

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS
D'ÉLECTRICITÉ D'HYDRO-QUÉBEC
POUR L'ANNÉE TARIFAIRE 2011-2012

DOSSIER : R-3740-2010

RÉGISSEURS : Me LISE DUQUETTE, présidente
M. MICHEL HARDY
Mme LUCIE GERVAIS

AUDIENCE DU 17 DÉCEMBRE 2010

VOLUME 7

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me PIERRE R. FORTIN
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me ÉRIC FRASER
procureur de Hydro-Québec Distribution (HQD);

INTERVENANTS :

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

Me DENIS FALARDEAU
procureur de Association coopérative d'économie
familiale de Québec (ACEFQ);

Me DOMINIQUE GUENIN
procureur de Association des redistributeurs
d'électricité du Québec (AREQ);

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

Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU
procureure de Conseil de la Nation Innu Matimekush-
Lac John (CNIMLJ);

Me ANDRÉ TURMEL
procureur de Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (FCEI);

Me GENEVIÈVE PAQUET
procureure de Groupe de recherche appliquée en
macroécologie (GRAME);

Me ANNIE GARIÉPY
procureure de Regroupement national des conseils
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);

Me DOMINIQUE NEUMAN
procureur de Stratégies énergétiques (SÉ) et
Association québécoise de lutte contre la pollution

atmosphérique (AQLPA);

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

Me STEVE CADRIN
procureur de Union des municipalités du Québec
(UMQ).

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES	5
PRÉLIMINAIRES	6
PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC FRASER	8
PLAIDOIRIE PAR Me STÉPHANIE LUSSIER	68
PLAIDOIRIE PAR Me DENIS FALARDEAU	95
PLAIDOIRIE PAR Me PIERRE PELLETIER	111
PLAIDOIRIE PAR Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU	148
PLAIDOIRIE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	173

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
C-8.13 : (ACEFO) Plan de plaidoirie . . .	68
C-4.18 : Plan d'argumentation de l'AQCIE et du CIFQ	111
C-4.19 : Décret 1122-2008	112
C-14.5 : (CNIMLJ) Plan de plaidoirie . . .	149
C-10.8 : Argumentation du GRAME	174
C-10.9 : Décision de la Cour suprême en date du 10 novembre 2008 (dossier 31782)	174
B-53 Réponse à la question confidentielle .	193
B-52 Plan de plaidoirie d'Hydro-Québec Distribution	193

R-3740-2010
17 décembre 2010

- 6 -

L'AN DEUX MILLE DIX, ce dix-septième (17e) jour du
mois de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du dix-sept (17)
décembre deux mille dix (2010), dossier R-3740-
2010, demande relative à l'établissement des tarifs
d'électricité pour l'année tarifaire 2011-2012.
Poursuite de l'audience.

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour à tous. Nous sommes maintenant rendu à la
période des plaidoiries. Avant ça peut-être deux,
trois petits points, ou enfin au moins un. Maître
Fraser, il y avait un petit bout d'engagement.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, un petit bout d'engagement, effectivement,
dont on m'a rappelé l'existence hier. En fait, il
s'agissait d'une question et non pas d'un
engagement. La Régie a adressé une question au
panel 3 ou 4, en fait au panel 4 sur une pièce qui
avait été déposée en partie sous pli confidentiel
qui faisait référence à un tableau qui était
caviardé. Alors, la réponse... En fait, nous avons

la réponse, donc les équipes ont travaillé là-dessus, et on va être en mesure de la déposer publiquement, donc on aura une version publique de la réponse probablement dès cet après-midi.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup. Avant de vous demander de faire votre plaidoirie, Maître Fraser, juste faire un petit rappel évidemment que la réplique aura lieu mardi, il n'y a pas de problème pour faire ça mardi.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Je veux juste vous rappeler que la réplique sert à répliquer aux arguments nouveaux faits par les intervenants dans leurs plaidoiries et que tout ce qui doit être fait en chef, dans la plaidoirie en chef doit être fait à ce moment-là. On veut s'éviter des suppliques et autres documents et procédures.

Me ÉRIC FRASER :

Il n'y a pas de problème. Écoutez, la réplique est toujours limitée aux arguments qui ont été présentés par les intervenants lors de leurs plaidoiries. Il y avait un dernier élément dont je

voulais vous faire mention tout de suite. On m'a fait part du... il s'agirait en fait d'un petit amendement à la requête où on y ajouterait l'article 74.2 dans le titre à la suite des nombreux articles qu'on met habituellement afin de... en fait de compléter dans le fond l'amendement qui a été fait au mois d'octobre par lequel nous avons ajouté une conclusion relative à l'entente d'intégration éolienne. Alors, je crois que ça termine pour les questions d'intendance.

PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC FRASER :

J'ai un plan d'argumentation qui est relativement détaillé pour vous permettre de suivre la plaidoirie en chef du Distributeur. Je vais peut-être attendre que tout le monde ait une copie avant de débiter. Tout d'abord, bonjour, puisque je n'avais pas, je ne vous avais pas encore salué, passant tout de suite aux éléments d'intendance.

Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Monsieur et Madame les Régisseurs.

Nous en sommes à la dernière étape de ce dossier tarifaire. Et c'est, je ne vous le cacherai pas, l'étape que je préfère parce que, parce que ça annonce la fin et aussi parce que j'aime bien ramasser, l'exercice de ramasser tous ces faits,

toutes ces réponses, toute cette preuve colossale qu'on peut déposer dans un dossier tarifaire, qu'on peut discuter avec tous les aléas et toute la complexité du processus de communication qui l'entoure.

L'argumentation nous permet, chacun à notre façon et chacun selon la partie qu'on représente, de ramasser cette information-là et d'en faire un tout si possible cohérent. J'ai pris l'habitude de toujours commencer avec une petite citation mes argumentations, et je suis un petit peu pris au piège parce qu'on me demande toujours quelle sera la prochaine puis je me sens une petite obligation d'en faire.

Et cette année, je me suis inspiré par, je me suis inspiré de Shakespeare, et on me dira qu'elle était facile. Donc c'est « Much ado about nothing » (beaucoup de bruit pour rien ou beaucoup d'agitation pour rien), et vous aurez compris que le « rien » c'est un gel des tarifs évidemment. J'aurais pu choisir une expression du type « il n'y en aura pas de facile » mais ça faisait un petit peu trop partie de hockey, et je me disais que le décorum du dossier tarifaire méritait un peu mieux.

Alors « Much ado about nothing » donc

beaucoup de bruit pour un gel tarifaire, mais aussi pour ce qui apparaît du Distributeur une simplification de son modèle, une augmentation de ses gains d'efficience a priori présentée au dossier, une amélioration des indicateurs de la qualité du service. En fait pour dire ou pour paraphraser notre président, monsieur Boulanger, nous avons un beau dossier tarifaire.

Le grand élément de contexte qui anime le dossier, c'est sans contredit la question du maintien des tarifs.

(9 h 9)

Évidemment, qui dit dossier tarifaire avec une absence de variation de tarif, une absence de hausse, dit risque réglementaire. Un risque bien évident qu'il y ait une baisse de tarif.

Et ça, ça m'inspire une réflexion parce que, évidemment, lorsqu'on se présente avec un dossier sans demande de fixation de tarif il y a deux questions qui se posent à l'utilité publique. Il peut rester chez lui, ne rien faire parce que les tarifs font le travail. On l'a déjà vu avec, par exemple, le Transporteur l'exemple qui me revient le plus facilement, qu'il a déjà sauté une année. On le voit souvent dans les juridictions

américaines où les distributeurs se contentent des tarifs qu'ils ont pendant plusieurs années puisque les tarifs font le travail. Donc, nous aurions pu rester à la maison, utiliser les mêmes tarifs qui, par ailleurs, sont objectivement raisonnables.

Mais arrêter le raisonnement à cette étape aurait été beaucoup trop simple. Et c'est un raisonnement qui aurait fait abstraction de la pression implicite ou de l'effet implicite de la réglementation, et de la réglementation sur le coût de service.

Et ici je fais écho à une question que vous avez posée, Madame la Présidente, à la FCEI sur la pression qu'avait Hydro-Québec de faire de l'efficacité, ne serait-ce que parce que c'était une compagnie publique qui faisait l'objet de beaucoup d'attention dans les médias.

L'attention médiatique c'est une chose, mais je vous dirais que l'attention réglementaire c'en est une autre et elle est beaucoup plus présente, elle est beaucoup plus efficace et elle force le Distributeur à présenter des dossiers toujours meilleurs et dans lesquels il doit arriver avec des éléments d'efficacité, c'est certain. Il y a toujours quelque chose, il y a toujours de

l'efficience dans ses dossiers et le Distributeur ne peut pas se permettre d'arriver devant la Régie les poches vides en ce qui concerne la qualité de son dossier, autant en termes de coûts qu'en termes d'indicateurs ou en termes de services rendus à la population. Et, malheureusement, parfois nous avons l'impression que les intervenants oublient cette réalité à laquelle le Distributeur est toujours confronté.

Revenons à l'élément principal. Donc, un maintien des tarifs peut effectivement engendrer un risque de baisse des tarifs au terme du dossier où on aura examiné le coût de service.

En fait, je pourrais tout de suite vous annoncer, et vous le savez probablement déjà, que ce n'est pas nécessairement au terme du dossier puisque nous savons déjà que le processus de mise à jour du taux de rendement pourra, entraînera certainement, puisqu'on l'a vu dans le dossier du Transporteur, une baisse du revenu requis du Distributeur selon les dernières informations du consensus.

Face à cela, le Distributeur vous a représenté, et je pense que monsieur Boulanger a fait un excellent témoignage sur cet élément, qu'il

serait inopportun d'envoyer un signal à l'effet que les prix sont à la baisse. Pourquoi? Parce que nous sommes dans un contexte où Hydro-Québec doit rencontrer des objectifs d'économies d'énergie très ambitieux. Et pour rencontrer ces objectifs, la tarification est un outil indispensable. Une baisse de tarif enverrait un mauvais signal.

L'autre élément est à l'effet que nous prévoyons dans l'avenir des hausses. Et je vous réfère ici évidemment aux hausses prévues du plan stratégique d'Hydro-Québec de l'ordre de deux virgule cinq pour cent (2,5 %) pour deux mille douze (2012) et deux mille treize (2013). Et je vous réfère aussi avec probablement un peu plus d'emphase la croissance des prix de l'électricité patrimoniale qui arrivera dès deux mille quatorze (2014).

Dans ce contexte et comme le présentait monsieur Boulanger, le Distributeur demande qu'il y ait un maintien des tarifs, peu importe les conclusions quant au revenu requis. Et face à ces conclusions, on demande soit la création d'un compte temporaire de maintien des tarifs qui permettrait de capter les montants du revenu requis nécessaire pour éviter une baisse.

Ce qui m'amène à la section 2, qui est un enjeu qui est lié à cette demande relative à un compte temporaire de maintien des tarifs puisqu'elle est liée à la stratégie du Distributeur et elle peut aussi, subsidiairement, répondre à l'objectif d'un compte de maintien des tarifs, le compte de nivellement.

Il y a ici deux éléments à aborder. Évidemment, le compte de nivellement fait partie intégrante de la stratégie du Distributeur pour son dossier tarifaire cette année. Puisque, comme vous le savez, il y a eu disposition ou versement dans le revenu requis d'une somme de trente-trois millions (33 M\$) du compte de nivellement.

Cette somme correspond à un excédent de cent millions (100 M\$) puisque c'est un compte qui, au moment du dossier tarifaire, s'établissait à cent trente-trois millions (133 M\$). On sait aujourd'hui par la réponse à l'engagement 16 que ce compte ne s'est pas résorbé, ne serait-ce un tant soit peu il a augmenté, nous en sommes maintenant à cent trente-sept millions (137 M\$).

(9 h 15)

Il y a donc une cohérence dans la position du Distributeur de verser trente-trois millions

(33 M\$) au revenu requis parce que l'ampleur du compte de nivellement s'explique par une situation climatique jamais observée depuis mil neuf cent soixante et onze (1971). Il y a donc une logique et une cohérence dans le traitement du compte de nivellement qui, bien entendu, est là pour absorber et niveler littéralement les aléas climatiques.

Et c'est un élément qui est important, si jamais la Régie décidait d'utiliser... en fait, il y a deux étapes à cette question-là. Si la Régie acceptait la proposition du Distributeur de maintenir les Tarifs que nous avons actuellement, et une fois cela fait, si la Régie - la deuxième question, c'est : est-ce que nous maintenons les Tarifs via un nouveau compte ou via le compte de nivellement, auquel a fait référence monsieur Boulanger.

La préoccupation du Distributeur, c'est de maintenir cet élément de cohérence à l'effet que le compte de nivellement ne devienne pas un outil de stabilité tarifaire et que ce serait exceptionnel que de l'utiliser à cette fin.

La prévision de la demande. La prévision de la demande, c'est ce que j'appellerais cette année mon enjeu maringouin, concept auquel... concept

théorique important auquel je faisais référence l'an dernier. Vous savez, ces enjeux qui reviennent toujours comme un maringouin l'été qui nous tourne autour de la tête et qu'on n'est pas capable d'écraser, par une nuit chaude de juillet là. Je pense que vous pouvez comprendre le principe.

Donc, la prévision de la demande cette année, c'est mon premier enjeu maringouin parce que c'est un enjeu qui revient systématiquement, qu'on n'est malheureusement pas capable d'écarter, mais pour lequel le Distributeur présente toujours une preuve d'aussi bonne qualité.

Évidemment, le Distributeur utilise une méthodologie conforme aux meilleures pratiques, une méthodologie qui, je vous le rappelle, a été présentée et reconnue par la Régie à de maintes reprises. Et là « à de maintes reprises » et on recule loin - cette méthodologie a été présentée dans le dossier tarifaire de TransÉnergie, son premier, le premier dossier tarifaire d'Hydro-Québec qui portait le tiret 98, 3401-98; méthodologie qui a été présentée également dans le premier plan d'approvisionnement du Distributeur, le plan deux mille deux (2002), deux mille onze (2011); méthodologie qui a été présentée dans la

vie sur le Suroît.

Une méthodologie qui a été présentée dans le plan d'approvisionnement deux mille cinq (2005), deux mille quatorze (2014); une méthodologie qui a été présentée également dans le plan d'approvisionnement deux mille huit (2008), deux mille dix-sept (2017); et j'en passe puisque c'est une méthodologie qui a également été examinée et présentée dans le cadre des dossiers tarifaires.

Ce qu'on a pu constater cette année - et je vous réfère au témoignage de monsieur Nadeau, notamment aux notes sténographiques du sept (7) décembre, aux pages 181 à 188 - c'est que la prévision de la demande est un processus en amélioration continue où le Distributeur procède à une mise à jour systématique des paramètres, ce qui est qualifié de calibrage dans les notes sténographiques.

Évidemment, ce témoignage-là s'inscrivait dans, je crois, des questions de la FCEI, et je crois qu'il y a eu des questions similaires également de Stratégies énergétiques. Où on questionnait la prévision de la demande au secteur résidentiel et, notamment la prévision des mises en chantier et la présence d'un biais.

Vous aurez noté que la preuve de monsieur Nadeau est à l'effet qu'il n'y a pas de biais statistiquement significatif qu'il a procédé à des tests pour vérifier cela. Mais, on a des contestations d'intervenants qui reviennent systématiquement.

Cette année, c'est différent puisque avant c'était la surestimation de la prévision industrielle. Maintenant, c'est la sous-estimation du secteur résidentiel.

Mais, vous constaterez qu'il n'y a aucune preuve probante ou scientifique ou d'expertise qui conteste la qualité de la prévision du Distributeur. Il n'y a personne chez les intervenants qui ne fait de la prévision. Les intervenants font des constatations et émettent des hypothèses fondées sur des intuitions. Il n'y a aucune analyse transcendante, on fait des tableaux, on constate. On constate ce que tout le monde constate.

Par contre, l'exercice de prévision est un exercice beaucoup plus complexe. Et l'extrait du témoignage de monsieur Nadeau auquel je vous réfère est très pertinent à cet égard puisqu'il explique comment, lorsqu'on a une tendance qui se répète

d'année en année, le Distributeur ou la méthode utilisée intègre les éléments de cette tendance.

Vous irez voir dans le témoignage où il dit « nous avons la chance de faire plusieurs prévisions, nous avons la chance chez Hydro-Québec de pouvoir intégrer le plus d'informations à jour pour le dépôt du dossier tarifaire ».

9 h 22

Cela étant dit, ce n'est pas un gage que la prévision sera sans écart, mais à partir du moment où on sait que la prévision utilise toujours la meilleure information, à partir du moment où on sait qu'elle est faite à partir d'une méthode valide et reconnue on ne peut poser de conclusion sur sa qualité. Et ce n'est pas parce qu'on assiste à plusieurs années où il y a une tendance qu'on doit nécessairement donner un tour de vis au modèle et la façon dont je m'explique ça c'est par exemple la météo. Vous vous souviendrez, ce n'était pas l'été dernier mais deux étés où il a plu tout l'été, presque tout l'été.

La réaction naturelle, la réaction intuitive c'est de dire quand ça fait deux semaines qu'il pleut, on se dit toujours bien demain il va faire beau. Ça fait deux semaines qu'il pleut. Mais

demain il pleut encore puis ça s'adonne qu'il va pleuvoir tout l'été.

Un prévisionniste ne doit pas se fier à des intuitions et ne doit pas se fier à l'intuition dégagée par une tendance, il doit refaire sa prévision à partir de l'information la plus récente qu'il possède, la dernière information et à ce moment-là son modèle va donner des résultats et bien que les résultats soient contre-intuitifs c'est l'importance d'utiliser la meilleure information et de ne pas se laisser guider par des simples intuitions.

Tout ça pour terminer, pour dire qu'évidemment on conteste la prévision, on dit qu'il y a une sous-estimation qui fait en sorte que le Distributeur aurait été avantagé, mais il faut regarder le portrait global puisque les récentes années il y a eu une surestimation en raison du contexte économique qui a entraîné une dégradation importante de la consommation chez les consommateurs industriels.

Les approvisionnements et là je constate que j'aurais pu ajouter un autre sous-titre sous approvisionnements puisqu'on ne parlera que des transactions financières qui est le principal enjeu

qui a été soulevé. Et ici j'aurais pu utiliser une autre expression shakespearienne et j'aurais pu vous dire « différer ou ne pas différer, telle est la question ».

Donc lorsqu'on parle des transactions financières on a deux questions essentiellement à examiner. Est-ce que je dois différer ou ne pas différer? Et une fois que j'ai répondu à cette question-là, qu'est-ce que je fais? Est-ce que je procède à des ventes sur le marché ou à une transaction financière tel qu'il se retrouve au dossier?

Alors la décision de ne pas différer. La décision de ne pas différer dans le dossier elle est motivée par une constatation brute, dure, solide, un solde du compte d'énergie différée estimé à un peu plus de vingt-six térawattheures (26 TWh) en deux mille vingt-sept (2027).

