that this is an

aggregate test. It compares the revenues for all of HQP's agreements with the costs for all... the incremental costs for all of the projects. The determinative criterion is the bottom line, labelled "Surplus or Difference" here, and the test is that it has to be greater than or equal to zero. But it's an aggregate test. There is no line-by-line matching of revenues from each project with costs of each project and making sure that each project is greater than or equal to zero. The test is that the overall thing is greater than zero.

The second thing is, is if, over the life of all of these agreements, that number on the bottom stays at zero for the whole period of these six projects, what that will mean is that the revenues provided will have exactly equalled the levelized... will have exactly equalled the total costs of the project. And there will not have been revenues paid in excess of the incremental costs, and there will be no net benefit to the other users of the system. Now that's not to say there might not be a benefit in some years and a cost in some years, and I'm going to talk about that a little bit, but there... If it's zero, if it stays at zero, that will mean that the revenues equal the

incremental costs.

So, what I'm going to try to do, pick up the pace here a little, is focus on two years in each of these tables: two thousand ten (2010) and two thousand fourteen (2014).

So, starting with two thousand ten (2010), there is applicable incremental revenues which came from page 1 in the exhibit, of three hundred and nine point four million (309.4 M). There is the levelized revenue requirements for the Toulnustouc type projects of seventy-six point three (76.3), leaving two hundred and thirty-three million (233 M) available for 12A.2(i) projects.

In two thousand ten (2010), there is only one of those projects, the Ontario Interconnection. It has a levelized cost of sixty-three point four million (63.4 M). HQT proposes to take the difference between that two hundred and thirty-three million (233 M) and the sixty-three point four (63.4), and call that a complementary reimbursement, and use that to pay down some of the asset pay-down in the context of this test, some of the costs of that interconnection.

Then, at the bottom, the surplus is zero, so the test is passed for that year. It has to be

greater than or equal to zero, it's zero, it passes the test. What this also means is that hundred and sixty-nine million (169 M) in complementary reimbursement, it says that HQT was providing enough revenues that it could have offset an additional set of costs for additional projects of a hundred and sixty-nine million (169 M).

What was the impact of this proposal on rates in two thousand ten (2010)? This morning you heard HQD say that HQP has been providing revenues in excess of costs, and that's reducing the cost of the system. For two thousand ten (2010), I agree. We can't really tell from this table because the book costs on the books that you use for setting rates are not the levelized costs that are here, but generally because they were revenues quite in excess of levelized costs. If we actually could look at the book costs of the Ontario interconnection project and the Toulnustouc projects, I think we would show that HQD is right. That is HQT is right. And that in that year, the revenues from this customer served to reduce the rates for everyone else.

(14 h 25)

Let me step over to two thousand fourteen

(2014). Total incremental revenues... total applicable revenues looks about the same at three hundred and seven million (307 M), Toulnustouc costs are the same, leaves net revenues of two hundred and roughly thirty-one million (231 M). The thing, I think, to observe under the TransÉnergie's proposal is that in two thousand fourteen (2014) you no longer see costs associated with the Ontario interconnection, in the context of this test, and that is because the complementary reimbursements, for the perspective of this test, have been used to pay off the costs of that project.

Now, from a rate-making standpoint, those costs are still on the books, this is only an accounting that is specific to this test, and it is different than the accounting for rates. So those costs are still there for rates and still have to be recovered in your tariff. But from the perspective of this test, they are no longer included.

But there are additional projects, and they have a total cost, total levelized cost of about sixty-three million ($63 M). And again, this year, that leaves about a hundred and sixty-eight million ($168 M), a hundred and sixty-seven point six

($167.6 M) here in my table, that is being used as a complementary reimbursement. Once again, the surplus is zero, and once again, the test is passed. In effect, in this exhibit, there is now a hundred and sixty-seven point six million ($167.6 M) in extra revenues that could be used to fund additional projects.

Let's go to Page 2 and do those two years again. Two thousand ten (2010) looks very similar, except that complementary reimbursement is taken out. So instead of having a hundred and sixty-nine point seven million ($169.7 M) in complementary reimbursement, what you have is a surplus of a hundred and sixty-nine point seven million ($169.7 M). No difference on rates related to this at all, this is just a different way of doing the accounting, within the context of this test.

When we go to two thousand and fourteen (2014), because you don't have complementary reimbursement, for the Ontario interconnection, those levelized costs are still there, because under this mechanism, without complementary reimbursement, that project is not yet paid off and the costs continue to exist on a levelized basis within this test.

So when you go through the arithmetic, with that extra sixty-three point four million ($63.4 M) in costs, you see that the surplus is now a hundred and four million ($104 M) in two thousand fourteen (2014), compared to the previous page, where the complementary reimbursement was a hundred and sixty-seven point six million ($167.6 M).

So in effect, without complementary reimbursement, this customer has less, has lower excess revenues that it can apply to future projects than if complementary reimbursement is permitted. Or alternatively, the effect of complementary reimbursement is to increase the excess revenues that the Producer has as of two thousand fourteen (2014) that it could apply to future projects without violating this test.

I'm sorry for the length of that, but... In effect, what is going on with the complementary reimbursement is, it allows those excess revenues, that the Producer is providing in the early years, to be carried forward to potentially be used going forward, it provides additional excess revenues going forward that the Producer uses; it may use it, it may not use it, but it essentially allows the Producer to carry forward revenues paid above

excess costs, above incremental costs, to potentially be used for future incremental costs, under an overall aggregation scheme.

And again, this has the effect of pushing this mechanism much closer to simply recovering incremental costs and not making more of a contribution to the existing system.

(14 h 30)

It won't necessarily happen because it will depend on what future projects look like, but it creates that potential. So, I think for all those reasons, I think the Régie would be better served by adopting a customer contribution approach that is calculated on a project by project basis rather than allowing extensive aggregation of projects and carry forward of credits.

And the last issue that I want to address is the mismatch between the economic parameters that are used in the maximum investment test, as applied to new native load customers and those used in the proposed levelized cost test, which applies to point-to-point customers. And based on my refined understanding, I think that I would only be worried about this mismatch if revenues... if you continue to allow aggregation across all projects.

If you don't allow aggregation across all project, I don't believe that this is an issue.

As I mentioned earlier, under the maximum investment policy, a revenue of seventy-four dollars and sixty-five cents ($74.65) per kW, for your... will justify an investment with a twenty-year (20) levelized cost of sixty dollars and thirty-four cents ($60.34) per kW for your... Therefore, without carryforward, the levelized costs has no real purpose. If you're simply doing it on a project by project basis, the maximum investment test is going to provide enough revenues to certainly cover your levelized cost because it provides more than that.

And again, I don't understand precisely how HQT will implement this policy going forward, but if carryforward is prospectively allowed, I would expect that you would see point-to-point customers come in and say, "I'm paying seventy-four dollars and sixty-five cents ($74.65); the levelized cost for the rolled in investment is sixty dollars and thirty-four cents ($60.34). I've got fourteen dollars and thirty-one cents ($14.31) per kilowatt per year that I can use, that I should be able to use to pay for new investments." If this is

permitted, point-to-point customers will likely strive to use their revenues to their maximum advantage and if they can, they will only be paying the incremental costs as defined in the levelized costs test. So, if point-to-point customers are only paying incremental costs as defined in the levelized cost test, then you want to use the same economic standards and the maximum investment test that you use in the levelized cost test.

The two big differences between the maximum investment test, the economic parameters and the maximum investment test and the levelized cost test are, as I talked about, the use of a first-year cost standard versus a levelized cost standard. And second, the term over which the tests apply. As I've discussed, the maximum investment test uses a first year standard, which is more "conservative" than the levelized cost test. Second, as I understand it, revenues under the levelized cost test would continue to apply for the duration of the contract, including the thirty-five (35) and fifty-year (50) agreements into which HQP has entered, whereas revenues from the maximum investment test are limited to twenty (20) years.

In my evidence, I argued that this

inconsistency should be eliminated on the grounds of avoiding under discrimination that is trying to keep customers subject to the maximum investment test treating them the same as those subject to the levelized cost tests.

For the reasons I've discussed today, I think this inconsistency need only be eliminated if the carryforward of excess revenues from one project to another continues to be permitted.

However, if that is the case, I suggested in my evidence that consistency could be achieved by modifying the maximum investment test to be based on A) the levelized cost arithmetic rather than the first-year arithmetic, and B) the use of a maximum forty-year (40) period to be more consistent with the longer term point-to-point contracts. This approach to harmonizing the two different tests has the advantage that the maximum investment test are more closely match revenues with incremental cost of a maximum investment and therefore be modestly more economically efficient.

You could do it the other way to resolve the differences between the tests. Rather than changing the parameters that you've approved in the maximum investment test, you could go to the

levelized cost test. Instead of using a levelized cost, you could simply say revenues for each project or revenues aggregated across a customer need to be at least as large as the first year costs of the projects to which they're being applied rather than the levelized costs. That would then set a higher standard for the point-to-point projects.

The other thing you could do to harmonize the levelize cost test with the maximum investment test is to say, "I'm only going to count revenues up to twenty (20) years." Because revenues are only counted for twenty (20) years in the maximum investment test so therefore, to harmonize the two tests, you could restrict revenues in the levelized cost test, being only twenty (20) years. Either of those approaches would harmonize the difference between the two tests.

(14 h 37)

So, overall, in summary, the policies adopted... My recommendations are, the policies adopted in this proceeding should reflect more than just protecting existing customers from negative rate impacts caused by new customers, and should factor in all of the other criteria.

Recognizing that it is difficult, the contribution requirements for native load and point-to-point customers should be comparable, to the extent possible.

The Régie should consider whether the existing maximum investment test is unduly conservative.

Customer contribution requirements should be established on a project by project basis, rather than broadly aggregated across a wide array of projects and time. Maximum investment levels should only be established for revenue-producing projects.

And finally, if project aggregation continues to be permitted, as I just discussed, I think the economical parameters used in the maximum investment test and the levelized cost test should be harmonized. Also, to the extent aggregation continues to be applied in this transitional measure for the existing agreements with HQP, I think that the complementary reimbursement mechanism should not be adopted, so that the excess contributions made by the producer over the historical period that we looked at stay with the existing customers of the system, and cannot be

carried forward to be used for additional incremental costs.

That took longer than I thought, but thank you for your attention.

THE PRESIDENT:

It was worth it. Thank you. Yes, Maître Pelletier.

(14 h 40)

Me PIERRE PELLETIER :

Monsieur Cormier, on a produit une présentation PowerPoint qui apparaît à l'écran. On l'a produite comme pièce 0036. Je vous prierai de procéder à votre présentation à l'aide de ce document-là. Mais d'abord, j'aimerais que vous preniez deux minutes pour vous présenter, que vous fassiez part à la Régie de votre formation, d'une part, et de votre expérience, d'autre part.

M. PASCAL CORMIER :

R. Oui, bien sûr. Ma formation académique est de nature économique, c'est-à-dire j'ai un baccalauréat en économie et une maîtrise en économie spécialisation économie financière. J'ai quinze (15) ans d'expérience dans le domaine principalement énergétique. Les premières années étaient d'ordre général. J'ai travaillé au Conference Board du Canada, à la Société générale

de financement. Et ensuite j'ai travaillé avec Gaz Métro, Brookfield en tant qu'analyste dans le secteur énergétique. Ensuite j'ai travaillé deux ans à la Régie de l'énergie. Et suite à cette période à la Régie, je suis retourné chez Brookfield mais dans le domaine réglementaire. J'ai occupé le poste de directeur Affaires réglementaires pour le client point à point qui est Brookfield Energy Marketing.