Je ne vous reviens pas sur les détails du pourquoi on arrive à vingt-six térawattheures (26 TWh), mais on comprendra ou en fait on se souviendra qu'il s'agit essentiellement de la dernière prévision incorporant la hausse patrimoniale et incorporant également l'efficacité énergétique et les efforts considérables du

Distributeur en efficacité.

Une fois que le Distributeur est face à ce constat, il doit prendre une décision. C'est une décision qui va s'inscrire si on veut dans le contexte des Conventions d'énergie différée où il a trois rendez-vous par année où il doit se demander, est-ce que je diffère ou est-ce que je, j'allais dire consomme, mais évidemment est-ce que je revends ou est-ce que je vends? Il faut toujours faire attention, mais évidemment c'est : est-ce que je diffère cette énergie ou est-ce que je l'utilise, je fais d'autre chose avec? Il y a trois rendez-vous.

Toutes choses étant égales par ailleurs ici. La lecture qu'a fait le Distributeur pour différer en deux mille dix (2010) et pour dire qu'il diffère en deux mille onze (2011) de manière prévisionnelle pour son dossier tarifaire. Donc lorsqu'on se positionne aujourd'hui cette décision-là c'est la bonne décision. C'est la seule décision puisque ne pas différer selon les informations qu'on a aujourd'hui entraînerait un solde du compte qui serait invivable.

Et le Distributeur ne joue pas à la loterie. Le Distributeur ne se demande pas si dans

six mois il va y avoir des prix mirobolants qui vont faire en sorte qu'il peut retarder sa décision de six mois, il peut retarder sa décision d'un an. Le Distributeur doit se poser la question trois fois par année et lorsqu'il a pris ses décisions, ses décisions étaient les bonnes et ça c'est incontestable.

Ce qui fait que toute argumentation ou toute velléité de dire que oui, mais on aurait pu attendre, oui, mais peut-être que si, n'enlève rien à la qualité de la décision qui a été rendue en deux mille dix (2010) et la qualité de la décision qui est prévue en mode prévisionnel pour deux mille onze (2011).

Par ailleurs, il s'agit bien entendu d'une stratégie qui est conforme à la finalité des conventions. Donc et je vous réfère ici à la décision D-2008-076, à la page 6 et je vous citerais plus exactement le deuxième paragraphe :

La Régie considère que cette possibilité de revente est importante pour conserver la flexibilité du Distributeur en matière de gestion de ses approvisionnements. Elle l'est également pour ramener à zéro le solde

du compte d'énergie différée avant le
31 décembre 2020.

C'est donc... l'exercice de ne pas différer est donc non seulement une bonne décision, mais c'est une décision qui est tout à fait conforme à la finalité des conventions d'énergie différée, qui est conforme à la compréhension que le Distributeur en a toujours eue et la compréhension qu'en a la Régie. Ça fait partie de cette dynamique de cet outil de gestion dont s'est doté le Distributeur.

9 h 30

Cela étant dit, la question qui se pose maintenant, lorsqu'on a répondu oui à « Je ne diffère pas », qu'est-ce qu'on fait? Est-ce qu'on procède à une vente sur le marché ou est-ce qu'on procède à une transaction financière?

En fait, s'il n'y avait pas de transaction financière je vous dirais qu'on procède à une vente sur le marché. Mais à partir du moment où il existe une transaction comme la transaction financière, c'est ce qu'appelleraient les Chinois un « no-brainer ». La question est simple. Il y a des économies de près, des gains estimés à vingt-deux millions (22 M\$). On s'économise les frais de transport, les frais de courtage, les frais de

transit. La transaction financière, lorsque comparée à une vente directe sur le marché, est avantageuse. C'est comme utiliser le marché sans ses inconvénients. Puisqu'évidemment je vous rappellerai que le prix est toujours fonction du marché et que le delta peut être positif, mais peut aussi être négatif. Donc, c'est la marché moins ses inconvénients.

C'est aussi une stratégie qui est conforme au cadre juridique. Et là je vais ouvrir une parenthèse pour dissiper la confusion, confusion qui peut effectivement être compréhensible puisque ça devient compliqué la question des approvisionnements puisque le Distributeur fait l'objet d'une réglementation particulière et que c'est un domaine technique. Et je peux comprendre que certains, certains intervenants, certains analystes et même certains experts s'y perdent parfois. D'où l'ouverture de cette parenthèse et peut-être une ré précision de certains termes.

Les transactions financières, moi-même je vais faire attention pour ne pas culbuter sur certains principes. Les transactions financières sont des transactions de court terme réalisées sous le parapluie de ce qu'on appelle les « conventions

de transactions ».

Les conventions de transactions sont des conventions types que le Distributeur a signées avec la plupart de ses contreparties pour les transactions de court terme. Le Producteur est là-dedans, mais on peut penser à tous les « brokers », EBMI est là-dedans, nos principaux partenaires pour le marché du court terme. Il s'agit de conventions types, de contrats standardisés. On appelle ça dans notre jargon des « EEI » parce que c'est des contrats qui viennent de l'Edison Electric Institute et qui contiennent, dans le fond des contrats standards où les principales clauses sont réglées entre les principaux joueurs, ce qui permet de faire des transactions rapides pour lesquelles on ne s'entend pas pour l'ensemble du côté normatif du contrat, mais on a qu'à s'entendre sur les éléments business des transactions : le prix, le volume, les modalités fines de livraison. Donc, c'est un outil qui permet de transiger rapidement.

Cet outil des conventions de transactions a été discuté par le Distributeur à l'occasion du dossier de la dispense, la dispense de procéder par appels d'offres pour faire des achats d'électricité.

Cela étant dit, c'est le seul lien qu'il y a entre la transaction financière et la dispense. Parce que la transaction financière n'est pas un achat d'électricité, c'est une vente d'électricité. Et lorsqu'on parle de vente il n'y a pas d'obligation de par la loi de procéder par appels d'offres. Les articles 74.1 et .2 ne s'appliquent pas.

Donc, la transaction financière n'est pas une transaction sur dispense. C'est la raison pour laquelle je vous cite la décision, là j'ai dit D-2020-109, mais c'est 2010 et j'imagine que c'est un lapsus parce que si on n'avait pas agi aujourd'hui, en deux mille vingt (2020) le compte d'énergie différée aurait été très très élevé. Qui est une décision assez récente et qui exprime le droit d'une manière très claire lorsqu'on y affirme :

Ces dispositions de la Loi ne visent pas la revente de surplus d'électricité. Cela relève de l'optimisation du portefeuille d'approvisionnement du Distributeur et donc de sa gestion.

Cela étant dit, il s'agit d'une décision

fondée, d'intérêt, celle de ne pas différer.

Procéder par transactions financières est également d'intérêt pour l'ensemble de la clientèle puisque c'est avantageux lorsque comparé au marché. Et il s'agit d'une stratégie qui est conforme au cadre juridique.

Une fois qu'on a dit ça, ça n'empêche pas que, dans une perspective de long terme, dans un autre dossier, les intervenants puissent poser des questions, puissent se demander s'il s'agit d'une stratégie de long terme. Ça n'empêche pas ça. Il y a personne qui n'est brimé par le fait que le Distributeur a optimisé sa gestion en matière d'approvisionnement et le fait que la question pourra être discutée dans un autre dossier l'année prochaine. C'est deux choses.

9 h 35

Et la gestion quotidienne, elle est quotidienne, on doit y faire face, et le Distributeur doit toujours prendre les meilleures décisions pour l'ensemble de sa clientèle. La réglementation continue, mais les obligations par rapport à l'alimentation et par rapport à la réduction de ses coûts et l'optimisation de ses coûts continuent aussi à deux rythmes qui parfois

ne se rencontrent pas.

Efficienc e et coût de distribution. Alors, ici, ce n'est pas mon sujet maringouin, c'est mon sujet - je cherche les mots - j'allais dire « retour à la case départ », mais ce n'est pas tout à fait ça. Ce n'est pas un maringouin parce qu'on a vu des concepts revenir, mais j'avais l'impression... on pourrait dire que c'est ma section cette année « économie 101 ». Je vais me répéter, mais ce n'est pas grave en argumentation se répéter quand on répète les bonnes choses là.

Quels sont les faits du dossier? Un maintien des Tarifs, une amélioration des indicateurs d'efficienc e et une amélioration de la qualité du service. Ça, ce sont les faits concrets, vérifiables et vérifiés.

Quel est le bruit? C'est la confusion entre les économies d'échelle, les efforts d'efficienc e concrets, la capacité des systèmes de faire des coûts... diviser les coûts marginaux par rapport au coût moyen. Est-ce qu'un coût moyen marginal, c'est quand même un coût marginal? Est-ce que je fais des rendements décroissants? Des rendements croissants? Beaucoup de bruit.

Et j'ai l'impression - et c'est une

formule, c'est une impression bien bien personnelle - que le dossier est tellement intéressant d'un point de vue coût, qu'il faut trouver quelque chose à quelque part, il faut gratter un peu pour mettre du piquant. Et puis, dans le fond, effectivement, ça a marché.

Une fois que j'ai parlé du bruit, il faut revenir aux éléments... encore aux éléments concrets. Le Distributeur, au-delà des concepts, au-delà des coûts moyens et des coûts marginaux, au-delà des économies d'échelle, le Distributeur fait des efforts d'efficience concrets. Ce sont des actions précises, concrètes. Et le Distributeur doit faire face à des coûts marginaux sans cesse croissants.

Et là on va arrêter de tergiverser. Les coûts, c'est toujours plus cher. Les économies d'échelle sont intégrées naturellement, mais les coûts, c'est toujours plus cher. Remplacer un groupe dans une centrale thermique en réseau autonome, ça coûte plus cher l'année prochaine que cette année, et ça coûte beaucoup plus cher cette année qu'il y a cinq ans. Changer ma flotte de véhicules, ça coûte plus cher que la changer il y a cinq ans.

Les usines de montage de Ford, si elles produisent la même camionnette à chaque année, ils n'en font pas plus d'économies d'échelle. La Ford va toujours être plus chère à chacune des années. Les coûts auxquels doit faire face le Distributeur sont des coûts qui ne cessent de croître.

Lorsqu'on discute de la formule paramétrique, il m'apparaît important de la resituer dans son contexte. Évidemment, la formule paramétrique est un modèle qui est relativement récent - et j'ai inscrit dans mon plan « proposée en deux mille sept (2007) pour application à l'année témoin deux mille huit (2008) ».

C'est un outil que le Distributeur utilise lui-même. C'est un outil utile qui permet d'établir son enveloppe budgétaire. Parce qu'il ne faut pas oublier que lorsqu'on est en année témoin projetée, pour être capable de faire un dossier qui soit... qui permet d'avoir une décision en temps opportun, le Distributeur arrête ses chiffres au mois d'avril. On est donc huit mois avant la fin du dossier tarifaire.

Donc, la formule paramétrique nous permet d'avoir une approximation pour établir une enveloppe budgétaire globale. C'est donc très utile

pour le Distributeur, mais c'est également très utile pour le régulateur puisque ça permet de faire un examen du dossier sans nécessairement devoir faire un examen ligne par ligne, exhaustif. Ça permet d'avoir une formule qu'on peut voir évoluer d'une année à l'autre. Cette formule, elle est simple d'application et elle s'inspire, évidemment, d'un modèle de réglementation incitative.

9 h 42

Si tout le monde s'entend pour dire que des formules similaires dans un contexte de réglementation incitative génèrent de l'efficacité, alors tout le monde s'entend également pour dire que cette même formule appliquée dans un contexte de réglementation du coût de service génère elle aussi de l'efficacité.

Et à cet effet je vous ferai remarquer que les formules qu'on retrouve dans la réglementation incitative qu'elles soient chez Gaz Métro ou chez Gazifère ou même chez certains distributeurs ontariens ont également un facteur de croissance, malgré la présence de coûts fixes.

C'est un modèle qui doit être évalué de façon globale puisque la modification d'un paramètre peut amener la modification d'autres

paramètres et là je reviens à la question de l'efficacité. Lorsque le Distributeur utilise sa formule pour établir son enveloppe globale pour le dossier tarifaire et qu'il se met un objectif d'efficacité de deux pour cent (2 %) il doit vivre avec cet objectif, et ça peu importe la manière, mais ce qui est important c'est que l'objectif d'efficacité est inscrit dans la formule, l'enveloppe globale est établie sur cette base-là et ensuite de ça l'année continue, les gestionnaires doivent préciser leur budget pour l'année deux mille onze (2011). Par contre, l'objectif d'efficacité demeure et le Distributeur doit vivre avec cet objectif qu'il s'est lui-même imposé.

Et pour être capable de vivre avec un objectif comme celui-là il faut être capable de faire de l'efficacité, de mettre en place des mesures concrètes qui vont permettre de vivre avec l'enveloppe globale établie par le modèle.

On a également appris que c'était un modèle qui était robuste. Malgré la courte expérience et là je vous fais référence au témoignage de monsieur Verret, aux notes sténographiques du neuf (9) décembre, aux pages 128 et 130. Alors qu'il nous

indiquait que dans les faits le modèle pour les charges, évidemment c'est un modèle qui s'applique aux charges d'exploitation.

Depuis deux mille huit (2008) le Distributeur a dépensé seize millions (16 M\$) de plus que le montant des charges d'exploitation déterminées par le modèle. Donc on voit que les chiffres sont relativement robustes et on voit aussi qu'il n'a pas dépensé moins, mais bien plus.

Ce qui m'amène à une dernière réflexion sur le modèle et qui m'est, réflexion qui m'est apparue hier soir, lorsque je révisais certaines décisions et je ne sais pas si c'est dans la décision deux mille dix (2010) ou dans la décision deux mille neuf (2009). Et lorsque je dis deux mille dix (2010), deux mille neuf (2009) c'est évidemment dossier tarifaire. C'est peut-être dans les deux en fait. Où évidemment la Régie et je paraphrase, vous m'excuserez, tient compte du modèle global incluant la formule, mais procède par ailleurs à un examen spécifique.

Ce qui m'amenait deux réflexions, alors on a le meilleur des deux mondes ici. Donc on a une formule qui nous permet d'apprécier le dossier sous un autre angle et on se réserve le droit par

ailleurs de faire un examen spécifique, ce qui permet dans le fond de, à la Régie de poser certaines, un certain regard sur certains postes et faire des coupures ce qui ne serait pas le cas dans un modèle de réglementation incitative par exemple.

Première réflexion, donc ce modèle-là n'est dans le fond qu'un avantage supplémentaire.

Deuxième réflexion, c'est que dans une de ces décisions-là ou peut-être dans les deux, la Régie disait aussi nous ne sommes pas liés par le modèle et on peut en changer les paramètres quand on veut.

Et là je crois qu'il serait, il m'est apparu important de peut-être répondre à partir de ma première constatation où on a effectivement un système qui permet dans le fond, on a une formule qui nous permet d'avoir une appréciation différente du coût de service, mais on se réserve le droit de faire un examen, ligne par ligne, selon le coût de service. Donc on se réserve le droit de rectifier certains postes.

Qu'il serait important de fixer la formule et de dire qu'on la conserve et qu'on ne reviendra pas nécessairement en en changeant les paramètres

ou en permettant qu'on puisse en changer les paramètres, ne serait-ce que pour qu'on puisse avoir un regard avec une meilleure historique, qu'on puisse porter encore un meilleur jugement sur cette formule ou à tout le moins un jugement plus éclairé puisqu'on aura un historique, on aura de l'histoire quant à sa performance de son évaluation.

Et cet avantage d'avoir le meilleur des deux mondes avec la formule et l'examen spécifique m'amène aussi à resouligner avec vigueur que dans une telle perspective croyez-vous que le Distributeur peut vraiment se présenter et vivre sans avoir une obsession de l'efficacité.

Dans la mesure où malgré la présence d'une formule qu'il utilise lui-même et à laquelle il se lie, il y a encore la possibilité qu'il y ait un examen, ligne par ligne, où il peut encore être coupé. Il doit absolument arriver avec des éléments concrets d'efficacité et je vous dis ça parce que, et j'ai l'air un peu obsédé par cette question-là et c'est parce que j'ai l'influence de gens qui sont vraiment obsédés lorsqu'on prépare les dossiers et lorsqu'on assiste à des réunions de préparation de dossiers, monsieur Boulanger, le

terme « efficience » revient systématiquement.

L'efficience c'est une réalité à laquelle on doit faire face à tous les jours et à laquelle on ne peut échapper dans un contexte d'examen aussi serré que celui de la réglementation.

9 h 48

Et je ne vous dis pas que c'est toujours facile de faire tourner une grosse machine comme Hydro-Québec, mais c'est effectivement une obsession de tous les instants. Et je crois qu'il y a des résultats qui sont assez tangibles et qui méritent d'être soulignés par le procureur ici présent.

Les éléments spécifiques maintenant. En fait, une constatation au terme du dossier c'est qu'il nous semblait qu'il y avait un mandat au terme de la décision D-2010-022 qui était de clarifier les critères et de réduire le nombre d'activités spécifiques. Et à ce titre je crois que c'est ce qui vous a été présenté. Et je ne crois pas que ce soit nécessairement l'objectif des intervenants que le même, en fait il y a eu des preuves qui arrivaient à ce même objectif de clarification et de réduction du nombre d'activités spécifiques.

Ce qui m'amène une autre réflexion. Les éléments spécifiques sont établis en même temps que la formule au mois d'avril. Et je vous disais que, bon, la formule son utilité c'est justement de permettre de se faire une enveloppe globale ou d'établir une enveloppe globale de manière un peu grossière vous me direz, mais on est huit mois avant l'arrivée de l'année, donc on est dans un processus budgétaire qui est vraiment très très prématuré.

Mais c'est la même chose pour les éléments spécifiques. On sait qu'on va faire certains exercices qui sortent de l'enveloppe globale, mais on n'a pas encore tous les détails. On va les avoir au fur et à mesure que l'année va avancer et on va les avoir lorsqu'on va exercer l'activité.

Donc, lorsqu'on nous fait le reproche qu'il n'y a pas suffisamment de pages dans le dossier tarifaire justifiant un élément spécifique, il faut tenir compte de cette réalité-là. L'élément spécifique il est déterminé en même temps. C'est un exercice budgétaire, donc c'est un exercice qui est fait de manière prévisionnelle, de manière hâtive.

Et cela étant dit, s'il fallait respecter les critères de la FCEI et d'avoir cinquante (50)

pages par quatre millions (4 M\$) pour les charges d'exploitation du Distributeur, ça nous prendrait un dossier tarifaire d'environ trente-huit mille (38 000) pages. Et c'est excessif je pense.

Coût de retraite. C'est mon deuxième sujet maringouin, mais j'y ai repensé puis maringouin ce n'est pas suffisant parce que le coût de retraite c'est pas mal plus gros qu'un maringouin. Je pense que c'est mon sujet mouche, mouche au chalet. Hein! Vous savez cette mouche on a l'impression qu'elle est morte entre la contre-fenêtre et la fenêtre du chalet. Parce qu'on est en automne puis il a fait froid, on dit elle a probablement gelé cette nuit. Puis là le soleil ressort puis elle ressuscite.