Et depuis le mois d'août, je suis consultant. Je représente les intérêts des grands industriels dans les domaines de l'électricité, ainsi que dans le gaz naturel. Puis j'aimerais peut-être juste clarifier que, avec l'expérience que j'ai eue à la Régie, l'expérience que j'ai eue pour un client point à point, ça m'a permis de naviguer, d'apprendre. Puis je dois dire que j'ai appris, j'apprends à tous les jours. Même ce matin j'ai appris des affaires, dans le domaine du transport. Puis ça me fait une solide expérience pour comprendre ce qui se passe ici puis comprendre aussi le contexte historique dans lequel on se trouve aussi. C'est quoi les racines en arrière de tout ce qui se débat ici.

Q. **[169]** Je vous remercie. Ceci dit, je vous prierais

de procéder à votre présentation à l'aide du document PowerPoint.

R. Premièrement, j'aimerais dire bonjour aux membres de la formation. Bonjours aux employés de la Régie, à Hydro-Québec, aux intervenants, et aux autres personnes présentes dans la salle. La présentation va être de nature un petit peu moins technique que ce que notre expert a fait. Mais je vais essayer d'avoir une démonstration plus de terrain par rapport à mon expérience réglementaire, et ainsi que de principes économiques de base. Puis comme vous voyez, Madame la Présidente, j'étais prêt hier. La présentation est datée du quatre (4) février.

Le plan de la présentation. Principes directeurs. Ça reprend à peu près le plan de la preuve produite de l'AQCIE-CIFQ. Ajouts au réseau pour le Distributeur; ajouts au réseau pour les clients de point à point; ainsi, le dernier point, c'est planification du réseau dans le cadre de la politique d'ajouts.

Principes directeurs. Comme vous pouvez comprendre, avec tous les délais qu'il y a eu avant qu'on présente, ma page s'est remplie de commentaires. Donc, je vais dépasser un peu ce

qu'il y a sur... à la page 3 de la présentation. Avant de parler des principes directeurs, je voulais faire une mise en contexte historique dans lequel on se retrouve.

Puis avant de parler de la création du tarif dans lequel on est, tarif de transport, j'aimerais juste mettre en contexte dans... la situation énergétique dans laquelle on se trouve. Ici, on parle d'ajouts au réseau pour Hydro-Québec. Quand on parle d'ajouts au réseau, c'est pour répondre à des besoins. On sait qu'Hydro-Québec, dans ses activités de distribution, est en surplus pour de nombreuses années. Il y a des besoins de pointe que je suis conscient. Mais en gros, il y a des surplus. Et on sait aussi qu'Hydro-Québec Production, suite à l'engagement qui a été déposé ce matin ou hier, là, l'information qu'on peut trouver sur les études sur le site, les études d'impact sur le site de TransÉnergie, on voit aussi qu'Hydro-Québec Production a de nombreux projets de soit interconnecter des centrales ou interconnecter, des investissements liés à des interconnexions.

Donc, on peut penser que, compte tenu du fait qu'il y a des surplus importants en énergie au

Québec, on peut penser que ces investissements-là vont être logiquement dédiés au marché externe. Évidemment, il y a toujours la possibilité d'avoir des appels d'offres au Québec là aussi.

Donc, ceci étant dit, je voulais aussi faire une remarque préliminaire par rapport à ce qui a été dit ce matin par monsieur Verret. Ici, on parle d'ajouts au réseau pour principalement les deux plus grandes entités impactées, c'est Hydro-Québec Distribution et Hydro-Québec Production, compte tenu de la taille du client.

Ici, il a été discuté ce matin d'une possible réévaluation des ententes si jamais il y avait une décision qui était défavorable à la proposition d'Hydro-Québec. J'aimerais juste mettre en perspective que ce qui est en preuve, Hydro-Québec Production ils ne sont pas intervenants.

On a parlé aussi d'autres clients point à point. Évidemment, on a EBM qui est intervenant ainsi que Nalcor. Puis ce que j'ai lu de la preuve c'est qu'il n'y avait pas d'appui favorable pour la proposition. Juste mettre ça en contexte, là.

Donc, ce commentaire fait, j'aimerais passer à ce qui est à la présentation, contexte historique dans lequel on se trouve. Au Québec, on

se retrouve avec une situation où est-ce qu'il y a une tarification territoriale uniforme. Ça, ça découle, entre autres, de plein de décisions qu'il y a eues dans le passé dont l'inclusion dans la Loi sur la Régie de l'énergie des équipements de type « Generator lead » dans les équipements qui composent le réseau de transport de TransÉnergie.

Et il y a aussi la notion qu'il y a une tarification unique pour l'ensemble des clients, soit les clients de la charge locale ainsi que les clients de point à point qui découlent un peu de ce qu'on a dit tantôt, là. L'ensemble des équipements fait partie de ce qu'on appelle « Generator lead », fait partie du tarif dans lequel on doit travailler.

Et, finalement, j'ai indiqué trois types d'investissements au réseau. Je devrais peut-être ajouter quatre types parce que ce qui a été discuté ce matin, on parle de trois types d'investissements, soit les besoins en croissance, les besoins en pérennité, maintien des actifs et respect des exigences.

Uniquement les investissements en croissance génèrent des nouveaux revenus et les trois autres types de besoins, selon ma

compréhension, c'est que c'est assumé par l'ensemble de la clientèle, c'est pour la maintien des actifs, là, pour garder la fiabilité.

Donc, il y a une raison pour laquelle le traitement des clients point à point doit être le même, bien enfin, ou similaire ou se rapprocher au traitement des clients de la charge locale, ça découle de ces décisions-là.

Puis, par exemple, à la décision D-2011-039 où la genèse du présent dossier a été faite, il y a une demande de la Régie à l'effet qu'il devait y avoir un dossier générique. On a reconnu les éléments que je viens de mentionner à l'effet qu'il devait y avoir un tarif unique pour l'ensemble des clients.

Maintenant on se rapproche des principes directeurs. Interprétation du concept de neutralité tarifaire de la Régie dans la décision D-2011-039 que je viens de mentionner, au paragraphe 415. Je veux le lire parce que je crois que ça parle beaucoup :

> Cette question de nature technique est pourtant au coeur du principe retenu par la Régie en 2002 voulant que le tarif de l'ensemble des clients des

services de transport n'augmente pas en raison d'ajouts faits pour l'une ou l'autre des catégories d'usagers, qu'il s'agisse de distributeurs pour le service de l'alimentation de la charge locale ou des clients point à point.

À l'époque, dans ce dossier-là il y avait une proposition de modification à la politique d'ajouts à l'effet d'enlever le maximum, c'est-à-dire qu'il n'y avait pas de test. L'allocation fournie par le Transporteur pour les ajouts réseau pour la charge locale était illimitée.

À l'époque, la Régie a refusé cette proposition-là en prétendant justement pour les raisons qui ont été mentionnées avant à l'effet que, si on a un traitement différencié pour un client par rapport à un autre type de client, bien, il y aurait lieu de revoir la notion de tarification unique pour l'ensemble des clients.

Finalement, le deuxième principe qu'on a soulevé dans notre preuve c'est l'équité intergénérationnelle, c'est-à-dire que les clients actuels devraient payer le tarif qui est fonction de la réalité actuelle. S'il y a des surplus de

revenus pendant une année précise, ça devrait résulter en baisse de tarif et les clients actuels qui sont là devraient bénéficier de cette baisse de tarif-là.

(14 h 50)

Page suivante, je vais traiter des ajouts au réseau pour le Distributeur. L'AQCIE et le CIFQ appuient la proposition d'intégrer les investissements liés au projet des ressources à ceux liés à la croissance. Nous sommes conscients qu'il y avait un problème qui avait été soulevé par la Régie dans les décisions, dont la décision que j'ai mentionné, la D-2011-039, à l'effet qu'il y avait un double comptage dans l'allocation allouée pour les investissements liés à la distribution, soit une allocation pour les projets ressources et une allocation pour les projets liés aux postes satellites.

Deuxième point, l'AQCIE et le CIFQ proposent d'établir l'allocation du Transporteur sur une base annuelle en fonction de la croissance de la demande en pointe réalisée. Il a été, à de nombreuses fois, mention du fait qu'il était difficile d'estimer quelle était la demande, quels étaient les revenus provenant du client.

Évidemment, pour le point à point c'est un petit peu plus facile étant donné qu'il y a des conventions mais pour la charge locale, comme on l'a dit, il y a une croissance qui est continue. Nous sommes d'avis que d'utiliser les données réalisées après coup permet d'aller capter les revenus réels qui ont été générés par le client, que j'appelle charge locale, par HQD.

Évidemment, l'objectif ici c'est de faire un appariement entre les investissements et les revenus. Je crois que la notion de neutralité tarifaire qui est discutée dans le présent dossier est liée à cette problématique.

Finalement, l'AQCIE et le CIFQ recommandent que le calcul de l'allocation du Transporteur soit basé sur une période quarante (40) ans en conformité avec l'espérance de vie des équipements du Distributeur. Excusez-moi, du Transporteur.

Maintenant, ajouts au réseau pour les clients de point à point. Cette partie-là va être un petit peu plus volumineuse parce qu'à mon avis, c'est... comme j'ai dit tantôt, dans le contexte, il y a beaucoup d'investissements associés aux clients point à point, particulièrement au Producteur.

Donc, il y a un impact qui est considérable compte tenu des chiffres qu'on a parlé tantôt... que monsieur Knecht a présentés, là, on parle de centaines de millions de dollars, si je ne me trompe pas, mais c'est assez important.

Description de la proposition, je n'irai pas en détail étant donné que monsieur Knecht a décrit la mesure mais je pourrais séparer en deux parties. Il y a une mesure transitoire, où il y a un remboursement complémentaire et il y a une mesure prospective pour chacun des clients point à point sur une base annuelle. Ma compréhension c'est qu'il y a une agrégation de tous les investissements liés à chaque... par client point à point puis il y a une agrégation de tous les revenus, incluant les revenus de court terme, ce que j'ai compris en audience, pour deux clients concernés.

Avant d'aller dans... faire un retour sur la décision D-2011-83. C'est important de comprendre que c'est un exercice comptable qui fait en sorte de libérer des revenus provenant des conventions existantes mais on parle de conventions qui sont encore bonnes pour plusieurs années, plusieurs dizaines d'années, je devrais dire, pour

des nouveaux ajouts au réseau au bénéfice du client concerné. Puis ce qu'on... évidemment, le seul client qui est sujet à la mesure transitoire, on parle de HQP. Donc, c'est important de savoir que, cette mesure-là, elle bénéficie à un client. Puis on ne parle pas de petites sommes d'argent, on parle de sommes importantes.

Donc, il a été fait mention que cette proposition-là était en conformité avec des décisions passées de la Régie, en particulier la D-2011-083, qui est le projet d'intégration de la Romaine, où, dans cette décision-là, il a été reconnu que le Transporteur pouvait utiliser des revenus qui provenaient de conventions signées dans des projets d'investissements ulté... qui avaient été effectués... approuvés avant. Il a aussi été mention dans cette décision que - les références sont présentes à la preuve, j'ai mis les extraits pertinents - que c'était basé sur l'interprétation stricte du texte de Tarifs et Conditions, il y a même un souligné qui est fait par la Régie à cet effet-là.

Il faut mentionner que cette décision est en... ne répond pas à des questionnements de la Régie dans des décisions qui ont eu lieu avant

cette décision-là. Encore là, dans la preuve, je fais quelques mentions, puis on va en discuter un petit peu plus loin. Et il y a aussi... dans cette décision-là, il a été mentionné que ce questionnement ou, enfin, le traitement des revenus provenant de conventions signées avant un projet d'investissement devrait être éclairci dans le dossier générique dans lequel on est présentement. (14 h 55)

Donc, à la lecture de cette décision-là, moi, je me dis cette décision-là a été... elle a été rendue, oui; elle a été basée sur le tarif, les Tarifs et Conditions qui étaient effectifs à l'époque. Et il est aussi fait mention qu'il y a des éclaircissements ou des réflexions à être apportés à ce type de traitement de revenus.