Bien je vais vous avouer que c'est un petit peu de même que je me sens avec le coût de retraite. C'est mon sujet mouche parce que je le pensais vraiment mort et enterré puis j'avais des maudites bonnes raisons parce que j'avais une décision dans ma poche, la D-2009-016 qui refusait un compte de frais reportés. Ça fait qu'on pourrait dire que je faisais mon « smart » en disant que l'AQCIE ne réussirait pas à introduire ça dans le dossier tarifaire. Et j'ai eu une grosse surprise parce que je n'avais pas raison, ça a été

réintroduit dans le dossier tarifaire. On appelle ça « un risque réglementaire ». Parce qu'on pense que c'est « canné » puis ça ne l'est pas.

Mais quand on parle de risque réglementaire on parle aussi d'un élément où je n'ai pas de preuve. Je n'y ai pas pensé parce que j'avais une bonne décision, ça fait que je n'avais pas raison de me soucier de ça. Et j'ai une préparation plutôt sommaire parce que je ne pensais pas qu'on allait en parler, ça fait que je n'ai pas de preuve, je ne suis pas allé voir les experts. Je n'y ai pas pensé, je ne suis pas préparé. On appelle ça « un risque réglementaire », puis lorsqu'on parle de coût de retraite on appelle ça « un gros risque réglementaire ».

Et cela m'amène, et je passe du très très, très très général au très très particulier. Les oreilles m'ont silé, comme dirait ma mère, lorsque j'ai entendu l'AQCIÉ dire qu'ils voulaient la mise en place d'un compte de frais reportés dès deux mille dix (2010). Ça grinçait beaucoup dans mes oreilles parce que dès deux mille dix (2010) c'est comme cette année puis l'année est finie, et c'est ce que j'appellerais définitivement de la réglementation rétroactive et définitivement un

appel déguisé de la décision D-2009-117. Parce qu'évidemment j'ai une décision dans mes poches puis ça a été refusé, mais j'ai aussi une autre décision où ça n'a pas été accepté non plus, mais non pas avec les mêmes motifs que dans D-2009-016. Et à ce titre, si j'ai beaucoup d'incertitudes, ici j'en ai un peu moins, mais je tiens quand même à la plaider avec vigueur. Donc, une mise en place en deux mille dix (2010) c'est très très tardif. Ça va à l'encontre des décisions qui ont été rendues l'an dernier.

9 h 56

Et c'est, de manière plus spécifique, de la réglementation rétroactive puisqu'on viendrait... on viendrait agir sur une année prévisionnelle terminée, donc on viendrait changer la réalité réglementaire.

Une fois que j'ai dit tout ça, le Distributeur admet et constate, sans aucun problème, le fait qu'il existe une variabilité, laquelle est bien évidente. Et là je viens probablement de scooper mon confrère maître Pelletier parce qu'il n'aura pas besoin de plaider là-dessus, on l'admet tout de suite. C'est un peu dommage parce que je sais qu'il avait travaillé

très fort, ça paraissait lors de son contre-interrogatoire, mais ce sont les aléas de la pratique. On ne contestera pas ses frais.

Un variabilité qui est bien évidente. Par contre, je vous ferais remarquer que l'ardoise est effacée parce que si on fait un historique deux mille quatre (2004), deux mille neuf (2009), il y a eu une sous-facturation, donc il n'y a personne ici - et là je réfère à la réponse à la question 22.1 de la demande de renseignements numéro 2 de la Régie - il n'y a personne qui a été une victime ici. On repart à zéro.

Je comprends également de la preuve qui a été faite que le compte de frais reportés est un mécanisme exceptionnel pour ce type de coûts. Donc, ce n'est pas pour rien que j'avais une décision dans mes poches parce qu'on n'en voit pas beaucoup. Je comprends de la preuve qui a été faite que les exceptions sont peu nombreuses, elles sont récentes. Je pense au domaine canadien, donc il y avait une décision sur... de la BCUC et une décision de l'OÉB.

Je comprends qu'habituellement, ce sont les utilités, dans c'est le Distributeur qui en fait la demande et c'est tout à fait logique parce qu'on se

débarrasse d'un risque et, dans le fond, on aurait tout intérêt à le faire.

Par contre, ce n'est pas la position d'Hydro-Québec parce qu'on a un enjeu sérieux IFRS, une préoccupation que... en fait, je vous dirais que la préoccupation IFRS est tellement sérieuse qu'elle fait en sorte que nous nous opposons à un compte de frais reportés, alors qu'à titre d'entité réglementée, on n'aurait pas vraiment de raison. Et c'est pour ça qu'on vous soumet qu'on a une nette préférence pour un mécanisme qui ressemblerait plus à une mise à jour, si mécanisme il devait y avoir.

Mais, pour tout ça, ça prend de la réflexion. Ça prend de la réflexion parce que, comme je vous l'ai dit, c'est un risque élémentaire et on n'a pas fait la preuve qui va avec ça. C'est un enjeu qui concerne les deux divisions et qu'il y a une analyse supplémentaire à faire en ce qui concerne l'impact des IFRS. Il y a une analyse supplémentaire à faire en ce qui concerne, en fait, les deux aspects de l'impact des IFRS, donc la possibilité de vivre avec un compte de frais reportés si jamais la Régie voulait aller dans ce sens-là, entre... pour la comptabilité corporative.

Ensuite de ça, il y a une réflexion à faire

puis que j'ai compris que les IFRS pourraient également avoir une incidence sur la volatilité, mais ça, il n'y a pas de preuve là-dessus. Et comme je vous ai dit, on n'a pas fait l'exercice puisque l'enjeu est apparu trop tard sur le radar.

Dernier élément qui, en fait, participe là de la même thèse, c'est qu'il y a eu une décision, une décision procédurale, dans le dossier du Transporteur à l'effet qu'il n'examinait pas la question du coût de service puisque cette... la question du coût de retraite, pardonnez-moi, puisque cette question est examinée dans le dossier du Distributeur. Et je crois que la moindre des choses serait effectivement qu'on puisse constater ces éléments de variabilité, mais lorsqu'il s'agit de proposer des formules de correction, la moindre des choses serait que les deux unités réglementées puissent présenter une proposition, puissent présenter un dossier.

Et je vous avouerai que le dossier des IFRS, Phase 2, qui a été avorté, mais qui devra être représenté puisqu'il y aura une entrée en vigueur en deux mille onze (2011), pourrait constituer un forum tout à fait approprié. Ce qui termine pour le coût de retraite, nous en sommes à

la Loi 100.

La Loi 100. Évidemment, je vous fais mention des actions posées et directes en ce qui concerne... par Hydro-Québec en réponse à la Loi 100. Il y aurait peut-être une correction qu'il faudrait que je fasse ici, c'est :

Indexation de 0,5 % des salaires de base et diminution de 30 % de la rémunération incitative selon la performance du personnel-cadre et de certains professionnels.

Il y a, évidemment l'élément des frais corporatifs. Mais, tout ça, dans le fond, pour vous dire - et je vous cite les deux articles, mais je ne m'attarderai pas trop longtemps, les articles 15 et 16 qui font référence notamment à l'article 11 qui fait référence aux éléments supplémentaires là. Donc, il y avait deux éléments de réduction de coûts. On parle des dépenses dites administratives dix pour cent (10 %) et vingt-cinq pour cent (25 %) pour les autres dépenses, représentations, et caetera, et caetera.

L'article 16 nous dit :

Les politiques visées aux articles 14 et 15...

lesquels réfèrent à 11, ça devient compliqué, hein!

10 h 2

Les politiques visées aux articles 14
et 15 doivent être soumises au
gouvernement avant le 30 septembre
2010, qui peut les approuver avec ou
sans modification.

Je vous réfère au témoignage de monsieur Boyer à
l'effet qu'il y a eu discussion entre Hydro-Québec
et le gouvernement. Et à ce titre, la position
exprimée au dossier est la position présentée au
gouvernement et il n'y a pas eu de décision
désapprouvant ces modifications. Donc, je vous
soumets qu'il serait probablement... en fait, il y
aurait un problème de cohérence si Hydro-Québec, en
fait le législateur était satisfait de ses actions
et que la Régie en arrivait à une interprétation
différente. Alors, ça m'apparaît être un élément
important dans la mesure où il y a eu un témoignage
à l'effet que cette question avait été réglée entre
l'actionnaire, gouvernement et l'entreprise.

Les indicateurs de qualité de service. Le
DMR est le seul indicateur utilisé par le
Distributeur pour sa clientèle de masse et il ne
croit pas utile de conserver le CST qu'il n'utilise

plus. C'est assez simple comme réflexion, mais si l'opérateur n'utilise plus l'indicateur, on peut se questionner sur l'utilité ou l'usage que pourrait en faire le régulateur compte tenu que l'opérateur se fixe des objectifs à partir d'un autre indicateur. Donc, nous croyons qu'il n'est pas approprié de garder le CST mais bien de continuer avec le DMR.

Il y a eu d'autres représentations sur le regroupement de clientèle, en fait contre le regroupement de clientèle. Et à cet effet, je pense que la preuve a été assez probante. Le regroupement de la clientèle commerciale et résidentielle est justifié. C'est la clientèle de masse. C'est la clientèle qui partage le même service et la même cible.

La persistante demande d'un indicateur environnemental. C'est mon troisième maringouin. En fait, mon deuxième puisqu'il y en a un qui s'est transféré en mouche. Parce que ça revient, ça revient, ça revient. Et je crois que, encore une fois, il n'y a pas eu de démonstration comme la Régie l'a indiqué dans sa décision D-2006-34, un indicateur doit être utile à la fixation des tarifs, doit être utile au régulateur dans son

exercice de fixation des tarifs. Il n'y a eu aucune preuve probante sur ce sujet-là.

Je vous dirais que la proposition de GRAME/SÉ/AQLPA était complètement désincarnée puisqu'on n'est pas arrivé à comprendre l'utilité des propositions d'indicateur ou même l'utilité, la pertinence et la provenance, le pourquoi des indicateurs qui semblent être sortis d'un chapeau. Et qui, par ailleurs, on a aussi constaté qu'il n'y avait pas eu d'analyse sur le fait que Hydro-Québec a une panoplie d'indicateurs de développement durable.

Mais je vous dirais encore, de manière encore plus évidente, le Distributeur, dans son dossier, dans ses activités, en fait le développement durable est un petit peu au coeur du dossier et ne nécessite pas nécessairement un indicateur. Qu'on pense à l'efficacité énergétique; qu'on pense à la préoccupation à l'égard des ménages à faible revenu. Des éléments qui sont au coeur du développement durable et qui sont dans le dossier, qui sont documentés et pour lesquels il n'y a pas de nécessité d'avoir d'indicateur.

10 h 7

Donc, je vous demanderais de rejeter

évidemment cette proposition et peut-être documenté et pour lesquels il n'y a pas nécessité d'avoir d'indicateur. Donc je vous demanderais de rejeter évidemment cette proposition et peut-être de nous faire un petit mot comme quoi il n'est peut-être pas nécessaire de revenir à chaque année avec une tentative.

Le plan global en efficacité énergétique. Un enjeu important cette année. Un enjeu pour lequel on pourrait dire qu'on a senti certains grincements et pour lequel il apparaît important de rétablir un certain nombre d'éléments.

Je pense qu'il est important de dire que le Distributeur a toujours été prudent et conservateur en matière d'efficacité énergétique et là je fais appel à votre mémoire, à votre mémoire de l'historique réglementaire qui est relativement court. Je fais appel au fait que la Régie a maintes fois invité le Distributeur à hausser ses cibles d'efficacité énergétique.

Qu'on pense à la décision D-2003-110 à la page 33, qu'on pense à la décision D-2004-60 à la page 19. La Régie a également accordé une grande importance à l'atteinte des cibles du Distributeur, et ce, bien avant que les cibles soient établies

par le gouvernement. Vous irez voir la D-2004-106.

Et aujourd'hui le contexte de l'efficacité énergétique s'inscrit évidemment dans un contexte législatif en vigueur bien qu'incertain, mais ce qui s'applique au dossier c'est le contexte législatif qui s'applique présentement. Et je vous réfère à la décision D-2009-046 où la Régie disait que le nouveau cadre juridique a comme objectif l'atteinte des cibles fixés par le gouvernement.

Et si j'avais à résumer toute ma plaidoirie, elle est là. Donc Hydro-Québec prend-il les moyens pour atteindre la cible fixée. Et dans la mesure où il y a une cible établie législative-ment, on se demande si les moyens qu'il prend sont d'intérêt public et lorsque le coût total en ressources est rencontré. Bingo.

La mesure, évidemment la mesure où le programme est bon, permet d'atteindre l'objectif et il est d'intérêt public. Trois grandes questions. C'est exactement ce que font les programmes ou en fait les nouvelles approches du marché affaire et je vais comme insister un peu plus pour l'Approche clé en main, je ne sais pas pourquoi, qui a fait l'objet de plus de questionnements et bien évidemment.

Approche clé en main évidemment on offre l'installation de diverses mesures énergétiques chez des petits clients commerciaux, le tout sans frais. Il y a en preuve qu'il s'agit d'une approche gagnante lorsqu'on s'adresse à cette clientèle-là.

Il y a également en preuve que si on diminue la contribution on va nécessairement entraîner une baisse substantielle de la participation et donc de l'effort pour atteindre l'objectif. Je vous référerai notamment à la preuve, aux DDR, numéro 1, numéro 2, au balisage qui a été mis en preuve par le Distributeur à l'effet qu'il s'agit vraiment d'une approche gagnante pour l'objectif qui est fixé.

On pourrait faire, pour les programmes d'offre intégrée c'est le même raisonnement. On doit offrir une offre plus importante afin d'aller chercher les économies, afin de poursuivre la route vers la cible. Mais cela étant dit, le coût total en ressources reste toujours positif.

Donc le plan global en incluant ces programmes demeure rentable pour l'ensemble de la société. Les programmes sont solides et je ne crois pas que la preuve permet de contredire cette affirmation. On va chercher des gigawattheures

inexploités et le CRT est positif.

Je vous dirais à la rigueur que ce qui est mis en preuve si on pense à clé en main c'est vraiment un programme non seulement gagnant, mais qui utilise les meilleures pratiques, a fait appel à un appel d'offres, va chercher un engagement de performance, puis comme vous avez pu le constater à l'engagement 19, fait une utilisation des plus judicieuses de l'argent qui est demandé dans ce programme-là, puisqu'à peu près tout l'argent, au-delà de quatre-vingt-dix pour cent (90 %) s'en vont en aide financière dans les mesures. C'est un programme qui est bien accueilli par la clientèle.

Il serait quand même paradoxal que la clientèle GÉM qui littéralement finance toutes les autres clientèles parce que c'est là que se retrouve l'inter-financement. Depuis des années qui a peu participé au programme d'efficacité énergétique parce qu'il n'y avait pas eu de programme comme celui-là qui est vraiment capable d'aller les rejoindre, ou en fait aussi efficacement aller les rejoindre. Il serait quand même paradoxal que cette clientèle-là qui casque depuis des années paierait aujourd'hui pour les conséquences d'une conjoncture qui entraînent les

impacts tarifaires du PGEÉ.

Pour terminer sur les programmes et là je vous réfère encore, parce qu'il y a eu une question, en fait je crois que c'est vous, Madame la Présidente, qui aviez posé une question et je dois admettre qu'il a eu une certaine confusion entre la preuve écrite et la preuve testimoniale en ce qui concerne ce que j'appellerais la gestion de risques ou ce qu'on pourrait appeler les clauses, les diverses clauses qui se retrouvent dans nos contrats nous permettant de gérer le risque.

10 h 14

Et à cet effet, bien je vous réfère encore une fois à l'argument 19 qui a permis d'éclaircir cette question à l'effet que non il n'y a pas de pénalité suite à une réduction de budget ou suite même à une annulation. Il n'y a seulement que le, j'allais dire, le train train quotidien, mais en fait dans la mesure où ce sont des programmes, en fait Clés en main est déjà démarré. Évidemment qu'un entrepreneur, qu'une entreprise a le droit aux frais encourus, et ça ce n'est pas une pénalité, ce sont des frais encourus. Ce n'est même pas des dommages, c'est le simple effet du contrat avant toute modification.

Il y a donc cet élément du risque qui a été, que s'il a pu être soulevé en audience et s'il a pu y avoir des imprécisions, par ailleurs lorsqu'on va à la demande de renseignements, aux réponses à la demande de renseignements complémentaire qui s'ajoutait à la demande de renseignements numéro 2, on peut constater à la lecture que des clauses qui ont été reproduites que cela se dégage également de ces clauses-là.

S'il y avait une zone de risque qui existe encore, elle est limitée, mais ça c'est ce qu'on appelle en fait en quelques parties du risque réglementaire puisqu'il y aura la zone janvier-février puisque la décision tombera à la fin février. Et donc, ça c'est un risque qui peut être dosé par le Distributeur. Mais à toutes fins pratiques ce sont des programmes robustes de A à Z, et Z étant la question de la gestion des risques.

Ce qui m'amène à l'élément du traitement réglementaire du programme puisque le Distributeur a pu, en fait le Distributeur est comme sous l'impression qu'on pourrait lui reprocher son traitement réglementaire dans ce dossier-là.

Et ce qui m'amène à la section 5.2. Quel est le juridique qui s'applique au programme

d'efficacité énergétique? Évidemment, on demande des approbations budgétaires sous l'article 49. Ici, on n'est pas en autorisation préalable, nous ne sommes pas en article 73. Nous sommes en article 49.

Donc, lorsqu'on est en 49 on est en fixation de tarif, on est en approbation de sommes. Donc, lorsque le Distributeur se présente avec des budgets, leur approbation lui donne la garantie que ces sommes qui sont investies seront reconnues pour fins de fixation des tarifs.

Par contre, le Distributeur n'a pas, comme dans le cas des 73, l'obligation de faire autoriser avant déploiement. Et je vous soumettrai que dans la décision D-2003-110 c'est très clair et j'avais plaidé le contraire, moi j'ai plaidé un 73, la Régie a convenu pour un 49. Et c'est le 49 qui est appliqué depuis cette époque pour le traitement des programmes d'efficacité énergétique.

Dans le présent dossier, le Distributeur se présente pour faire approuver donc sous 49 un budget, le budget deux mille onze (2011). On demande une approbation pour quatre-vingts millions (80 M\$), on ne demande pas une approbation pour quatre cents millions (400 M\$).

Par ailleurs, puisqu'il y a une gestion des risques, le fait que le Distributeur puisse apprendre de ses erreurs fait en sorte que cette année c'est quatre-vingts millions (80 M\$), mais si jamais le programme ne fonctionnait pas comme on l'entend, comme il se doit, les approbations budgétaires qui vont suivre et la flexibilité que s'est donnée le Distributeur permettra de corriger ou de continuer. Donc, ça c'est le juridique.