Dans cette décision-là, si on parle de la description du dossier, les investissements on parlait d'à peu près deux milliards (2 G$) si j'inclus tous les coûts et la moitié allait en contribution de la part du client et l'autre moitié c'est l'allocation du Transporteur.

L'allocation, évidemment, c'est ce que j'appelle la partie des frais qui est socialisée, était justifiée par les revenus existants, revenus

existants qui, entre autres, proviennent du dossier, bien, de conventions de mille deux cents mégawatts (1200 MW) entre le point HQT et Massena à New York et mille deux cents mégawatts (1200 MW) entre le point HQT et NE, Nouvelle-Angleterre.

Je me rappelle dans une autre vie avoir été intervenant dans le dossier R-3715 où il avait été, où ce dossier-là consistait à un dossier d'investissement de cent vingt millions (120 M$) d'investissement pour que le réseau soit capable d'accommoder ces deux réservations-là, soit mille deux cents mégawatts (1200 MW) vers New York, mille deux cents mégawatts (1200 MW) vers Nouvelle-Angleterre, au même moment que le réseau, que la charge locale était en pointe.

C'est-à-dire il fallait s'assurer que... le Transporteur a dit : « J'ai besoin d'investir cent vingt millions (120 M$) pour m'assurer que le réseau est capable de répondre aux besoins que je viens de mentionner, soit la charge locale plus deux mille quatre cents mégawatts (2400 MW) de besoins point à point. »

Me ÉRIC DUNBERRY :

Madame la Présidente, je veux juste peut-être faire un commentaire, là. On ne peut pas interdire non

plus certains rappels à d'autres dossiers, certaines références croisées. Mais on s'est tous bien tenus à la règle que vous nous aviez demandée, c'est-à-dire de ne pas introduire de nouvelle preuve et de faire un sommaire de ce qui est au dossier.

Ce que j'entends relève de la plaidoirie, mais je ne me suis pas objecté parce que, bon, je suis convaincu qu'on veut tous progresser et qu'il y a une marge de manoeuvre. De là à ce que monsieur Cormier fasse état de ses souvenirs alors qu'il était employé de Brookfield et qu'il introduise au dossiers des éléments d'abord qui sont erronés et, d'autre part, des éléments qui n'ont rien à voir avec sa preuve en chef, et le tout dans une présentation de type plaidoirie en relation avec des décisions qui ont été rendues dans le dossier La Romaine.

Alors je pense qu'on devrait s'en tenir à un sommaire exécutif, pour reprendre l'expression consacrée, de la preuve au dossier. On ne s'est pas objecté jusqu'à maintenant. Je ne m'objecte pas pour la suite, mais peut-être simplement, là, essayer de s'en tenir aux règles qu'on avait tous voulu respecter.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Dunberry. Je suis convaincue que monsieur Cormier va faire un sommaire.

M. PASCAL CORMIER :

J'arrive aux faits.

LA PRÉSIDENTE :

Et puis s'il y a des erreurs, je suis convaincue que dans votre contre-interrogatoire vous saurez les soulever. Alors voilà, vous pourrez le contre-interroger à ce sujet-là.

Q. **[170]** Alors, Monsieur Cormier.

R. Donc, le point que je voulais apporter c'est que, lors de ce dossier d'investissement-là, on parlait pour répondre à des réservations point à point fermes, logiquement s'il y avait une demande à l'interconnexion pour deux mille quatre cents mégawatts (2400 MW), il devait y avoir une production équivalente de deux mille quatre cents mégawatts (2400 MW). Évidemment, plus la production nécessaire pour répondre à la pointe.

Donc, je voulais juste dire que les demandes, cette demande d'investissement-là de cent vingt millions (120 M$) correspondait à une situation où est-ce qu'il y avait de la production

puis La Romaine ne faisait pas partie de cette production-là à l'époque. Double point que je voulais apporter.

À la page suivante. La proposition d'agrégation du Transporteur ne respecte pas l'intention exprimée par la Régie. Encore là, j'ai... quand on fait des dossiers comme celui-ci, la première chose que je fais je vais voir les décisions passées pour savoir quel est l'environnement dans lequel on évolue.

Et à la décision D-2009-071, il est fait mention, je vais juste lire la partie soulignée, que :

> Cette comptabilisation...
> Les suivis des engagements :
> ... doit de plus respecter les caractéristiques et finalités de chacun des dossiers, les dispositions des Tarifs et Conditions et les exigences particulières de la Régie dans les décisions antérieures.

Moi, quand je vois ça je vois chacun des dossiers. Et dans la proposition qui est faite par le Transporteur on parle d'agrégation, évidemment pour le client point à point ici.

De plus, j'aimerais aborder un élément qui a été traité à différentes reprises, là. J'avais noté ça avant-hier, donc c'est des propos que monsieur Clermont a faits, je pense c'est voilà deux jours, à l'effet que les motifs ou enfin que la proposition, elle a incité les clients point à point à réserver à long terme, évidemment, pour pouvoir bénéficier du fait que les revenus, les revenus provenant des conventions à long terme pouvaient être réutilisés dans le futur pour brancher des nouvelles centrales.

J'aimerais juste ajouter qu'il y a une raison qui a été éludée. On n'a pas parlé beaucoup de ça. La raison principale pourquoi les gens, les clients point à point achètent du service de transport point à point c'est pour l'utiliser et accéder. Le service il part d'un point A, il va à un point B, soit un marché.

(15 h 01)

Il y a des raisons, c’est-à-dire on réserve pour aller à la Nouvelle-Angleterre parce que c’est un marché à prime, de connaissance générale, c’est un marché avec des bons prix, ainsi que New-York. Donc, il faut avoir en tête qu’il n’y a pas juste... le coût du tarif point à point ne paie pas

juste les ajouts au réseau. Il y a un service qui provient avec ça, il y a un accès, il y a une garantie d'accès. Et particulièrement quand on... il y a des réservations qui sont faites sur des périodes de vingt-cinq (25), trente-cinq (35) ans, cinquante (50) ans, c'est un accès à long terme. Autrement dit, avant qu'il y ait un renouvellement, renouvellement... c'est au moment du renouvellement qu'il peut y avoir un compétiteur qui peut dire : « Moi aussi j'aimerais accéder à ça, donc je vais accoter ta demande de renouvellement. » Évidemment, quand c'est trente-cinq (35) ans, ça prend du temps. Donc, je veux juste vous mettre ça en tête, qu'il y a une valeur au transport puis ce transport-là c'est pour accéder au marché.