Qu'en est-il du réglementaire? Au contraire des indicateurs de performance environnementale qui nous ont été soumis, le programme Clés en main ne sort pas d'un chapeau. Je vous réfère à l'engagement 19. C'est un programme qui a été discuté depuis de nombreuses années. C'est un programme qu'on a « volontarisé » donc dans plusieurs dossiers. Et surtout c'est un programme pour lequel on a fait approuver un budget l'an dernier de onze millions (11 M\$) pour la réalisation des travaux de développement puis l'exploitation pour la partie deux mille dix (2010). Donc, nous sommes effectivement en exploitation, nous avons le budget pour ce faire, et on poursuit. On poursuit à un niveau probablement plus intensif, plus agressif que ce

qui avait été présenté.

Par contre, je vous soumetts qu'il y a eu une rencontre administrative. C'est ce qui ressort de l'engagement 19 où le programme dans sa formule actuelle a été présenté. Et là je vous dirais que c'est l'argument de déférence réglementaire. Il y a le droit, il y a les principes réglementaires et il y a la déférence. Et ça c'est définitivement une déférence qu'a eue le Distributeur à l'égard du régulateur en présentant ce programme.

Et autre chose c'est qu'au-delà de la déférence, une réunion administrative ce n'est pas banal dans le contexte des programmes d'efficacité énergétique puisque, comme on le sait et comme l'a démontré le dépôt par mon confrère de la pièce A-37 dans laquelle se retrouvait une correspondance de la Régie adressée à monsieur Bastien sur le modus operandi administratif d'examen des programmes d'efficacité énergétique. Donc, à la lumière de la législation qui s'applique encore aujourd'hui, le contrôle administratif, le rendre-compte administratif fait partie intégrante de la réglementation sur ce domaine-là et le programme a été présenté.

C'est donc dans un contexte réglementaire

adéquat et pour des programmes dont la preuve démontre la robustesse que ces nouveaux, ces nouvelles façons d'approcher une clientèle souvent non pas négligée mais une clientèle qui n'a pas participé autant que les autres m'apparaît tout à fait justifié.

10 h 21

Et ceci m'amène aux contrats spéciaux où là c'est tout le contraire, c'est l'inverse.

Le Distributeur a décidé de mettre fin ou de fermer l'accès au programme, aux contrats spéciaux. Pourquoi? Parce qu'il n'y a pas d'économie. Parce que, comme dirait monsieur Luc Boulanger, le seul décret qui... mais, en fait, ce n'est pas le seul, c'est le plus récent décret en matière de contrats spéciaux, traduit une volonté du gouvernement que ces entreprises-là, qui se voient octroyer des volumes imposants d'électricité à un prix très compétitif, doivent faire un effort d'efficacité énergétique.

Et troisièmement, mais le plus important, c'est parce que c'est l'actionnaire qui paye en bout de ligne puisque les investissements faits en efficacité énergétique pour les contrats spéciaux sont alloués directement aux contrats spéciaux dans

la méthode d'allocation et on sait que le prix des contrats spéciaux n'est pas fixé par la Régie. Donc, si je donne cinq millions (5 M\$) aux contrats spéciaux, je n'aurai pas une variation du revenu requis de cinq millions (5 M\$).

Et il serait plutôt inusité que la Régie impose un comité comme le suggère l'AQCIE pour trancher de ces questions dans la mesure où on parle ici quand même d'une clientèle qui est non réglementée, hein! Les contrats spéciaux, ce n'est pas la Régie qui fixe les tarifs. Ce n'est pas la Régie qui fixe les conditions de service.

Si nous avons une proposition subsidiaire à faire, si la volonté était vraiment de vouloir continuer la pratique de donner accès aux programmes d'efficacité énergétique aux contrats spéciaux, bien, écoutez, la proposition subsidiaire, ce serait... À ce moment-là, il faudrait que les coûts relatifs aux mesures et aux programmes qui normalement seraient alloués directement aux contrats spéciaux, seraient alloués à la clientèle.

Évidemment, je pourrais vous dire, on pourrait l'allouer au L, mais dans la mesure où on a toujours des hausses qui ne sont pas

différenciées, le résultat est le même, c'est toute la clientèle.

Tarifification, la biénergie. Bien, écoutez, c'est la même chose, hein! En fait, on se retrouve ici un peu dans un raisonnement inverse de celui des programmes pour les... les nouveaux programmes du PGEÉ pour le marché affaires. Le marché affaires, il faut que le Distributeur soit agressif pour aller chercher les gigawattheures. Dans la biénergie, le Distributeur n'a rien à faire de positif pour aller chercher sa clientèle ou pour éviter l'effritement. Je vous rappelle que la preuve démontre qu'il y a un taux d'opportunisme qui s'élèverait jusqu'à quatre-vingt pour cent (80 %).

Et la biénergie - et là je fais un « preview » du sujet à la fin - la biénergie n'est pas une solution alternative pour Schefferville. Et là je vous réfère au témoignage de monsieur Albert Chéhadé. Ce serait difficile d'imposer à une clientèle, qui est tout à l'électricité présentement, un modèle biénergie où on doit rentrer dans leur maison, ouvrir les murs, installer des « ducts ». C'est quelque chose de pas facile, c'est quelque chose d'agressif, dirons-

nous, comme alternative.

Schefferville. Donc, ici, je vous fais un court historique. La prise en charge a eu lieu en deux mille six (2006), décision D-2006-123. Il y a eu un tarif de transition à partir du premier (1er) avril deux mille huit (2008), donc c'est le tarif qu'on connaît aujourd'hui, mais qui a été gelé. Il y a eu une intervention du Conseil de la Nation Innu de Matimekush Lac John et une preuve socioéconomique dès le dossier 3677 qui a statué sur le gel qui s'applique encore aujourd'hui.

Je vous rappellerai que dans le cadre de ce dossier-là, il y a eu des représentations pour qu'il y ait un tarif qui soit différent et négocié, ce qu'on retrouve répété, à toutes fins pratiques, dans la preuve de cette année.

Dans la décision D-2008-016, la Régie a accordé le gel. Elle a demandé des suivis au Distributeur. Les suivis ont été réalisés, c'est en preuve. Tous les suivis demandés par la Régie ont été réalisés.

Les tarifs ne se négocient pas, article 53, ils sont fixés par la Régie dans le cadre de dossiers tarifaires qui font l'objet d'audience publique, article 25. Et là je vous fais ces

mentions puisque, dans le mémoire du Conseil de la Nation Innu de Matimekush Lac John, il y a certains éléments selon lesquels il y aurait eu un manquement à l'obligation de consultation.

Je vous ai mis une citation, mais je me relisais ce matin et je n'étais pas certain que j'en avais encore besoin puisque, c'est la D-2007-059 où la Régie disait qu'elle n'était pas investie du pouvoir de s'assurer si la Couronne avait effectivement rempli son obligation de consultation.

10 h 28

Ça m'apparaît, avec une relecture, ça m'apparaît plus ou moins pertinent dans la mesure où dans une question de fixation de tarifs, c'est la Régie qui fixe, c'est la Régie qui a le pouvoir de fixer le tarif et donc à ce moment-là il m'apparaît que l'obligation de consultation serait renversée et non pas sur la couronne Hydro-Québec, mais bien sur l'organisme régulateur qui fixe le tarif qui va s'appliquer à la communauté.

Cela étant dit encore faudrait-il que la fixation d'un tarif soit une action qui porte atteinte à un droit ancestral et ça la preuve n'a pas été faite et en fait non seulement la preuve

n'a pas été faite, mais la fixation d'un tarif n'a aucune incidence sur les droits ancestraux qui pourraient être invoqués et qui par ailleurs n'ont pas été invoqués en fait de manière implicite, explicite à tout le moins.

Cela étant dit, ce sont les mêmes tarifs qui s'appliquent à tout le monde au Québec, mis à part le nord du cinquante-troisième qui peut se voir imposer un tarif dissuasif.

Hydro-Québec ne propose pas de tarif différencié selon l'appartenance et Hydro-Québec ne propose pas de tarif différencié pour le réseau de Schefferville, mis à part le tarif de transition sur la base des arguments présentés par le chef McKenzie. Il y a ici un enjeu d'équité entre toutes les clientèles.

La question des faibles revenus qui vous a été présentée, la question du caractère, la preuve socio-économique quant à la pauvreté de la communauté, c'est ce qu'on appelle l'enjeu faible revenu et c'est un enjeu qui existe dans toute la clientèle, des clientèles à faible revenu il y en a dans toutes les communautés au Québec, à divers degrés et nous convenons qu'à Schefferville c'est peut-être pire, mais c'est une réalité qui d'un

point de vue réglementaire n'est pas traitée par les tarifs.

Chez Hydro-Québec dans le contexte où on peut appeler qu'il y a une réglementation c'est une question qui est abordée via l'efficacité énergétique, donc les programmes qui s'adressent directement à cette clientèle-là. C'est une dynamique qui va être abordée via le recouvrement, les programmes particuliers de recouvrement applicables à la clientèle à faible revenu.

Donc notre position est à l'effet de rejeter la demande du Conseil de la Nation Innu de Matimekush-Lac John et de rétablir ou en fait de procéder tel qu'il est inscrit au Tarif du Distributeur, donc de reprendre la progression et je crois qu'il reste trois ans puisqu'il y a eu un gel de deux ans, il reste deux ou trois ans, la progression vers le tarif usuel de la clientèle d'Hydro-Québec.

Je vous soumettrai en dernier lieu qu'il m'apparaît difficile d'établir un tarif sous conditions suspensives puisque la recommandation du chef McKenzie était littéralement de vous proposer d'accepter le tarif, d'accepter l'application du tarif usuel lorsqu'il y a implantation des mines.

Évidemment on peut croire que ça va être dans deux ans, on ne le sait pas. Dans un tel contexte on se retrouverait sous conditions suspensives, si j'utilise mon bon vieux droit civil. Mais je ne crois pas qu'il soit approprié d'aller en ce sens non plus.

Alors, Madame la Présidente, le tout respectueusement soumis. À moins qu'il n'y ait des questions précises, ceci termine ma plaidoirie en chef.

LA PRÉSIDENTE :

J'ai une question précise. Et c'est concernant votre mouche. Le soleil est apparu, certains diront « Et la lumière fut », mais petite question donc. Vous nous dites que le compte de frais reportés ne serait pas une bonne idée en raison principalement des IFRS qui s'en viennent.

Me ÉRIC FRASER :

Hum, hum.

LA PRÉSIDENTE :

Et je me demandais en quoi ce compte de frais reportés là serait différent des autres comptes de frais reportés qu'Hydro-Québec a en ce moment ou dispose en ce moment?

Me ÉRIC FRASER :

Il serait certainement différent puisqu'il affecterait une composante qui est autrement plus complexe en ce qui concerne la conciliation entre la comptabilité corporative et la comptabilité réglementaire.

Et sans m'y connaître là-dedans, donc je ne peux pas m'avancer, mais je pourrais vous dire que la sensibilité à l'égard de ce compte-là elle est très grande et par ailleurs, il n'y a personne qui ne sait combien de comptes il restera à Hydro-Québec aux termes de l'exercice des IFRS.

Tout ce que je peux vous dire c'est que si on regarde ma plaidoirie d'aujourd'hui, il y a une très grande distinction entre un compte de maintien des tarifs qu'on dit temporaire et qui va disparaître et un compte de frais reportés sur mes coûts de retraite.

Je pourrais aussi vous dire qu'il y a probablement une grande distinction et il faudra voir, mais le compte de frais reportés sur l'efficacité énergétique aux termes des IFRS qu'en sera t-il? Ça sera une décision, mais je crois que tous les comptes de frais reportés vont devoir être examinés aux termes de l'application des IFRS, y incluant celui-là.

Et pour celui-là je vous dirais que la sensibilité des comptables elle est très grande puisqu'on parle évidemment d'un ensemble d'éléments littéralement de comptabilité pour les livres corporatifs qui sont très, très importants. Je ne peux pas vous en dire plus évidemment puisque je ne suis pas ferré en la question, par contre je peux certainement vous dire que on ne peut pas faire de différence entre ce compte-là et les autres puisqu'on ne sait pas ce qui se passera des autres au terme de l'exercice de l'implantation des IFRS de deux mille onze (2011).

10 h 34

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup.

Me ÉRIC FRASER :

Il n'y a pas de quoi.

LA PRÉSIDENTE :

Ça va terminer votre plaidoirie. On va prendre une pause de vingt (20) minutes et puis alors on va se revoir à moins dix (10 h 50) c'est ça si je compte bien, moins cinq (10 h 55). C'est mon calcul. Alors on va se revoir à onze heures moins cinq (10 h 55) avec la plaidoirie de l'ACEF de l'Outaouais

PAUSE

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour. Je vais juste faire une petite question d'intendance. On m'indique si les gens veulent remettre une plaidoirie écrite ou du moins qu'ils ont un document presque tout complet et qu'ils veulent en lire des parties, on vous suggère de coter le document pour qu'il puisse faire partie intégrante du dossier à ce moment-là. Alors c'est un petit rappel d'intendance procédurale. Voilà!

Maître Lussier, c'est à vous.

PLAIDOIRIE PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Madame la Présidente. Madame, Monsieur les Régisseurs. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais. Alors nous allons déposer un document qui est notre plan de plaidoirie que nous allons coter. Et on m'indique que le numéro de la cote est le C-8.13.

C-8.13 : (ACEFO) Plan de plaidoirie

Alors l'ACEF de l'Outaouais a pour mission de protéger, de défendre et de promouvoir les droits individuels et collectifs des consommateurs résidentiels en ayant un souci particulier pour les personnes à faible et moyen revenu.

Au sujet des coûts de services du Distributeur, il annonce pour deux mille onze (2011) que ses coûts de distribution et de services à la clientèle augmenteront de treize millions (13M\$) par rapport au montant demandé et autorisé pour deux mille dix (2010). Ce sont plus particulièrement les charges d'exploitation qui sont derrière la montée des coûts de distribution et SALC, ou S-A-L-C.

Le Distributeur nous annonce que ses charges augmenteront en deux mille onze (2011) d'un taux d'un virgule huit pour cent (1,8 %). Mais en réalité ce taux est beaucoup plus élevé, plus de quatre pour cent (4 %) si l'on excluait des charges de deux mille dix (2010) le montant spécifique associé aux dépenses additionnelles liées aux mauvaises créances de la clientèle grande puissance.

L'ACEF de l'Outaouais avait émis dans le cadre du dernier dossier tarifaire ses commentaires et elle avait exprimé ses préoccupations au sujet du partage adopté par le Distributeur, partage qui permet de dissocier les charges liées aux éléments spécifiques du reste des charges d'exploitation. Ces préoccupations demeurent sérieuses et bien

présentes encore cette année.

L'intervenante note l'augmentation de certains composants de coûts salariaux autour de deux virgule six pour cent (2,6 %) qui demeurent supérieurs à l'inflation. Le Distributeur compte maintenir en deux mille onze (2011) la progression des autres charges au rythme de l'inflation soit deux pour cent (2 %). Selon l'ACEF de l'Outaouais, il s'agit d'une cible qui doit être revue à la baisse puisque, notamment, dans le cadre actuel de recherche de l'efficience que se donne le Distributeur, il n'y a pas a priori de raison pour que ses coûts ne soient pas maîtrisés au dessous de l'inflation.

Dans sa décision D-2010-022, la Régie a demandé au Distributeur de mieux baliser ce qui doit être considéré comme un élément spécifique, notamment compte tenu du nombre croissant d'éléments spécifiques enregistrés année après année.

Dans le présent dossier, le Distributeur revient avec une liste de critères qu'il considère utiles pour faire cette analyse et ces critères sont énumérés au paragraphe 5 du plan d'argumentation que vous avez devant vous.

Le Distributeur suggère de plus que les éléments considérés comme spécifiques ne remplacent pas d'éléments similaires déjà inclus dans les activités courantes et qu'ils ne soient pas inférieurs à deux millions de dollars (2 M\$). Il propose également que des critères qui encadrent la reclassification des éléments spécifiques vers les activités de base du Distributeur, premièrement l'existence ou non d'une fin à l'activité et, deuxièmement, la stabilité ou non des coûts qui lui sont associés.

L'ACEF de l'Outaouais présente ses commentaires, ses réserves et ses critiques ainsi que ses recommandations quant à chacun de ces critères à la pièce C-8.4 à la page 7 ainsi que lors du témoignage de monsieur Gouja du treize (13) décembre deux mille dix (2010) au volume 5 aux pages 14 à 17, et nous y référons le Tribunal.

De plus, l'ACEF de l'Outaouais juge important de revenir dans le présent dossier sur la dépense spécifique liée au coût de la retraite qui passera en deux mille onze (2011) à plus de soixante-sept millions de dollars (67 M\$).

En effet, l'intervenante n'est toujours pas convaincue de continuer à considérer ces coûts que

l'on veut refiler aux clients comme entièrement exogènes ou en dehors de son contrôle. Hydro-Québec dans ses négociations avec les syndicats doit prendre en considération que ses entités réglementées, soit le Distributeur et TransÉnergie, opèrent dans un régime réglementé dont l'un des objectifs et l'une des raisons d'être consistent à créer des conditions d'opération semblables à une situation concurrentielle.

Des entreprises en concurrence sur les marchés ne sont pas en général capables de refiler la totalité de la facture des déficits des fonds de retraite à leur clientèle. En fonction de leur position concurrentielle sur le marché et de leur niveau de rentabilité, elles doivent prendre des mesures plus ou moins draconiennes pour faire face elles-mêmes à ces coûts.

11 h 4

Par ailleurs, dans le cadre d'un monopole naturel, l'on doit, en tout temps, s'attendre à un rendement d'échelle croissant et observer une diminution de son coût moyen. Et je vous réfère à la pièce C-8.10, qui est un extrait des notes sténographiques du témoignage du docteur Makhholm reconnu expert en science économique en ce qui a

trait à la réglementation économique des industries de réseau, un expert reconnu par la Régie de l'énergie à la demande d'Hydro-Québec TransÉnergie.

Et à la page 86 de ces notes sténographiques du premier (1er) décembre, le docteur Makholm nous dit bien et clairement ce qui suit :

A natural monopoly in economics is defined as a business whose costs inexorably decline over any scale, over any output. So if we draw a cost curve, this kind of curve, with cost on the horizontal axis -- vertical axis, and quantity on the horizontal axis, this average cost curve inexorably declines. That is the definition for a natural monopoly, yes, it look like this.

Il s'agit de la règle de base relative à la courbe des coûts d'un monopole naturel et il est inquiétant, voire fort préoccupant, pour l'ACEF de l'Outaouais, que les témoins du Distributeur aient cherché à éviter ou à ignorer cet élément, surtout compte tenu du fait qu'en regardant la preuve du Distributeur l'on constate que cette règle de base

relative à la courbe des coûts d'un monopole naturel, laquelle devrait être descendante, n'est pas observée par le Distributeur dont l'indicateur d'efficience « coût total de distribution et SALC par kilowattheure » normalisé n'évolue pas dans la bonne direction.