Donc, ceci étant dit, la proposition d'agrégation du Transporteur ne respecte pas l'intention exprimée par la Régie dans la décision D-2009-089, à l'effet... je vais lire, évidemment, pour aller plus vite, uniquement la partie soulignée.

> Cette comptabilisation doit, de plus, respecter les caractéristiques et finalités de chacun des dossiers, les dispositions des Tarifs et conditions

et les exigences particulières de la Régie dans ses décisions antérieures.

Maintenant, je suis à la page suivante. L'AQCIE/CIFQ partagent l'opinion émise par la Régie dans la décision D-2009-71 concernant l'interprétation de l'article 12A.2. Qui, à mon avis, c'est clé du dossier ici, là, on a entendu les représentants d'Hydro-Québec expliquer leur interprétation de cet article-là. J'aimerais juste faire référence à ce qui a été dit dans cette décision-là, qui est la D-2009-71, qui faisait référence à deux décisions passées. Évidemment, je suis allé voir chacune des décisions, là, tout est cohérent. Donc, à trois reprises de suite la Régie s'est prononcée à cet effet-là. Ici ça dit que :

> L'objectif de l'article 12A.2 est d'assurer que tout nouveau raccordement génère des revenus additionnels...]

Évidemment, c'est nous qui avons souligné « additionnels ».

> ... qui permettent de couvrir les coûts qui y sont associés. Cet objectif est assuré par la neutralité tarifaire dont les modalités

s'adaptent aux circonstances particulières de chaque projet.

Ce matin il y a été mentionné que l'interprétation d'Hydro-Québec par rapport à l'application de cet article-là était celle qui a été appliquée dans le dossier de La Romaine. J'aimerais juste mettre en perspective temporelle les conventions de services qui ont été discutées dans le dossier la Romaine, ont été signées, conventions HQT MASS, HQT NE, là, de deux mille quatre cents mégawatts (2400 MW) auxquels je faisais référence, ont été signées le trente (30) juin deux mille neuf (2009). Puis la convention HQT Ontario a été signée le seize (16) octobre deux mille six (2006). Puis, juste pour mettre en perspective, la citation que j'ai mise ici provient d'une décision qui a été rendue le dix-huit (18) avril deux mille six (2006). Donc, à l'époque, si on se fie à ce qui était connu de... bien, on a lu ces décisions-là. On peut croire que l'article 12A.2 était associé à des revenus additionnels. Juste vous mettre ça en perspective.

En utilisant des revenus existants pour intégrer des nouveaux équipements n'apportant pas de nouveaux revenus, HQP prive ses clients existants de baisses de tarifs potentielles.

Évidemment, une allocation... ou la partie qui est socialisée équivaut à un ajout à la base de tarification. Le milliard, par exemple, là, de La Romaine. Et s'il n'y a pas d'ajout, là, de demande de transport supplémentaire, le dénominateur du calcul du tarif reste inchangé. Conformément à ce que je viens de dire, à la page 8 de la présentation, évidemment c'est un exemple fictif, là, afin juste de démontrer la façon directionnelle l'idée que je viens d'exprimer. C'est une simulation de l'impact tarifaire de la proposition du Transporteur en utilisant l'exemple de l'agrégation des centrales du complexe de La Romaine. J'ai utilisé La Romaine parce que c'est le quinze cent cinquante mégawatts (1550 MW), là, mais ça aurait pu être une autre centrale.

En prenant comme hypothèse que le revenu requis de trois milliards cent soixante-dix-neuf millions point sept (3 179.7 G) inclut l'allocation associée au branchement, appelons-le, d'une nouvelle centrale. Dans les deux cas - ceteris paribus, comme que les économistes aiment dire - quand on divise par un nombre de mégawatts qui est fixe, on arrive à soixante-quatorze point quatre-vingt-deux dollars (74.82 $). Évidemment, si

j'ajoute une nouvelle convention de services, le dénominateur est plus grand, le tarif est plus bas. (15 h 07)

Ce qui a été reconnu ce matin, là, que dans certaines circonstances, avant qu'il y ait repossession des... je ne sais pas si c'est le bon terme, là, mais avant que le Distributeur utilise des revenus existants pour payer des nouvelles... il y a une baisse de tarifs qui a été observée.

Et s'il y a une baisse de tarifs, alors s'il y a un nouveau branchement, nécessairement il y a un impact tarifaire parce que c'est suivi par une hausse de tarifs à l'année, au moment que le branchement a lieu.

Autre problématique liée à la proposition du Transporteur. Selon ma compréhension de la situation, c'est uniquement Hydro-Québec dans ses activités de production qui est susceptible de bénéficier de façon significative de ces modalités. Je suis conscient qu'il y a d'autres producteurs, d'autres clients point à point de la production au Québec pourraient, théoriquement, avoir les mêmes conditions.

Mais, compte tenu de différentes réalités québécoises où la production à plus grande échelle

est limitée à un seul producteur, soit Hydro-Québec Production, on peut penser que cette proposition-là est favorable à Hydro-Québec Production et moins à d'autres clients point à point.

Et cette situation-là est encore plus grande pour les clients point à point que leur génération, leur production, excusez-moi, est située à l'extérieur de la province.

C'est-à-dire il y a un client en Ontario qui veut construire une centrale de mille cinq cents mégawatts (1500 MW), il veut transiter l'énergie à travers le Québec en point à point, il doit être en compétition avec Hydro-Québec Production qui est au Québec.

Évidemment, avec des conventions long terme de la même grandeur, le client en Ontario ne peut pas utiliser les revenus excédentaires pour payer son raccordement de centrale en Ontario. Donc, il y a une différence entre le traitement des clients point à point à cet effet-là.