Le Distributeur tente de justifier la croissance de son coût moyen pour la période deux mille sept, deux mille onze (2007-2011), notamment en raison de la baisse des ventes causée par la crise actuelle (des volumes importants ayant diminués dans l'industrie des pâtes et papier). Pour l'ACEF de l'Outaouais, cet argument en soi ne peut être convaincant et ce, entre autres, pour trois raisons :

Le Distributeur réfère au volume des ventes totales et non au volume des ventes ayant transitées par le réseau de distribution. Ce dernier a continué à augmenter même sur la période deux mille sept, deux mille onze (2007-2011);

Deuxièmement. Les ventes du Distributeur transitant par son réseau de distribution ne connaissent pratiquement jamais de baisse et ce, même en période de crise économique. En effet, tel que repris dans le mémoire déposé pour l'ACEF de

l'Outaouais :

Les ventes d'électricité du Distributeur prévues en deux mille onze (2011) s'élèvent à cent soixante et onze virgule soixante-cinq térawattheures (171,65 TWh), soit une augmentation de zéro virgule trois pour cent (0,3 %) par rapport aux ventes normalisées attendues en deux mille dix (2010). C'est surtout le secteur domestique qui soutiendra les ventes du Distributeur avec une croissance de la demande au tarif D de l'ordre de neuf cent cinquante-quatre gigawattheures (954 GWh). La demande du secteur industriel au tarif L tombera de mille cent cinquante gigawattheures (1150 GWh).

De plus, en se référant à la période deux mille deux, deux mille onze (2002-2011), laquelle est évidemment plus longue et reflète le long terme, il est constaté que, bien que les ventes aient progressé, le coût moyen, lui, continue d'augmenter.

En conséquence, l'ACEF de l'Outaouais

conclut qu'il s'agit d'un problème structurel chez le Distributeur d'électricité, lequel n'arrive pas à extraire la rente de monopole associée à son activité et lequel devrait normalement générer un rendement d'échelle en croissance continue.

L'intervenante demeure inquiète et fort préoccupée par la direction que prend l'évolution des coûts du Distributeur et elle s'attend à un meilleur contrôle des coûts, de sorte à ce que la courbe décroissante attendue puisse être observée et être vue.

Concernant les coûts évités sur le réseau intégré du Distributeur. Ce dernier présente sa nouvelle méthode de calcul pour deux mille onze (2011), et elle est résumée au paragraphe 13 du plan d'argumentation que vous avez devant vous.

L'ACEF de l'Outaouais est d'avis, tout comme l'ACEF de Québec, que les limites de la méthode de calcul du coût évité du Distributeur sont avant tout d'ordre conceptuel. Les intervenantes, contrairement au Distributeur, considèrent en effet que le coût évité réfère aux coûts d'approvisionnement, de transport et de distribution, en énergie et en puissance, que le Distributeur est en mesure d'éviter en appliquant

des mesures d'efficacité énergétique dont les effets se prolongent dans le temps.

Le coût dont il est question doit donc être évitable, c'est-à-dire que le Distributeur doit être en mesure de disposer d'un pouvoir décisionnel lui permettant de ne plus faire appel à la fourniture et aux services particuliers de transport et de distribution associés directement à ce coût. La question est donc de savoir si, pour le Distributeur, le coût de l'énergie éolienne peut être traité comme un coût évité.

L'ACEF de l'Outaouais, tout comme notamment l'ACEF de Québec, considèrent, entre autres, pour les raisons explicitées aux pages 9 et 10 de la pièce C-8.4, ainsi que pour celles retrouvées au témoignage de monsieur Gouja du treize (13) décembre deux mille dix (2010), que l'énergie éolienne, du moins à elle seule, ne devrait pas a priori servir de référence pour établir un coût évité d'approvisionnement à long terme.

Tout au plus, le prix des contrats éoliens pourrait servir de prix de référence pour d'autres sources d'approvisionnement si on peut prouver qu'il y a interdépendance entre les deux sources d'approvisionnement et qu'il n'y a pas de source

d'approvisionnement à moindre coût disponible pour répondre aux besoins marginaux, dans l'optique d'une gestion optimale des ressources où l'on tente de minimiser les coûts globaux (économiques, sociaux et environnementaux) des approvisionnements à long terme. Or, le Distributeur annonce que les prix des achats de court terme sur les marchés s'avéreront moins élevés que les prix des contrats éoliens sur une base de long terme.

11 h 10

Concernant le coût évité en situation de surplus, l'ACEF de l'Outaouais est d'avis que l'utilisation du prix de revente est inadéquate.

Si les économies d'énergie impliquent, pour certaines années ou pour certains mois dans l'année, d'accroître les surplus à écouler sur les marchés, l'utilisation du prix de revente comme coût d'approvisionnement évité est inadéquate, principalement pour les raisons explicitées à la pièce C-8-4, aux pages 10 et 11.

L'intervenante accepte malgré tout que, durant la période qui présenterait un niveau faible des besoins projetés en énergie, le coût évité en période hivernale soit fixé coût moyen anticipé des approvisionnements, en l'occurrence cinq virgule

quatre sous (5,4 ¢) du kilowattheure, et que le coût évité en période estivale soit fixé à trois virgule quatre sous (3,4 ¢) du kilowattheure indexé à l'inflation.

L'intervenante ne s'objecte pas à cette proposition car nous aurons très prochainement, au début deux mille onze (2011), à étudier le projet d'ententes globales de modulation qui peut-être apportera une certaine solution au problème des approvisionnements en pointe du Distributeur.

Par contre, durant la période qui présenterai un niveau élevé des besoins projetés en énergie, l'ACEF de l'Outaouais recommande de prendre comme coût évité de long terme un certain prix pondéré formé par les composantes suivantes. D'abord, le prix du dernier appel d'offres d'énergie éolienne; en second lieu, le prix que le Producteur lui applique pour ses fournitures associées aux contrats de long terme de base et modulable et, en troisième lieu, la résultante des coûts associés aux conventions d'énergie différée.

Selon l'ACEF de l'Outaouais, un tel prix pondéré refléterait mieux la structure des coûts évités de long terme du Distributeur où la grande partie de ses approvisionnements post-patrimoniaux

en énergie se font auprès d'Hydro-Québec
Production.

De plus, chercher à appliquer le coût marginal de long terme n'est pas nécessairement l'alternative économiquement optimale pour un Distributeur qui n'applique pas une tarification marginaliste.

Au sujet des coûts évités en puissance, vous avez, au paragraphe 22 du plan d'argumentation que vous avez devant vous, un résumé de la position du Distributeur. L'ACEF de l'Outaouais exprime ses fortes réserves par rapport aux arguments soumis par le Distributeur en appui à la valeur qu'il attribue au signal du coût évité de puissance.

En effet, à partir de l'hiver deux mille treize (2013), deux mille quatorze (2014), la tendance vers une cible de quarante dollars (40 \$) le kilowatt-hiver comme coût évité de la puissance avec une croissance linéaire du coût de la puissance entre les deux hivers, deux mille treize (2013), deux mille quatorze (2014) et deux mille quatorze (2014), deux mille quinze (2015), est basé sur un simple jugement du Distributeur sans aucune justification à l'appui.

De plus, à partir de l'hiver deux mille

quinze (2015), deux mille seize (2016), la valeur de quarante dollars (40 \$) le kilowatt-hiver que le Distributeur attribue au coût évité de la puissance est basée sur une double hypothèse. D'abord, que les coûts annuels seraient partagée moitié-moitié avec un autre client. C'est le prix qu'elle paierait pour une puissance requise durant ses quatre mois d'hiver. Et deuxièmement, que toutes les offres qui se présenteront sur le marché de puissance, considéré toujours en équilibre, trouveront leur source dans le même équipement de référence.

Concernant la première hypothèse, l'Association coopérative d'économie familiale est d'avis, tout comme l'ACEF de Québec, que le Distributeur pourrait ne payer que le tiers des coûts en puissance de la centrale TAG au lieu de la moitié. Cela réduirait le coût unitaire de la puissance de dix dollars (10 \$) le kilowatt-mois en deux mille dix (2010) à six dollars et soixante-sept (6,67 \$) le kilowatt-mois, soit d'environ trente-trois pour cent (33 %).

L'ACEF de l'Outaouais fait part de ses réserves et de ses critiques relativement à cette première hypothèse ainsi qu'en ce qui a trait à la

deuxième hypothèse du Distributeur relative à la stabilité du coût évité de puissance aux pages 12 et 13 de la pièce C-8-4, ainsi qu'aux pages 18 et 19 du Volume 5 des transcriptions sténographiques du treize (13) décembre deux mille dix (2010), nous y référons le tribunal.

L'ACEF de l'Outaouais recommande à la Régie de prendre en considération ces réserves et ces critiques formulées par L'intervenante et d'attribuer une valeur au coût évité en puissance qui ne dépasserait pas six dollars virgule soixante-sept (6,67 \$) le kilowatt-mois puisque les hypothèses utilisées par le Distributeur contiennent des lacunes dont il faille tenir compte.

Au sujet de la baisse de l'écart entre les heures de pointe et les heures hors pointe au prix de l'énergie garantie, la position du Distributeur est résumé au paragraphe 27 du plan d'argumentation que vous avez devant vous.

L'ACEF de l'Outaouais exprime sa préoccupation vis-à-vis de la baisse importante de cet écart enregistrée pour les années deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010) et craint qu'une telle baisse annonce qu'un futur changement

structurel dans le marché de l'énergie soit en train de s'opérer.

C'est pourquoi l'ACEF de l'Outaouais recommande plutôt l'utilisation d'une moyenne mobile sur cinq ans seulement pour le calcul de cet écart de prix de l'énergie garantie entre les heures de pointe et les heures hors pointe. Cela donnerait un écart de un virgule trente et un sous (1,31 \$) du kilowattheure, l'explication du Distributeur des risques associés à cette alternative n'étant pas convaincante, selon l'intervenante.

En effet, les facteurs évoqués comme étant à l'origine de la variabilité de l'écart entre les prix de pointe et hors pointe ne peuvent être récurrents sur cinq ans, tel est le cas du facteur climatique, où n'expliquent que très faiblement cet écart, tel est le cas du volume de transaction ou de l'évolution de la demande.

Au sujet du PGEÉ et du remplacement de réfrigérateurs énergivores pour les ménages à faible revenu, c'est un projet pilote qui a été lancé dans la deuxième moitié de deux mille neuf (2009). Le nombre d'appareils remplacés dans le cadre du projet pilote et celui correspondant aux

projections pour le programme grande échelle sont témoins de l'impact énergétique que le programme peut avoir auprès des MFR en deux mille onze (2011).

Dans le cadre du présent projet pilote de remplacement de réfrigérateurs énergivores pour les MFR, l'ACEF de l'Outaouais tient à relever certaines faiblesse qui ont marqué l'implémentation du programme et l'intervenante fait part de ses recommandations en guise de bonification pour le programme grande échelle qui débutera en deux mille onze (2011).

D'abord, le volet communication du programme devrait être amélioré - par exemple, en développement d'une meilleure stratégie de communication permettant d'atteindre un plus grand nombre de MFR; en y incluant la participation des médias locaux, par le biais de publipostage, et caetera - et ce, compte tenu des barrières et faiblesses rencontrées dans le cadre du projet pilote.

11 h 16

En second lieu, les divers intervenants d'autres programmes d'efficacité énergétique du Distributeur en lien avec les ménages à faible

revenu doivent être davantage informés du programme de remplacement des réfrigérateurs énergivores afin de pouvoir y référer les MFR en leur fournissant les coordonnées et références nécessaires.

Troisièmement, le critère d'admissibilité au programme, fixé par le distributeur à quinze ans d'âge minimal, omet de prendre en compte l'état de dégradation de certains appareils pouvant affecter grandement leur performance énergétique. Il est opportun d'une part d'inclure comme critère l'état de dégradation de l'appareil et deuxièmement ou d'autre part de diminuer l'âge minimal du réfrigérateur comme critère d'admissibilité.

De plus, l'ACEF de l'Outaouais est d'avis que l'analyse économique du programme mérite une attention particulière. Dans son analyse de la rentabilité du programme dans la perspective du participant, le Distributeur présuppose que tous les participants au programme, soit les ménages à faible revenu, financent eux-mêmes la partie restante du coût de l'appareil après qu'Hydro-Québec apporte la majeure partie sous forme d'aide financière. Pour deux mille onze (2011), la contribution du Distributeur monte à sept millions de dollars (7 M\$) et l'apport des participants est

évalué à un million de dollars (1 M\$).

Cependant, aucun montant n'apparaît dans le budget des partenaires, ce qui ne reflète pas la réalité entourant le fonctionnement du projet pilote; où, dans plusieurs cas, le client participant n'a déboursé aucune somme pour l'acquisition de son appareil et ce sont, à sa place, d'autres donateurs et organismes de bienfaisance qui ont pris en charge, en tout ou en partie, la part des coûts qui lui revient. L'organisme Entraide par exemple enregistre trente-cinq (35) frigos subventionnés sur deux cent quarante-trois (243) frigos livrés, soit quatorze pour cent (14 %) des participants au projet.

Et donc l'ACEF de l'Outaouais est d'avis qu'il serait adéquat de se baser sur l'hypothèse que les partenaires contribuent au financement du programme et procéder, dans les tableaux A-2 et A-3 de la pièce HQD-8, Document 8 - Annexes, à une réallocation de quatorze pour cent (14 %) du budget des participants au programme vers le budget des partenaires, ce qui aurait pour effet d'augmenter encore plus le test de rentabilité du participant évalué par le Distributeur à neuf sous du kilowattheure (9 /kWh). L'ACEF de l'Outaouais

recommande aussi une plus forte collaboration de la part du Distributeur avec ses partenaires donateurs en vue, d'une part, de hausser la rentabilité du test de neutralité tarifaire du programme et d'autre part, d'en augmenter le taux de participation.

Concernant le projet tarifaire Heure Juste, l'ACEF de l'Outaouais constate que le Distributeur cherche principalement à mesurer les déplacements de charge des clients des heures de pointe vers les heures hors pointe ainsi qu'au cours des heures critiques, ainsi qu'à mesurer la contribution de la tarification différenciée dans le temps à la réduction de la demande en pointe.

Le Distributeur cherche aussi à vérifier si l'offre d'un accompagnement en efficacité énergétique peut améliorer l'effet d'une tarification dynamique. Il s'agit, selon le Distributeur, « d'offrir de l'information sur les gestes qui peuvent être posés pour réduire la demande en pointe sur les accessoires qui peuvent être utilisés pour certains usages (minuterie) et sur les options disponibles. L'offre d'accompagnement qui sera retenue devra refléter ce qui serait ultimement et concrètement offert lors

d'un déploiement massif ». Et ce sont là les mots du Distributeur même à la pièce HQD-12, Document 5, à la page 42 que l'on retrouve au dossier R-3644-2007.

Dans le cadre d'un déploiement massif d'une tarification différenciée dans le temps, l'ACEF de l'Outaouais ne partage pas l'idée que l'offre d'accompagnement qui serait retenue se limiterait à ce qui a été déposé dans le cadre du projet tarifaire Heure Juste par le Distributeur, dans le cadre du présent dossier. L'ACEF de l'Outaouais constate et démontre les limites de la tarification différenciée dans le temps comme outil de gestion de la demande si elle n'est pas accompagnée des mesures tangibles de gestion de la demande particulièrement pour les MFR.

Toutes ces limites se résument dans premièrement l'imperfection du comportement du consommateur en termes de mode de consommation de l'électricité et de demande de puissance, mais aussi en termes de décision d'investissement dans les technologies efficaces. Deuxièmement, les barrières de marché qui empêchent le consommateur d'accéder aux meilleures mesures et technologies d'utilisation efficace de l'électricité, et

troisièmement les contraintes institutionnelles qui ralentissent la diffusion et l'acquisition de ces technologies et mesures.

Selon l'intervenante, faute de mesures d'accompagnement dans l'implémentation d'une tarification différenciée dans le temps en général et du tarif Heure Juste, en particulier, ce projet ne serait qu'un simple test d'une hypothèse évidente, une hypothèse sur la rationalité limitée des consommateurs résidentiels qui se traduit par une réaction très faible aux signaux tarifaires, un test du modèle dominant de la théorie économique basé sur le principe de la tarification au coût marginal et ses prémisses de l'atteinte de l'équilibre général dans une économie hypothétique. L'ACEF de l'Outaouais ne croit pas à l'utilité de ce test ni même à la justification des budgets consacrés au projet tel qu'il a été conçu.

Par ailleurs, contrairement à ce qu'affirme le Distributeur, l'ACEF de l'Outaouais n'est pas convaincue que ce dernier soit un chef de file en matière de nouvelles technologies. L'intervenante souhaite toujours que le Distributeur fasse la démonstration chiffrée qu'il n'y a pas encore de « retour dans l'intérêt pour l'ensemble des

consommateurs », et ce, alors que d'autres distributeurs ont mis à jour leurs juridictions pour accueillir des compteurs communicants, qu'ils ont fixé des objectifs d'installation de ces compteurs et qu'ils ont développé des projets pilotes et programmes de grande envergure d'installation de tels compteurs. Que l'on regarde en surface ou en profondeur dans le cadre du présent dossier ou qu'on le regarde en surface ou en profondeur dans le cadre du présent dossier, l'ACEF de l'Outaouais est déjà en mesure d'en faire le constat et considère qu'elle se doit d'en faire part à la Régie, et ce, dès maintenant. En conséquence, l'ACEF de l'Outaouais est d'avis que des échéances devraient être fixées et elle invite la Régie à orienter le Distributeur en ce sens.

(11 h 24)

Au sujet de la biénergie, dans le dernier dossier tarifaire R-3708-2009, l'ACEF de l'Outaouais a présenté une preuve notamment au sujet de la biénergie et elle a argumenté en faveur du maintien, voire de la croissance du marché de la biénergie résidentielle. Parce que dans le dossier précédent, soit le dossier R-3677-2008, dans la décision D-2009-016, la Régie demandait ce qui

suit, et je ne lirai que les passages soulignés :

La Régie constate un effritement du
marché de la bi-énergie résidentielle
[...].

La bi-énergie résidentielle est,
assurément, un des outils et ce marché
doit être sauvegardé.

Cette stratégie devra évidemment viser
le maintien, voire la croissance du
marché de la bi-énergie résidentielle
[...].

Dans le dossier tarifaire de l'année dernière,
R-3708-2009, la Régie a de nouveau traité de la
question aux pages 107 à 109 de la décision
D-2010-022 dans laquelle elle réitérait sa demande
au paragraphe 457 de la façon suivante :

La Régie demande au Distributeur de
présenter, dans le cadre du prochain
dossier tarifaire, un programme
commercial visant à réduire
l'effritement de sa clientèle
existante à la bi-énergie, sans
affecter le nombre de clients actuels
de l'industrie du chauffage au mazout.

Dans le cadre du présent dossier, l'ACEF de

l'Outaouais exprime sa déception relativement à la preuve et aux informations qui ont été fournies par le Distributeur relativement à ce sujet. Selon l'ACEF de l'Outaouais force est de constater, d'une part, le fait que le Distributeur démontre peu d'enthousiasme quant à cette question et, d'autre part, qu'il ne semble pas avoir fourni les efforts nécessaires en la matière.

L'ACEF de l'Outaouais réitère tous les éléments et tous les arguments qu'elle a présentés dans le cadre du dernier dossier tarifaire, et nous vous référons à la pièce C-5.10 aux pages 3 à 5 aux paragraphes 12 à 18 du plan d'argumentation qui a été déposé dans le dossier tarifaire R-3708-2009.

L'intervenante est fortement d'avis que le Distributeur doit continuer à faire les démarches et les efforts requis afin qu'il soit en mesure de répondre de façon adéquate à la Régie et de remplir la demande qu'elle a formulée, entre autres dans la décision D-2010-022. Notamment, le Distributeur est invité à collaborer davantage et de façon plus efficiente avec les gens de l'industrie ou d'associations concernées, voir notamment les pièces C-8.11 et C-8.12, et ce, afin de créer et de mettre en place des mesures intéressantes et

appropriées, entre autres avec des fournaïses davantage efficaces. On parle même de fournaïses qui pourraient être homologuées EnergyStar, et le tout s'inscrivant dans le cadre d'un programme commercial visant à réduire l'effritement de la clientèle existante à la biénergie sans affecter le nombre de clients actuels de l'industrie du chauffage au mazout.

L'ACEF de l'Outaouais n'est aucunement convaincue des arguments soulevés par le Distributeur dans le présent dossier ni des réponses qu'il a fournies. L'intervenante est d'avis que le Distributeur n'a pas répondu adéquatement à la demande de la Régie et l'intervenante recommande à la Régie d'ordonner au Distributeur de continuer ses efforts et ses démarches afin de répondre à la demande qu'elle a formulée dans la décision D-2010-022 en suivi à la décision D-2009-016.

L'ACEF de l'Outaouais est d'avis qu'à tout le moins une analyse économique complète avec toutes les données spécifiques et pertinentes doit être effectuée. Un tel exercice permettrait de faire la lumière sur certains enjeux et pourrait, entre autres, avoir lieu à l'occasion de rencontres

techniques réunissant notamment le personnel de la Régie, le Distributeur, les représentants de l'industrie ou d'associations reliées ou en relation avec le domaine ainsi qu'avec les intervenants intéressés. D'autres questions pertinentes et utiles pourraient également être étudiées et faire l'objet de discussions entre autres, dans un cadre où des échanges ou les échanges d'informations sont facilités, comme par exemple dans le cadre offert par des rencontres techniques ou des séances de travail.

Pour l'ACEF de l'Outaouais il apparaît important que des efforts continuent d'être effectués en ce sens afin qu'ultimement, notamment, les demandes de la Régie soient respectées.

Pour tout le reste qui a été abordé par l'ACEF de l'Outaouais, je réfère le Tribunal au mémoire déposé le vingt-six (26) octobre deux mille dix (2010) par l'ACEF de l'Outaouais, la pièce C-8.4 ainsi qu'au témoignage du docteur Gouja présenté le treize (13) décembre deux mille dix (2010) et que l'on retrouve au volume 5 des transcriptions sténographiques du présent dossier.

En conclusion, l'ACEF de l'Outaouais demande respectueusement à la Régie de prendre en

considération et de mettre en application les observations et recommandations formulées par l'intervenante dans le cadre du présent dossier et de la présente audience. Le tout vous est bien évidemment soumis respectueusement.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup, Maître Lussier. Maître Falardeau.

PLAIDOIRIE PAR Me DENIS FALARDEAU :

11 h 30

Madame la Présidente, Madame et Monsieur les Régisseurs. Nous y allons. Dans un premier temps, allons-y avec la question concernant les coûts d'investissement. Le Transporteur a intégré dans sa pratique de gestion l'établissement d'une cible d'économie relativement à ses coûts d'investissement, et ça tel qu'indiqué dans notre preuve à la page 4.

Recommandation : Nous demandons à la Régie que la Régie demande au Distributeur d'établir une semblable pratique pour ses coûts d'investissement. Cette cible serait un engagement ferme et, selon nous, vérifiable sur le contrôle et la réduction des dépenses d'investissement. Dans le fond, ce serait à notre avis un élément tangible pour

vérifier les performances en termes d'efficience du Distributeur. Rappelons simplement que, concernant les coûts associés aux capitaux, ça représente environ cinquante pour cent (50 %) des coûts de service du Distributeur. Donc, ça ne serait pas quand même anodin comme indicateur.

Selon nous, le Distributeur doit tenir compte de la situation économique propre à son marché d'affaires pour démontrer ses besoins devant la Régie. Or, les indicateurs utilisés par le Distributeur dans la démonstration de ses besoins ne correspondent pas, selon nous, aux réalités du marché québécois, notamment le taux d'inflation tel que nous le présentons aux pages 4 et 5 de notre preuve.

Par exemple, de deux mille un (2001) à deux mille dix (2010), le taux d'inflation a évolué moins vite au Québec par rapport à l'évolution de l'inflation ailleurs au Canada. Ce qui nous amène la recommandation suivante :

Que la Régie exige du Distributeur qu'il utilise et fournisse les prévisions d'inflation propres au Québec et qu'il démontre son efficience relativement à ces taux d'inflation.

Concernant le revenu requis. Le revenu

requis du Distributeur augmente de quatre virgule zéro trois pour cent (4,03 %) entre deux mille neuf (2009), c'est-à-dire l'année historique, et deux mille onze (2011), année témoin prévisionnelle, tel que démontré aux pages 5 et 6 de notre preuve. Plus près de nous, le revenu requis a augmenté de trois virgule quatre-vingt-quatorze pour cent (3,94 %) entre deux mille dix (2010) et deux mille onze (2011).

La hausse du revenu requis du Distributeur s'explique principalement par la hausse des coûts d'approvisionnement qui représente sept virgule quatre-vingt-douze pour cent (7,92 %) en deux ans et sept virgule quatre-vingt-seize pour cent (7,96 %) relativement à deux mille dix (2010), tel que nous le mentionnons à notre preuve à la page 5.

Par ailleurs, soulignons que le taux de rendement sur l'avoir propre de l'année témoin, c'est-à-dire deux mille neuf (2009), a été de dix virgule quinze pour cent (10,15 %) alors que le taux autorisé par la décision D-2009-016 fut de six virgule quatre-vingt-dix-neuf pour cent (6,99 %). Le même phénomène s'observe aussi pour deux mille huit (2008) soit huit virgule soixante-quatre pour cent (8,64 %) et sept virgule soixante et onze pour

cent (7,71 %), tel qu'indiqué à notre preuve à la page 5. Ce qui nous amène la recommandation suivante :

Que la Régie exige du Distributeur d'appliquer des mesures afin de s'assurer que le dépassement du taux de rendement autorisé sur son avoir propre soit un phénomène temporaire.

De deux mille huit (2008) à deux mille dix (2010), les charges de retraite ont été surévaluées en mode prévisionnel alors que la situation inverse s'observe de deux mille quatre (2004) à deux mille sept (2007) tel qu'indiqué dans notre preuve aux pages 6 et 7.

Ces écarts prévisionnels concernant les charges de retraite font en sorte que ce ne sont pas les bonnes générations de clientèles qui assument les coûts qui leur sont correspondants, et ceci tel qu'indiqué notamment aux tableaux de la page 7 de notre preuve. Ce qui nous amène la recommandation principale suivante :

Que la Régie recommande à Hydro-Québec de réévaluer les charges de retraite de l'année témoin en début d'année témoin et de réajuster les charges de retraite effectives pour le Distributeur, le Transporteur et les services partagés et

corporatifs, ceci afin d'ajuster le revenu requis autorisé en tenant compte de l'information la plus à jour possible. Mentionnons d'ailleurs que le Distributeur ne s'oppose pas à une telle solution tel qu'il appert de la pièce HQD-13, Document 1.1 à sa page 44 à la réponse 22.1. Subsidiairement :

Que la Régie exige du Distributeur de créer un compte d'écart où les écarts de charges de retraite seraient comptabilisés puis amortis, par exemple, sur une à trois années selon l'importance de l'écart. Autre recommandation subsidiaire :

Que la Régie exige du Distributeur l'application d'un mécanisme de lissage pour établir la dépense de retraite afin de stabiliser cette dépense et réduire justement les écarts.

En ce qui concerne les mauvaises créances. Soulignons que les faillites et les comptes à recevoir sont en croissance de deux mille sept (2007) à deux mille onze (2011), tel qu'il appert de la réponse 31.1 du document HQD-13, Document 1 à sa page 79. Ce qui nous amène la recommandation suivante :

Que le Distributeur applique une stratégie plus agressive pour la gestion des comptes à recevoir permettant de réduire les comptes à

recevoir, notamment les comptes plus âgés;

Deuxièmement. Que le Distributeur devrait offrir plus de souplesse pour régler les problèmes de retard de paiement causés par le rajustement à la hausse en deux mille neuf (2009) des factures aux modes de versement égal entraîné par l'implantation du nouveau système d'information de deux mille huit (2008). Cette souplesse permettrait, entre autres, de mieux tenir compte de la situation économique difficile des ménages à revenu modeste ou moyen suite à la récession économique que nous avons connue en deux mille huit (2008) et deux mille neuf (2009);

11 h 36

Autre recommandation, que le Distributeur démontre que le traitement à part des mauvaises créances des ménages à faible revenu sous ententes de paiement CFR ou personnalisées, n'amène pas une surévaluation des mauvaises créances pour les clientèles résidentielles non MFR et les clientèles d'affaires tel que mentionné à la page 9 de notre preuve et à nos réponses de la demande de renseignements de la Régie, c'est-à-dire aux pages 1 et 2 du quinze (15) novembre deux mille dix (2010).

Autre recommandation, que le Distributeur identifie plus rapidement les clients MFR qui se qualifient pour les ententes CFR et personnalisées et suive plus efficacement l'évolution des comptes à recevoir de la clientèle à faible revenu en offrant un meilleur support à ces clientèles pour éviter le gonflement des dettes et les interruptions de service.

Finalement, que le Distributeur puisse reclasser en deux mille onze (2011), dans les dépenses de base, le budget associé à la stratégie MFR, mais ceci à la condition que le Distributeur maintienne et s'engage à maintenir à long terme ses efforts en vue d'aider la clientèle MFR.

Concernant les revenus autres que les ventes d'électricité ainsi que les réclamations aux tiers, on estime que celles-ci ont été... nous sommes d'avis que celles-ci ont été généralement sous-estimées en mode prévisionnel par le Distributeur, tel que nous le soulignons à notre preuve aux pages 11 et suivantes.

Selon nous, cette pratique pénalise les clientèles régulières puisque les ressources utilisées pour offrir ces services à des clients particuliers ou à des clients externes sont des

ressources internes dont les coûts sont à la base assumés par les clientèles régulières, alors qu'elles ont été détournées pour offrir des services non prévus dans le budget. Ce qui nous amène les recommandations suivantes.

Que la Régie exige du Distributeur qu'il implante des mécanismes correctifs pour s'assurer que les sous-estimations des revenus autres que la vente d'électricité ne l'avantage pas indûment et n'entraînent pas des tarifs plus élevés que ce qu'apporterait une compensation juste des clientèles régulières pour l'utilisation des ressources.

Deuxièmement, nous partageons la recommandation d'Option consommateurs au paragraphe 28 de son argumentation d'octobre deux mille dix (2010). Puisqu'il y a une sous-estimation répétée des revenus autres, la Régie pourrait rehausser de vingt-cinq millions (25 M\$) ses revenus pour deux mille onze (2011), diminuant d'autant le revenu requis pour la même année deux mille onze (2011).

En ce qui concerne la Loi 100, Hydro-Québec limite les dépenses administratives aux seuls frais corporatifs, tel qu'il est mentionné aux pages 16 et suivantes de notre preuve.

Selon nous, étant donné qu'Hydro-Québec doit se conformer à la Loi 100; étant donné qu'Hydro-Québec doit réduire ses dépenses de nature administrative de dix pour cent (10 %) en deux mille treize (2013) ainsi que ses dépenses de publicité, formation et de déplacement de vingt-cinq pour cent (25 %) en deux mille dix (2010);

Étant donné aussi, selon nous, que les divisions d'Hydro-Québec, telles que la distribution sont visées par cette Loi puisqu'elles ont leur propre administration.

Nous recommandons que la Régie exige du Distributeur la démonstration qu'il a appliqué la réduction des dépenses qui le concernent, à défaut de quoi, la Régie imposera une diminution du revenu requis selon l'estimation qu'elle jugera la plus conforme.

11 h 40

Bon, nous sommes conscients que peut-être que pour cette année c'est un peu difficile pour vous. Si vous êtes d'accord avec notre approche c'est peut-être un peu difficile pour vous d'estimer cette valeur-là. Mais peut-être que pour les années suivantes, étant donné que la Loi 100 ne nous concerne pas uniquement pour le temps présent

mais aussi pour l'avenir, ça serait peut-être intéressant de demander au Distributeur des paramètres, des indices vous permettant de jauger justement les réductions de dépenses qui, selon nous, relèveraient de la Division distribution.

Selon notre analyse, les économies du projet CATVAR n'étaient pas prises en compte auparavant dans la cible du onze térawattheures (11 TWh) d'économies que le Distributeur doit réaliser d'ici deux mille quinze (2015), et ceci tel que mentionné aux pages 17 et suivantes de notre preuve.

Le PGEÉ visant les clientèles régulières du Distributeur générera quant à lui huit térawattheures (8 TWh) d'économies d'ici deux mille quinze (2015).

Les activités sous la responsabilité actuelle de l'Agence d'efficacité énergétique, quant à elle, vont générer un térawattheure (1 TWh) d'économies, le projet CATVAR, quant à lui, deux térawattheures (2 TWh), et le tout tel qu'indiqué au document HQD-8, Document 8 à sa page 10.

Les programmes du PGEÉ auront de deux mille onze (2011) à deux mille quinze (2015) des impacts à la hausse sur le revenu requis et les tarifs du

Distributeur tel qu'il est indiqué au document HQD-8, Document 8 à sa page 59, et ce, pour l'ensemble des programmes du PGEÉ. Comme l'indique d'ailleurs le Distributeur au document HQD-13, Document 1 à sa réponse 67.1.

Recommandation. Nous demandons à la Régie de rejeter les nouvelles orientations du PGEÉ proposées par le Distributeur qui amènent une réduction des budgets et des économies pour le secteur résidentiel, mais entraînent un impact à la hausse sur le revenu requis.

Le Distributeur a tenté de montrer que, vu sous l'angle du test de la neutralité tarifaire, un programme de subvention pour conserver les clients au tarif DT plutôt que de les laisser migrer au tarif D n'était pas dans l'intérêt de la clientèle résidentielle.

Nos calculs confirment la position du Distributeur. Et je vous donne comme référence la pièce que nous avons déposée lors de notre présentation de preuve c'est-à-dire la pièce C-5.12 déposée le treize (13) décembre.

Nous démontrons que si on modifie la stratégie tarifaire et que si on augmente les coûts évités en pointe de l'électricité, que la

subvention pour le maintien à la biénergie permet d'éviter une perte de revenu net pour le Distributeur provoquée lors de la conversion de la biénergie vers le « Tout à l'électricité ».

Nous sommes d'avis que pour évaluer correctement le bien-fondé d'un programme de subvention pour la conversion du mazout à la biénergie ou pour le maintien des systèmes biénergie, il faudrait tenir compte d'abord du coût total en ressources propres à chaque système de chauffage. Les coûts marginaux des combustibles devraient toutefois être pris en compte au lieu des prix prévus des combustibles. Et ceci encore une fois on vous réfère à la pièce C-5.12.

Ce qui nous amène la recommandation suivante. Nous proposons de réévaluer d'ici quelques années la rentabilité d'un tel programme de subvention, ceci tenant compte de l'effritement possible du parc biénergie actuel et de la hausse possible des prix du mazout et de l'effritement possible du parc de chauffage au mazout.

Ce qui nous amène aux recommandations diverses. Tout comme l'AQCIE/CIFQ dans sa preuve du vingt-deux (22) octobre aux pages 8 et 9, nous rejetons la proposition du Distributeur d'amortir

exceptionnellement le trente-trois virgule deux millions (33,2 M\$) du compte de nivellement pour aléas climatiques en deux mille onze (2011).

Tel que discuté dans notre preuve en pages 8 et 29, la situation rencontrée à l'hiver deux mille dix (2010) n'est pas véritablement exceptionnelle. Une baisse plus forte de la demande relativement à la normale climatique ayant été observée en deux mille six (2006), et là on fait référence au tableau 55.1 du document HQD-13, Document 1 à sa page 128. Si la nouvelle normale climatique est toujours valide, ce que laisse entendre le Distributeur au document HQD-13, Document 1 à la réponse 55.3 à sa page 130. Il n'y a pas lieu d'appliquer un traitement exceptionnel pour l'année deux mille dix (2010), le compte va s'équilibrer avec le temps.

Autre recommandation. Nous appuyons la proposition d'Option consommateurs dans son argumentation du vingt-deux (22) octobre à sa page 16 que le Distributeur soumette un indicateur de satisfaction différencié pour la clientèle résidentielle, considérant l'évolution différente des indicateurs de satisfaction de la clientèle d'affaires et de celle résidentielle.

Autre recommandation. Nous appuyons aussi la recommandation d'Option consommateurs, aux pages 8 à 10 de leur argumentation, de conserver l'indicateur CST et de présenter un indicateur DMR différencié pour la clientèle résidentielle, et ceci tel que proposé par l'Union des consommateurs dans leur preuve du vingt-deux (22) octobre aux pages 4 et 5.

Nous proposons aussi que l'objectif poursuivi pour le DMR et l'objectif pour le délai de branchement soient établis de manière comparable à la norme fixée en Ontario. Et on donne comme référence l'annexe à la page 18 de l'argumentation d'Option consommateurs du vingt-deux (22) octobre deux mille dix (2010).

11 h 46

Nous partageons aussi l'opinion de l'expert de l'Union des consommateurs dans sa preuve du vingt-deux (22) octobre aux pages 23 et suivantes à l'effet que la dispense d'appel d'offres accordée par la Régie dans sa décision D-2004-245 vise les approvisionnements de très court terme et en petites quantités et ne s'applique pas aux transactions financières signées entre le Distributeur et le Producteur dont les conditions

et l'utilisation devraient être discutées dans le cadre des plans d'approvisionnement du Distributeur.

Considérant que le solde du compte d'énergie différée doit être géré dans une vision de long terme, en tenant compte des aléas futurs de l'offre et de la demande, que les transactions financières signées entre le Distributeur et le Producteur constituent une modification non autorisée des conventions d'énergie différée et qu'il est prématuré, selon nous, de céder des quantités importantes d'énergie des contrats de base, ou le cas échéant du contrat cyclable, au risque de devoir s'approvisionner à des coûts plus élevés dans le futur pour répondre à des accroissements de demande imprévus, nous demandons à la Régie de rejeter les transactions financières entre le Distributeur et le Producteur en deux mille dix (2010) et deux mille onze (2011), et de requérir que l'énergie cédée soit plutôt différée en deux mille dix (2010) et deux mille onze (2011).