Prochaine page : Ajouts au réseau pour les clients de point à point, la suite. Évidemment, comme on a mentionné, la problématique est liée à l'utilisation des revenus existants. Je pense que tout le monde a une vision un petit peu plus

claire, là, de la situation depuis quelques jours d'audience.

La recommandation de l'AQCIE/CIFQ : S'assurer que l'allocation maximale du Transporteur pour répondre aux besoins des clients point à point soit octroyée uniquement pour des investissements au réseau générant des revenus additionnels.

Quand je parle d'additionnels c'est des revenus nouveaux, là, ça fait baisser le dénominateur si on parle de revenus liés à une réservation point à point standard, là, comme on a vue. Une modification en ce sens au texte des Tarifs et conditions devrait être apportée en phase 2 du présent dossier.

Finalement, s'assurer d'inclure, en phase 2 du présent dossier toujours, le raccordement des interconnexions à l'article 12A du texte des Tarifs et conditions afin d'assurer une cohérence avec le texte de l'appendice J qui traite des additions de centrales ainsi que d'interconnexions.

Et la dernière section : Planification de réseau dans le cadre de la politique d'ajouts. Excusez-moi, je vais prendre une gorgée d'eau. Le Transporteur mentionne dans son complément de preuve qu'il peut arriver que des ajouts excèdent

les besoins stricts du demandeur et que ces ajouts au réseau de transport principal soient au bénéfice de tous et puissent permettre l'arrivée de nouveaux clients ou une utilisation accrue par les clients existants du réseau sans investissements supplémentaires.

Le Transporteur justifie cette pratique par le fait que les nouveaux clients généreraient des revenus incrémentaux, des nouveaux revenus. Nouveaux revenus qui, selon la proposition du Transporteur, concernant les ajouts pour les clients point à point desquels on vient de discuter, pourraient potentiellement être utilisés pour des remboursements complémentaires ou pour payer pour des ajouts aux nouveaux équipements.

Évidemment, ici, avant qu'on ait une compréhension plus réelle de la proposition, on pourrait enlever ici « utilisés pour des remboursements complémentaires », là, et on pourrait s'assurer que c'est pour payer pour l'ajout de nouveaux équipements dans la proposition qui va être l'évaluation annuelle entre les annuités et les revenus.

Le troisième point c'est le projet Chamouchouane. Avant de parler de ce projet-là, on

est conscient que ce projet-là est en délibéré. La nature de nos commentaires est de façon prospective pour le prochain dossier Chamouchouane.

On a pris cet exemple-là pour montrer qu'effectivement, il pourrait y avoir des ajouts au réseau qui étaient socialisés à tous, qui pouvaient occasionner des surplus de capacité sur le réseau pouvant être utilisés par un client futur.

(15 h 12)

Donc, la génération considérée par HQT, c'est ça, donc le... Excusez-moi... la capacité... si on va à la page suivante. Comme mentionné dans notre mémoire, ce projet a été conçu en utilisant une prévision de la demande de pointe supérieure aux besoins générant des revenus, ce qui est contraire à la pratique usuelle. Si on va... je vais faire une référence au mémoire de l'AQCIE/CIFQ. Au tableau que j'ai modifié... Excusez-moi, je vais vous donner la référence exacte. Tableau 1 de la page 18. Donc, à la partie du haut du tableau, on voit « Valeur associée à la charge locale, au service de transport point à point et à la production raccordée de différentes demandes » Comme il a été mentionné, de façon juste, par les représentants du Transporteur, le

dossier Chamouchouane répondait à des besoins de croissance de charge liée à d'autres projets existant, soit le raccordement de La Romaine et ainsi que le troisième appel d'offres, enfin le dossier 2005-03 (R-3742). Et j'ai mis à ce tableau-là les hypothèses utilisées dans chacun de ces dossiers-là. La charge locale ainsi que les services point à point et la production raccordée. Production raccordée qui est utilisée pour la planification du réseau. Et ici on voit que les... d'un dossier à l'autre, si on part de la droite vers la gauche, on arrive, dans le dossier de la ligne Chamouchouane, à des revenus point à point de cinq mille cent trente-cinq mégawatts (5135 MW). Donc, ce montant-là, quand j'ai été valider les conventions de services existantes, je n'arrivais pas à ce montant-là. Donc, il y avait une disproportion entre les volumes ou, enfin, le volume de transport point à point qui a été estimé par le Transporteur et ce qui est effectivement dans... déposé à la tarifaire. Donc, on se questionnait sur l'hypothèse d'avoir utilisé, pour la planification du réseau, pour répondre à des besoins de fiabilité, j'en conçois... j'en conviens, excusez-moi, des besoins point à point

qui n'existent pas. Enfin, moi, je n'ai pas vu de preuve au dossier à l'effet que ça existait. Donc, nous, on voulait juste s'assurer que, dans le cadre de la politique d'ajouts, ici, que s'il y a une planification de réseau pour des besoins qui ne répondent pas à de la croissance, que la planification de réseau soit faite sur la pointe qui est prouvée qui y a du revenu avec.

Donc, l'AQCIE et le CIFQ recommandent à la Régie de codifier dans la politique d'ajouts ou dans les Tarifs et conditions le principe que la planification de réseau de transport doit être faite en fonction des besoins prévus de la charge locale ainsi que des besoins de clients point à point ayant des conventions fermes de long terme. Puis j'avais marqué « signées » dans mon mémoire mais... Cela complète la présentation.

Me PIERRE PELLETIER :

Q. **[171]** Je vous remercie, Monsieur Cormier. Monsieur Vézina, Monsieur Boulanger, est-ce que vous avez des commentaires à formuler pour la Régie?

M. PIERRE VÉZINA :

R. Oui, j'aurai deux commentaires. D'abord, bonjour au membres du banc. Écoutez, le premier c'est pour vous mentionner notre inconfort d'être ici. En ce

sens qu'on n'est pas des clients du Transporteur. On est des clients d'Hydro-Québec Distribution et c'est nous qui sommes ici à défendre nos intérêts. Je pense que ça témoigne de la particularité de la situation au Québec. On fait face, ici, à Hydro-Québec, TransÉnergie qui a deux clients majeurs, HQP et HQD, qui sont absents. Moi, j'en conclus que, cette proposition-là, c'est une proposition d'entreprise intégrée, qui le fait dans le cadre de son intérêt d'entreprise intégrée. Et c'est pour ça qu'on se retrouve ici, obligés, nous, de défendre nos intérêts spécifiques. Alors, il y a un contexte particulier et, dans ce cadre-là, j'inviterai la Régie à être particulièrement attentive à la protection, justement, de la charge locale, dans un premier temps.

(15 h 18)

Dans un deuxième temps, monsieur Cormier vient de le mentionner, d'aborder la problématique du dossier Chamouchouane en particulier, mais surtout du fait que, dans la notion de file d'attente, la clientèle locale est toujours la première. je pense que vous l'avez bien noté. Il y a eu plusieurs questions sur cet enjeu-là ce matin. C'est une de nos préoccupations. D'ailleurs, je

pense que, dans le dossier de Chamouchouane, on l'a mentionné, je pense qu'il faut que cet aspect-là soit traité et abordé de manière à ce qu'on trouve une formule qui soit, je pense, équitable. Parce que, là, on a peut-être un petit problème d'équité.

On l'a souvent mentionné à quelques occasions, là, même vous, je pense, madame Pelletier en particulier, la notion de, quand on monte la marche, elle est toujours un peu plus haute, la marche. Dans le cas de Chamouchouane, c'est mille deux cents mégawatts (1200 MW). C'est une très grosse marche. Je pense qu'il faut trouver une approche qui va faire en sorte que le prochain qui va se présenter puis qui va en bénéficier, alors que c'est la charge locale qui va avoir payé, qui a une formule qui va faire en sorte que lui aussi va venir contribuer.

Je vous mentionnerai que le Distributeur a ce genre de formule-là en particulier du côté des raccordements d'un nouveau secteur où lorsqu'il y a éventuellement de nouveaux clients qui s'amènent, ils sont obligés de contribuer aussi ou de rembourser une partie. Je ne sais pas, je n'ai pas la formule, mais il y a une problématique, et je pense qu'il faut absolument qu'elle soit adressée

correctement dans le cadre de cette politique d'ajouts.

M. LUC BOULANGER :

R. Bonjour, Madame la Présidente, Madame le Régisseur, Monsieur Pilotto. Je ne peux pas m'empêcher de ne pas parler, évidemment. Mais vous serez sans doute très surpris d'apprendre que j'appuie les propos de mon confrère Vézina cent pour cent. Et je ne peux pas non plus m'empêcher de vous dire qu'une des raisons pour lesquelles on est ici, c'est quand on a pris connaissance de la proposition d'Hydro-Québec, on a senti, de façon très lourde, que le Producteur était avantagé au dépens de la charge locale.

Et je dois aussi vous dire que je n'ai pas vu souvent des dossiers d'une nature aussi sibylline que celui-là. Quand on entend dire que des paiements ne sont pas des paiements, et quand on entend dire, un intervenant, un témoin qui aurait dû exprimer ça de façon plus claire, on en vient à se demander si ce n'était pas une stratégie qui se cachait derrière tout ça.

Et finalement je vous rappelle qu'il y a un décret de préoccupation, que le gouvernement a envoyé à la Régie en décembre dernier où il fait,

entre autres, mention qu'il s'inquiète de la détérioration, de la compétitivité des tarifs industriels, d'une part, et de la capacité de payer des usagers. Ce décret-là, il demande que la Régie en tienne compte dans l'établissement de ses tarifs. Et je vous soumets que l'exercice qu'on fait aujourd'hui va avoir un impact dans les tarifs, dépendant des modalités que vous allez choisir. Et certaines de ces modalités-là vont devoir nécessairement se traduire dans les tarifs du Distributeur et, par définition, dans les tarifs des usagers. Alors, j'aimerais que vous soyez bien conscient de ça.

Et au-delà de toutes les considérations des différents principes qu'on doit mettre de l'avant, monsieur Knecht a parlé du test économique, faut-il qu'en bout de ligne, il y ait quelqu'un pour payer la note. Au rythme où on va là, il y aura peut-être moins de personnes qui vont être capables de payer la note. Alors, il y a un test. Il y a des considérations économiques qu'il faut également aussi prendre en compte quand on met en place un système. Et ceci termine mes commentaires.

Me PIERRE PELLETIER :

Il est d'usage rendu là que je déclare que les

témoins sont à la disposition de la Régie et des autres participants pour contre-interrogatoire. Mais je ne pense pas que ce soit vrai. Je pense que ça va aller à demain.

LA PRÉSIDENTE :

Effectivement, je pense que ça va aller à demain. Il est quinze heures vingt (15 h 20). On va arrêter pour aujourd'hui. Donc vous n'êtes pas libérés. On va s'attendre à vous revoir demain matin à neuf heures (9 h 00). Et la première sur la liste pour contre-interroger les témoins, c'est maître Hamelin d'EBM.

Me PIERRE PELLETIER :

Est-ce que plusieurs participants ont prévu contre-interroger?

LA PRÉSIDENTE :

Bien, en fait, j'ai EBM qui a prévu un trente (30) minutes; la FCEI, NLH et UC s'étaient réservés des périodes respectivement de cinq, dix et cinq minutes. Alors, s'il y a des questions, elles seront très courtes, j'imagine. Et ensuite, c'est le contre-interrogatoire d'HQT où il y en avait pour deux cent quarante (240) minutes, donc à peu près quatre heures.

Me PIERRE PELLETIER :

Merci. Maître Hamelin.

Me PAULE HAMELIN :

Sous réserve de certaines vérifications, il se peut qu'on n'ait pas de questions pour l'AQCIE-CIFQ. Alors je voulais tout de suite vous le dire dans le cadre du calendrier. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup. Là-dessus, je vais vous souhaiter une belle soirée, et puis à demain pour le contre-interrogatoire.

AJOURNEMENT

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