Finalement, nous observons un volume significatif de l'énergie patrimoniale inutilisée en deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010). Nous demandons que soit développé et évalué un

algorithme permettant de maximiser l'utilisation du volume patrimonial et de minimiser ainsi les coûts d'approvisionnement. Le tout respectueusement soumis.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup, Maître Falardeau.

Me DENIS FALARDEAU :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Pelletier, vous êtes le prochain, mais il est midi moins dix (11 h 50). Je vous proposerais de passer après le dîner. On peut se revoir à treize heures (13 h) à ce moment-là. Est-ce que ça vous va ou vous insistez pour passer avant le dîner?

Me PIERRE PELLETIER :

Je vous répondrai comme l'autre fois. C'est vraiment à votre goût. Moi, j'ai annoncé un quart d'heure. Je pense que ça va prendre un quart d'heure. Est-ce bien ce que j'ai annoncé?

LA PRÉSIDENTE :

Vous aviez annoncé trente (30) minutes.

Me PIERRE PELLETIER :

Ah Seigneur!

LA PRÉSIDENTE :

Si vous en avez juste pour quinze (15) minutes.

Me PIERRE PELLETIER :

Maître Fraser m'en a enlevé la moitié tantôt.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Si vous en avez pour quinze (15) minutes, on peut vous écouter maintenant.

Me PIERRE PELLETIER :

Je croirais.

LA PRÉSIDENTE :

On va vous écouter.

PLAIDOIRIE PAR Me PIERRE PELLETIER :

J'ai deux documents à déposer. D'abord, j'ai rédigé une argumentation que j'aimerais produire comme pièce C-4.18.

C-4.18 : Plan d'argumentation de l'AQCIE et du CIFQ.

Et je vais vous remettre tout de suite aussi un autre document, dont je n'ai malheureusement pas un grand nombre d'exemplaires. J'en ai suffisamment pour le banc, c'est sûr. C'est le décret 1122-2008 auquel a référé maître Fraser ce matin dans sa plaidoirie. Ce serait C-4.19.

R-3740-2010
17 décembre 2010

- 112 -

PLAIDOIRIE
AQCIE/CIFQ
Me Pierre Pelletier

C-4.19 : Décret 1122-2008.

Alors, tel que je l'indique sur la première page des notes que je vous ai remises, on s'est adressé, l'AQCIE et le CIFQ, à la Régie cette année à propos de quatre sujets sur lesquels des recommandations ont été formulées : la problématique qui est associée à la réforme du tarif M; la décision du Distributeur d'exclure des programmes du PGEE les clients bénéficiant de contrats spéciaux; troisièmement, la proposition du Distributeur de maintenir ses tarifs à leur niveau actuel en dépit de la réduction de son revenu requis; puis finalement, la problématique qui est associée au caractère imprévisible du coût de retraite.

Pour ce qui est du premier élément, le tarif M. Nous avons bien noté évidemment, et les témoins de mon panel l'ont rappelé, que monsieur Boulanger avait fait part du fait que le Distributeur reconnaissait la problématique. De sorte que j'ai peu à dire sur le sujet, sauf vous demander de requérir du Distributeur qu'il étende un peu le champ de son analyse sur cette question-là pour prendre en considération en particulier les

questions, il y en avait quatre, qui sont soulevées par l'expert Knecht à la fois à la page 6 de son rapport du vingt-deux (22) octobre deux mille dix (2010) et également dans le petit document qui a été produit lors de son témoignage.

La décision du Distributeur d'exclure des programmes du PGEÉ les clients bénéficiant de contrats spéciaux. Ça, je comprends qu'il n'y a pas de reconnaissance ou d'admission de la part du Distributeur.

11 h 53

Je voudrais vous faire une première remarque à ce sujet-là, il n'en est pas question dans mon argumentation là. Maître Fraser indiquait tantôt que c'est la Régie qui fixe les Tarifs et conditions dans le cas des contrats spéciaux. Et que, par conséquent, les détenteurs de contrats spéciaux ne sont pas réglementés. D'une certaine manière, c'est exact, d'une autre, ça me paraît moins exact, c'est incomplet.

Je voudrais vous référer à ce sujet-là à l'article 6.1 du Décret 1122-2008 là dont on a beaucoup parlé, celui qui concerne ALCOA et qui prévoit l'obligation de mettre en pratique certaines mesures d'économie d'énergie.

Alors, si vous vous rendez à l'article 6.1 du Décret, c'est à la page 6454, on trouve la disposition suivante et je la lis. Elle est un peu longue là, je vais essayer d'aller pas trop vite, Monsieur le Sténographe. 6.1 dit :

Sauf en regard de ce qui est
spécifiquement prévu au Contrat,
Hydro-Québec distribue...

Et les termes du contrat là, ils sont annexés ici, évidemment, au Décret. Alors :

Sauf en regard de ce qui est
spécifiquement prévu au Contrat,
Hydro-Québec distribue l'électricité
en vertu du Contrat suivant les Tarifs
et conditions du Distributeur tels
qu'approuvés en tout temps par la
Régie de l'énergie, et plus
particulièrement selon le Tarif L
Grande Puissance [...] ou selon les
termes de toute ordonnance, décision
ou règlement fixant les tarifs de
distribution de l'électricité et les
conditions de leur application en
remplacement des Tarifs et conditions
du Distributeur, et selon les

Conditions de service d'électricité
telles qu'approuvées en tout temps par
la Régie de l'énergie ou selon les
termes de toute ordonnance, décision
ou règlement établissant les
conditions de fourniture de
l'électricité et en vigueur durant le
terme du Contrat. [...]

Alors, évidemment, c'est vrai de dire que c'est le
contrat au départ et puis approuvé par le Décret
qui fixe les conditions, mais ensuite cette
disposition de caractère général-là fait en sorte
que pour tout ce qui n'est pas expressément prévu
comme devant diverger du régime normal, bien, c'est
le régime normal qui s'applique aux détenteurs de
contrats spéciaux. Je reviendrai tantôt sur
d'autres aspects de ce Décret-là.

Il y a deux endroits où on retrouve
l'explication, si on veut, de ce qu'on a qualifié
de décision inopinée du Distributeur de refuser
dorénavant l'accès aux programmes aux détenteurs de
contrats spéciaux. Ça a été d'abord dans une
réponse qui a été donnée par le Distributeur à une
demande de renseignements qu'on lui a adressée. Et
ensuite, ça a été lors du témoignage de monsieur

Boulanger le sept (7) décembre deux mille dix (2010). Et dans le premier document, on faisait état de deux types de raisons. Lors de la présentation de monsieur Boulanger, on l'a présenté comme étant justifié par trois ordres de motifs.

Le premier motif qui a été invoqué par monsieur Boulanger - et il va revenir au niveau du troisième motif également - le premier motif, nous dit-il, c'est que, selon le point de vue d'Hydro-Québec, les détenteurs de contrats spéciaux bénéficient davantage du financement de certains programmes, mais il n'y a pas, en contrepartie, de réduction de la consommation.

Et je pense que les explications données par monsieur Boulanger, Luc et non pas André, sur cette question-là sont assez convaincantes. À l'effet que, oui, il y a des effets au niveau de la consommation d'énergie. Oui, il y a de l'efficacité énergétique dans l'application des programmes parce que s'il est vrai de dire que les détenteurs de contrats spéciaux bénéficient de blocs délimités d'approvisionnement, il est vrai également de dire que dans la mesure où il se fait de l'efficacité énergétique, bien, on a besoin de moins d'énergie pour produire une même quantité, ce qui permet, à

partir d'une même quantité, bien, de produire davantage.

Et ça fait en sorte que, tant qu'est en vigueur le contrat ou la quantité qui a été prévue d'énergie, bien, il y a une expansion de la production industrielle qui peut se faire grâce à cette économie d'énergie-là. Et au fond, il faut qu'on compare cette situation-là à ce que ce serait s'il n'y en avait pas d'efficacité énergétique.

S'il n'y en avait pas, bien, soit le Producteur devrait se partir une autre installation ou encore un concurrent viendrait prendre la place pour réaliser la production qu'il est possible de faire, auquel cas, bien, il faudrait évidemment lui fournir à cet autre producteur-là ou au même producteur s'il se part une autre business, il faudrait lui fournir également de l'énergie.

Alors, c'est de l'économie d'énergie de la même façon qu'on en réalise lorsque... au niveau, par exemple, domestique, une personne décide qu'il va réduire le niveau du chauffage dans sa maison ou n'importe quoi. Ça fait en sorte qu'il y a moins d'énergie qui est consommée pour satisfaire un même besoin, de sorte que ça libère de l'énergie pour satisfaire d'autres besoins.

12 h

Le deuxième argument qui a été évoqué par monsieur Boulanger, André, Hydro-Québec tenait autant, tenait au fait que selon ses explications, de toute façon les détenteurs de contrats spéciaux feraient des économies d'énergie. D'une part, parce que c'est dans leur intérêt de le faire, puis d'autre part, parce qu'il y aurait une obligation de le faire.

La réponse donnée par monsieur Luc Boulanger à ce motif-là c'est d'abord qu'il n'est pas exact de dire que les détenteurs de contrats spéciaux feraient de toute façon les mêmes économies d'énergie parce que c'est dans leur intérêt pour la raison bien simple que certaines économies d'énergie sont dans leur intérêt dans la mesure où en investissant certaines sommes ils peuvent obtenir des réductions d'énergie puis des coûts finalement énergétiques diminués dans une période relativement courte, mais il y a des dépenses qui peuvent être faites en vue de réaliser des économies d'énergie qui ne sont pas aussi payantes que ça et que par conséquent les détenteurs de contrat n'ont pas finalement sur un plan économique intérêt à faire.

L'intérêt de le faire à ce moment-là c'est un intérêt environnemental et la manière qui a été mise en place dans tout le système pour faire en sorte que les économies d'énergie se réalisent même si les intéressés n'ont pas un intérêt suffisant, bien c'est d'assurer un financement dans une certaine mesure.

Or, dans le cas des entreprises des contrats spéciaux c'est la même situation que n'importe où ailleurs. Il y a des travaux ou des programmes qui vont être réalisés parce que les gens ont intérêt à le faire, il y en a d'autres qui pour se réaliser ont besoin d'un coup de pouce, c'est le financement qu'on retrouve notamment via le PGEÉ.

Monsieur Boulanger dans son exposé du début et puis Hydro-Québec, dans le document auquel je réfèrais tantôt, disaient bien écoutez on constate par ailleurs que les détenteurs de contrats spéciaux ont l'obligation de prendre des mesures de sorte qu'on n'a pas besoin de les inciter financièrement. Et évidemment le seul exemple qui peut trouver de ça c'est l'exemple d'Alcoa où le décret qui a été adopté en deux mille huit (2008) prévoit certaines choses en matière d'efficacité

énergétique.

Bon les certaines choses en question, on les trouve à l'article 18 du décret que je vous ai remis tantôt, c'est à la page 6462 qui s'intitule effectivement Efficacité énergétique et où on voit que

Le Client s'engage à utiliser de façon optimale les approvisionnements en électricité qui lui sont octroyés, notamment pour rencontrer ses besoins d'augmentation d'ampérage, en améliorant

et là ça devient très spécifique

en améliorant l'utilisation des équipements auxiliaires, en optimisant l'efficacité du procédé d'électrolyse et en développant de meilleures pratiques d'opération dans l'ensemble de ses installations.

Évidemment quand on réfère à l'efficacité du procédé d'électrolyse ici, la raison bien simple c'est que dans les entreprises de production d'aluminium comme c'est le cas ici pour Alcoa, le gros, gros, gros, mais alors là le très gros de l'électricité qui est livrée sert à faire ça

l'électrolyse, la transformation de l'alumine en aluminium, il y a peut-être quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) de ce qui est consommée dans l'entreprise qui sert à ça. De sorte qu'on le vise spécifiquement à ce paragraphe-ci. Et on ajoute à l'alinéa suivant :

De plus, à tous les deux (2) ans à partir de la fin de l'année 2008, un plan d'efficacité énergétique sera déposé par le client à Hydro-Québec.

Je tire de la lecture de ces documents-là moi une conclusion complètement à l'opposé de celle qu'on semble tirer du côté d'Hydro-Québec. D'abord il ne serait pas exact de dire que l'ensemble des détenteurs de contrats spéciaux ont l'obligation en vertu d'un décret de faire des économies d'énergie de façon particulière ou de présenter un plan d'efficacité énergétique, la preuve est claire à cet effet-là, il y a un seul décret qui prévoit ça et c'est celui-ci.

Et deuxièmement ce qui est intéressant dans ça, c'est ceci, c'est qu'il est constant au dossier là que les détenteurs de contrats spéciaux bénéficient des programmes d'efficacité énergétique et du financement qui en résulte depuis des années.

Or, en deux mille huit (2008) lorsqu'on a émis le décret en question qui visait dans le fond à tout revoir l'approvisionnement pour l'ensemble des usines d'Alcoa au Québec, on s'est adressé spécifiquement à cette question d'efficacité énergétique là, on a spécifié qu'Alcoa devait faire tous les efforts possibles pour réduire sa consommation d'énergie électrique, on a prévu qu'ils devaient présenter un plan aux deux ans à Hydro-Québec. Mais on n'a jamais dit, on n'a jamais dit par ailleurs : les programmes d'efficacité énergétique puis les financements qui y sont associés oubliez ça. Ça n'apparaît nulle part, on ne peut aucunement tirer une conclusion comme celle-là de la lecture des textes qu'on vient de voir.

Et ce qui me frappe c'est que par conséquent il apparaît qu'en deux mille huit (2008) le gouvernement du Québec a voulu non pas comme le déduit Hydro-Québec mettre de côté le financement des programmes en efficacité énergétique, mais au contraire l'a confirmé en deux mille huit (2008), c'est un contrat puis il ne devait pas y en avoir eu beaucoup dans les années précédentes. Ça ne se fait pas à tous les années ces contrats-là.

En deux mille huit (2008), c'est un contrat qui intervient, c'est le dernier à un moment où les programmes d'efficacité énergétique ont été mis en vigueur, le PGEE a été mis en vigueur, le financement des programmes se fait et dans ce contexte-là on émet le décret qui vient spécifier voici vous devez devoir en faire de l'efficacité énergétique et nulle part on indique par ailleurs vous ne bénéficierez plus des programmes dont vous avez bénéficié jusqu'à maintenant. Alors pour moi la conclusion qu'en tire Hydro-Québec m'apparaît peu réaliste dans le contexte, compte tenu notamment des principes d'interprétation juridique ordinaire qui prévoient que lorsque les textes ne viennent pas changer la situation, bien elle reste ce qu'elle était antérieurement.

12 h 06

Je dois dire par ailleurs que je trouvais qu'Hydro-Québec étirait passablement la sauce en disant « Écoutez, il y a un décret qui a été passé en deux mille huit (2008) obligeant Alcoa à faire telle chose, par conséquent nous on en déduit que ça veut dire telle chose au point de vue du gouvernement. Et puis comme on veut être injuste envers personne, bien on va priver tout le monde. »

Ça me paraît beaucoup comme approche au dossier.

Le troisième ordre de motifs qui est invoqué par Hydro-Québec lorsque c'est monsieur Boulanger qui porte le message le sept (7) décembre deux mille dix (2010), invoque le fait que c'est le gouvernement qui se trouve à supporter le coût des programmes dans le cas des contrats spéciaux, sans baisse prévisible de la consommation.

Bien évidemment, l'argument me paraît redondant par rapport au premier parce qu'il faut, pour que l'argument ait une valeur quelconque il faut que soit vraie sa prémisse à savoir qu'il n'y aura pas de baisse prévisible. Et comme ça a été mis en preuve à mon sens de façon fort claire par le témoignage notamment de monsieur Boulanger, bien il y a une baisse prévisible de la consommation d'énergie en raison de ces programmes-là, une baisse, appelons-la une baisse per capita, c'est une baisse par quantité produite et qui fait en sorte que l'énergie livrée produit davantage.

Or, je pense que pour l'ensemble de ces motifs-là, la Régie devrait écarter la décision du Distributeur puis donner suite favorablement à la suggestion de l'AQCIE de mettre en place un comité de travail AQCIE/Hydro-Québec.

Je vais quand même vous rajouter un mot là-dessus. Je me disais, bon, bien est-ce que c'est les prérogatives de la Régie de dire « Je vais écarter une décision du Distributeur puis je vais ordonner la formation d'un comité ». Bien je pense que la réponse à ça on l'a dans la dernière décision qui a été rendue par la Cour d'appel en matière d'énergie, celle qui a été rendue dans *Domtar c. Kruger*.

Je n'ai pas la décision avec moi, mais je ne doute pas que vous en ayez une connaissance beaucoup plus parfaite que la mienne. Mais je pense néanmoins que ce qu'il faut retenir de cette décision-là c'est que l'ensemble du domaine de l'électricité au Québec est de la compétence de la Régie et qu'il faudrait se trouver dans des situations bien particulières pour qu'on puisse conclure à l'absence de juridiction de la Régie.

Et comme ici on est vraiment dans le coeur des obligations du Distributeur et des prérogatives de la Régie, il me paraît faire aucun doute, un, que la Régie a juridiction sur la matière et, deux, que la Régie peut émettre une décision de nature d'une ordonnance. C'est ce qu'elle fait d'ailleurs de toute façon régulièrement, lorsqu'elle décide

dans un ou l'autre des dossiers qu'elle a en mains, d'ordonner au Distributeur de faire ci, de faire ça, de préparer un document, de faire une démonstration, et caetera. Alors c'est la même chose. Je ne pense pas qu'il y ait de doute sur la juridiction pour la Régie de le faire.

Et il ne me paraît pas y avoir de doute non plus sur l'opportunité de le faire même après avoir écarté, si elle le fait, la décision du Distributeur et rétablit finalement le statu quo. Malgré ça il paraît assez évident qu'il y aurait un net avantage pour tout le monde à ce qu'il y ait un comité, appelons-le officiel, de mis en place. Parce que manifestement les échanges ici entre le Distributeur et les détenteurs de contrats spéciaux sont pour le moins difficiles. Alors je pense qu'il serait opportun de mettre les intervenants en présence et de s'assurer qu'il y ait une revue sérieuse qui soit faite de la situation.

J'en viens au troisième point, la proposition du Distributeur de maintenir ses tarifs à leur niveau actuel en dépit de la réduction de son revenu requis. La position du Distributeur sur cette question-là a évolué.

Dans un premier temps, lors du dépôt du

dossier il s'agissait même pas à première vue de s'adresser à cette question-là. On disait simplement bien voici on a un compte de nivellement de la température qui montre un écart très élevé. Il est de cent trente-trois millions (133 M\$), c'est bien trop par rapport à ce que normalement on retrouve dans ce compte-là. Il faudrait bien faire une petite entorse aux règles qui viennent d'être adoptées à ce sujet-là et puis dégager un montant d'amortissement spécial pour cette année qui représenterait, suivant les calculs de l'époque, trente-trois millions (33 M\$), c'est-à-dire ce qui dépasse cent millions (100 M\$).

J'entendais tantôt le procureur de l'ACEF de Québec dire que, selon eux l'ACEF, selon les représentants de l'ACEF, ce n'est pas une situation exceptionnelle. Je pense qu'ils en ont fait la démonstration dans leur preuve et je pense que la démonstration en a été faite également dans notre preuve à savoir qu'un montant de cet ordre de grandeur-là ce n'est pas quelque chose de si exceptionnel. Au contraire, on avait prévu que ça puisse arriver et qu'en fait c'est arrivé dans le passé.

On se retrouve maintenant avec une position

un petit peu différente de la part d'Hydro-Québec. Un temps j'ai cru, j'ai cru qu'on proposait les deux solutions de façon concurrente, mais en relisant les notes sténographiques j'ai bien vu qu'il s'agissait de remplacer une idée par l'autre. Alors au niveau du compte de nivellement dont on disait au début que d'ailleurs il fallait l'apprécier dans un contexte de maintien des tarifs, maintenant on nous dit « Non non, on va vous proposer une créature qui, elle, va s'adresser directement au problème et qui va faire en sorte qu'il n'y aura pas de diminution de tarif » et on a appelé ça un compte ad hoc de maintien du signal de prix.

12 h 12

En précisant, d'ailleurs, en précisant, d'ailleurs, que si on prend cette méthode-là, ça va permettre de ne pas toucher au compte de nivellement de température, puis ça va vous nous permettre d'atteindre le même objectif de maintien des Tarifs. On ne parle pas de maintien de signal de prix, de maintien des Tarifs au même niveau.

Évidemment, du point de vue du Distributeur, le compte ad hoc qui est maintenant proposé, il présente bien des avantages par

comparaison avec la suggestion qui a été faite d'amortir un montant exceptionnel au compte du nivellement de température. Il présente bien des avantages, c'est qu'il permet de faire en sorte qu'on puisse mettre dans ça n'importe quoi qui ferait en sorte que, normalement, on aurait une réduction tarifaire.

Alors, si on constate que les dépenses prévues sont largement inférieures à ce que vont générer les Tarifs, si on constate - et l'exemple nous était donné par monsieur Verret, un excellent exemple d'ailleurs. Monsieur Verret nous dit « écoutez, on prévoit là que le taux de rendement autorisé va diminuer et par conséquent, bien, ça va faire en sorte que notre revenu requis va être encore moindre que ce qu'on peut prévoir maintenant, bien, ce n'est pas grave, on augmentera le montant qu'on mettra dans le compte ad hoc ».

Ce qui fait en sorte qu'on peut se retrouver avec toutes sortes de dépenses. Prenons le trente-trois millions (33 M\$), le trente-trois millions (33 M\$) d'excédent là dans le compte de nivellement climatique là, il est dans le budget là lui là, il est dans le revenu requis qui est présenté par le Distributeur. Si la Régie décide de

ne pas considérer ce trente-trois millions-là (33 M\$), bien, c'est un trente-trois mille millions (33 M\$) de moins dans le revenu requis du Distributeur.

Si le taux de rendement qui va finalement être déterminé ferait en sorte que le revenu requis est aussi de trente-trois millions (33 M\$) ou de cinquante millions (50 M\$), je ne sais pas ce que ça va donner, bien, on est rendu là à soixante quelques ou à quatre-vingt millions (80 M\$) de revenus requis en moins.

Si la Régie décide - et puis je souhaite qu'elle le fasse - de donner suite à ce que semble annoncer les questions qu'elle a adressées au Distributeur sur ses revenus additionnels, l'argent qu'Hydro-Québec fait en pénalité et en intérêt en collectant ses comptes, il semble y en avoir pour un paquet de millions là aussi, s'il y a une décision de la Régie qui est rendue à ce sujet-là, bien, ça ne sera pas long qu'on va frôler le cent millions (100 M\$) là.

Si on se retrouve avec cent millions (100 M\$) de revenu requis en moins, bien, l'ordre de grandeur de ça, ça veut dire une réduction tarifaire de un pour cent (1 %). On ne parle pas

d'une réduction tarifaire de zéro virgule zéro un pour cent (0,01 %) là, on parle de un pour cent (1 %).

Évidemment, j'ai entendu comme vous tous des arguments en faveur et des arguments à l'encontre de ce mode de stabilisation tarifaire-là. Mais, ce sur quoi je voudrais attirer votre attention, c'est sur ce que dit la Loi à ce sujet-là.

Et ce que dit la Loi à ce sujet-là, à l'article 51 auquel réfère 52.3, ce que ça dit, c'est que :

Un tarif [...]
il faut lire ici un tarif d'électricité, de distribution d'électricité
... ne peut prévoir des taux plus élevés ou des conditions plus onéreuses qu'il n'est nécessaire pour permettre, notamment, de couvrir les coûts de capital et d'exploitation [...] ou d'assurer un rendement raisonnable sur sa base de tarification.

Alors, c'est sûr que philosophiquement ou économiquement ou dépendant de toutes sortes de

circonstances, on peut avoir toutes sortes d'arguments en faveur de dire « oui, on va faire ce genre de compte spécial-là, puis on n'en aura pas d'augmentation tarifaire, puis ça va être plus facile dans les années suivantes d'augmenter les tarifs parce qu'on va partir de moins bas, on va partir de plus haut, puis la marche va être moins... ».

Bon. Il peut y avoir toutes sortes d'arguments, mais ce que je vous soumets, c'est que la Loi ne le permet pas. De sorte qu'à mon sens, la réconciliation entre ces philosophies différentes-là qui se pose, on en trouve la réponse ici, à l'article 51 auquel réfère l'article 52.3 qui prévoit, fort sagement, que le Distributeur ne peut pas obtenir que la Régie approuve des taux qui excèdent ce qui est nécessaire pour rencontrer les fins que je viens de mentionner là.

Ce qui m'amène au quatrième et dernier élément dont nous avons discuté. La mouche. Elle n'est pas morte, elle n'est pas morte la mouche, mais ce serait plutôt une abeille. Ce serait plutôt une abeille parce que c'est un moustique qui fait oeuvre utile, à mon sens.

Mon collègue, maître Fraser, disait tantôt

qu'il me coupait un peu l'herbe sous le pied et il rendrait sans doute ma présentation plus difficile, je vais essayer de m'en sortir quand même vu qu'il nous faisait une admission améliorée. Je dis une « admission améliorée » parce qu'en cours de route, il y avait déjà eu une admission de la part... c'était la première fois d'ailleurs que j'entendais ça de la part d'Hydro-Québec sur ce sujet-là - il avait eu une admission de la part de mon collègue lors d'une objection, en disant « écoutez, on le sait là que ça ne marche pas. Faites-nous des propositions là, faites-nous quelque chose là qu'on puisse... qu'on puisse étudier ça et adresser des recommandations à la Régie ».

Bien, ce matin là, il y a un petit pas de plus qui a été fait dans ce sens-là. C'est que Hydro-Québec nous dit maintenant « écoutez, non seulement on est d'accord qu'il y a un problème, mais par-dessus le marché, on pense que la bonne solution, ce serait comme vous nous l'avez proposé », c'est merveilleux, avec une couple d'années de retard, le compte d'écart. Mais, malheureusement, ça ne peut pas marcher à cause des IFRS.

Bon. Mon confrère a parfaitement raison de

dire que la preuve sur les IFRS dans ce dossier-ci, elle n'est pas très étendue. En fait, il n'y en a pas, il n'y a rien qui nous... il n'y a rien qui nous démontre dans ce dossier-ci que les nouvelles règles, si elles sont mises en vigueur, vont s'opposer à ce qu'il y ait des comptes de frais reportés.

Et je notais avec satisfaction que vous souleviez vous-même la question tantôt. S'il fallait qu'il y ait un problème de ce côté-là, le problème va être pas mal plus étendu que juste la question des coûts de retraite. Ce sont tous les comptes de frais reportés qui seraient mis en question. On est bien loin de trouver une réponse sur ce sujet-là, mais c'est surtout on est bien loin de trouver une réponse sur ce sujet-là dans ce dossier-ci.

12 h 20

De sorte qu'à mon sens on devrait ignorer cet aspect-là et s'en tenir à l'admission qui est faite par Hydro-Québec à l'effet que le compte d'écart est la bonne solution à un problème qui existe réellement.

Je vais quand même vous en parler et puis je n'ai pas déchiré les dernières pages des notes

que je vous ai transmises pour la bonne raison que c'est bien beau qu'Hydro-Québec en soit maintenant convaincu, mais ce n'est pas elle qui décide, c'est vous autres. Si bien que le fait qu'Hydro-Québec reconnaisse maintenant qu'il y a effectivement un problème, il reconnaisse aussi que si ce n'était de la réserve qu'ils font, la bonne solution serait le compte d'écart. Bien encore faut-il que la Régie en soit convaincue.

Et je pense que la preuve qui a été présentée à ce sujet-là est tout à fait convaincante, le seul témoin expert qui a été entendu sur le sujet est monsieur Knecht. Monsieur Knecht a été très clair à l'effet que dans le contexte il y avait effectivement lieu d'apporter une solution à ce qui est un problème réel, un montant de coût de retraite qui est tout à fait substantiel, qui est parfaitement imprévisible, qui est totalement hors du contrôle du Distributeur et pour lequel la seule solution efficace et praticable demeure la mise en place d'un compte d'écart parce que l'autre hypothèse que lui-même avait soulevé, suggéré au départ et examiné par la suite est inapplicable suivant sa propre démonstration.

Le Distributeur d'ailleurs est également de cet avis-là pour des raisons qui lui sont propres. La solution qui est suggérée par le Distributeur, celle de dire bien au lieu de mettre en place un compte d'écart puis sans doute pour éviter le problème des IFRS, on va plutôt faire un « updating » de nos prévisions au début de l'année témoin.

Bien cette solution-là aussi est écartée par monsieur Knecht et avec raison parce que c'est vrai qu'il y a certaines incertitudes qui ne risquent pas de se produire si on fait l'évaluation plus tard, alors toutes les variations qui auraient pu se faire avant, évidemment ne seront pas là, mais on va rester avec toutes les variations qui vont survenir après et non seulement monsieur Knecht a démontré que le problème restait entier lorsqu'on adoptait qu'une solution comme celle-là.

Mais on constate aussi à l'examen du dossier qui a été produit, à l'examen des réponses qui ont été données aux demandes de renseignements particulièrement à celles de la Régie que non seulement le problème est important en termes de coûts maintenant, mais il est doublement important tout de suite, déjà, parce qu'il y a aussi l'aspect

Transporteur là-dedans. On n'en a pas parlé. Quand on parle de cent millions (100 M) de problèmes ici dans le fond c'est peut-être deux cents millions (200 M) quand on ajoute le Transporteur qui va évidemment devoir subir, subir le même chemin.

Deuxièmement, ce qu'on constate aussi c'est que ce montant-là il va aller en augmentant, il va aller en augmentant d'abord d'un montant de cent cinquante-deux millions (152 M\$), ce n'est pas peu en partant qui résultent du fait que le coût de retraite était tenu à un niveau relativement bas pendant plusieurs années parce qu'en mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999) il y avait eu une décision de prise d'amortir un solde lors d'un changement réglementaire qui était de deux milliards (2 G\$), je pense qu'il était de deux milliards neuf cent seize millions (2 916 000 000\$) ou je l'ai quelque part dans le document ici, deux milliards cent vingt-neuf millions (2 129 000 000\$) qu'on avait décidé d'amortir sur une période de quinze années à raison de cent cinquante-deux millions (152 M\$) par année puis c'était un amortissement favorable.

Mais ça ça va prendre fin en deux mille treize (2013) alors non seulement c'est très

important aujourd'hui, mais ça va l'être encore davantage demain. Et ça va l'être encore davantage demain si c'est demain qu'on met en oeuvre les IFRS parce qu'on voit par la preuve qui a été faite au dossier que les IFRS, si on faisait un calcul pour l'année deux mille onze (2011) de ce qu'est le coût de retraite selon les IFRS par comparaison avec ce qu'est le coût de retraite selon les PCGR, bien on arrive dans le cas des PCGR à deux cent dix millions (210 M\$), mais on arrive avec les IFRS à deux cent soixante quelque millions (260 M\$) si ma mémoire est fidèle. Alors il y a un écart d'une cinquantaine de millions entre les deux, juste parce qu'on change de régime.

Mais en plus de ça les IFRS lorsqu'ils vont entrer en vigueur vont venir aussi et peut-être surtout augmenter la volatilité du coût de retraite. D'une part, parce qu'on perd le lissage dans les réponses aux engagements qui ont été pris, il est maintenant admis clairement que les IFRS ne tolèrent pas le lissage, si bien qu'au lieu d'étirer sur une période de cinq ans l'estimation des valeurs sur lesquelles vont se calculer le rendement du régime, bien on va devoir se fier sur le montant qu'on fixe une année donnée.

Alors en l'occurrence on va fixer, parce que c'est comme ça qu'on le fait, on va fixer au début de l'année de base, un rendement qu'on va estimer à partir de deux données. D'une part, un taux de rendement qu'on prévoit être celui qui va prévaloir pendant la période qui va commencer dans deux ans, puis deuxièmement un taux de rendement qui va être fixé sur une valeur qui ne va être connue également que dans deux ans.

Et on serait tellement riche si on pouvait prévoir ces choses-là. Les informations qui ont été données même si elles sont extrêmement concises et c'était correct, ça répond, ça répond aux questions. Les informations qui sont fournies par le Distributeur aux engagements qui ont été pris nous montrent, évidemment je sais qu'on est tous conscient qu'on est dans un cycle de volatilité particulièrement élevé, mais ce qu'on voit du document qui nous a été produit sous l'engagement numéro 10 .

12 h 25

C'est qu'on se retrouve avec des rendements qui donnent ceci ; un rendement prévu pour deux mille sept (2007) de cinq cent soixante millions (560 M\$) sur les actions, mais un rendement réel de

cent quatre-vingts millions (180 M\$). Un rendement pour deux mille huit (2008) qu'on prévoyait être de quatre cent quatre-vingt-cinq (485 M\$) mais qui est de moins deux milliards quatre cent trente millions (-2 430 M\$) en deux mille huit (2008). Puis en deux mille neuf (2009), un rendement prévu de cinq cent vingt (520 M\$) comparé à un réel d'un milliard cent soixante millions (1 160 M\$).

Alors, quand on met ces données-là ensemble, puis c'est un petit tableau que je vous ai mis au milieu de la page 14 de mes notes, ce qu'on réalise, c'est que l'écart entre... c'est que le pourcentage d'écart par rapport au prévu, ça donne un montant de moins soixante-sept pour cent (-67 %) pour deux mille sept (2007), moins six cent un pour cent (-601 %) pour deux mille huit (2008) et plus cent vingt-trois pour cent (123 %) pour deux mille neuf (2009).

Puis ça nous montre également, c'est facile de faire le petit calcul, c'est le dernier tableau que j'ai mis dans cette page-là, lorsqu'on applique sur le montant de rendement historique, cent quatre-vingt millions (180 M\$), par exemple, pour deux mille sept (2007), le taux de rendement effectif de deux virgule trois pour cent (2,3 %),

bien, ça nous montre que les valeurs qui justifiaient les rendements historiques étaient pour deux mille sept (2007) de sept milliards huit cent vingt-six millions (7 826 M\$); deux mille huit (2008), de sept milliards vingt-trois millions (7 023 M\$); puis pour deux mille neuf (2009), quatre milliards quatre cent vingt-sept millions (4 427 M\$).

Alors, ça, c'est le chiffre, quatre milliards quatre cent vingt-sept millions (4 427 M\$), là, qu'on aurait dû prévoir deux ans plus tôt. Impossible. Alors, ce que je vous suggère, c'est que non seulement on est présence d'un problème dont l'importance monétaire est très grande, mais qu'on est également en présence d'un problème de volatilité qui est déjà considérable et qui va aller en s'accroissant de façon majeure. De sorte que si la Régie peut avoir été justifiée dans le passé, sous réserve de ce que je peux en penser, de refuser un compte d'écart, bien, je pense que, dans le contexte actuel, ces raisons-là ne valent plus.

Un mot sur une remarque de mon collègue, maître Fraser qui disait : écoutez, il y a une suggestion qui a été faite par monsieur Knecht de

prendre comme base pour mettre en vigueur un compte d'écart, l'année deux mille dix (2010), ce serait de la réglementation rétroactive. Évidemment, ce n'est pas pour rien que monsieur Knecht a suggéré deux mille dix (2010). Il a suggéré deux mille dix (2010) parce que, à aller jusqu'en deux mille neuf (2009), le hasard a fait qu'on arrive à peu près à zéro, déficit pour le Distributeur de sept millions (7 M\$) dans le contexte de ces chiffres-là, c'est comme zéro.

Sauf que ce qui s'annonce pour deux mille dix (2010), ce n'est pas zéro. Si on se fie sur les tendances, bien, on voit que, alors qu'on a un montant autorisé au titre du coût de retraite de cinquante quelques millions, je crois que c'est cinquante-cinq millions (55 M\$) ou dans ces ordres de grandeur-là, pour deux mille dix (2010), bien, la mise à jour la plus récente nous montre qu'on se dirige vers plutôt dix-sept millions (17 M\$). Alors, ça va être encore un quarante millions (40 M\$) que ça va coûter en deux mille dix (2010) si les choses, si la tendance se maintient à la clientèle du Distributeur.

De sorte qu'il ne me paraît pas faire de doute que, sur le plan de l'équité en tout cas,

partir de la situation telle qu'elle s'est déroulée jusqu'en deux mille neuf (2009) et faire en sorte que le montant d'écart de deux mille dix (2010) entre dans le compte d'écart me paraîtrait approprié. Est-ce que ça a un effet rétroactif une décision comme celle-là? Bien, je ne pense pas.

Je ne pense pas que ça ait un effet plus rétroactif que la suggestion qui a été faite en tout cas par le Distributeur pour cette année de nous dire, bien, écoutez, l'amortissement qui était prévu s'établir de telle façon pour deux mille dix (2010), là, on suggère que, non, non, non, on va changer la méthode. Je ne pense pas que, de toute manière, le Distributeur ou la clientèle puisse en subir un préjudice quelconque.

Les objections à l'encontre des règles de rétroactivité, si tant est qu'il s'agisse de rétroactivité ici, tiennent au fait qu'on ne veut pas faire en sorte que les règles soient changées après coup et puis que des gens en soient pénalisés.

Dans le contexte qu'on connaît ici, dans le contexte réglementaire qui prévaut ici, l'idée n'est pas de faire en sorte que quelqu'un puisse tirer un profit rapide d'une situation. Je pense

que le contexte qui prévaut vise à faire en sorte qu'il y ait une équité d'établie dans les décisions qui seront rendues et la façon d'être équitable dans ce dossier-ci, ce serait de faire en sorte que ce qui va résulter de l'année deux mille dix (2010) s'en aille dans le panier.

Remarquez que j'étendrai mes commentaires à ce sujet-là à une autre remarque qui était faite maître Fraser. Maître Fraser disait : écoutez, il va falloir que vous nous laissiez travailler, il va falloir que vous nous laissiez revenir avec une proposition, puis il va falloir qu'on examine les tenants et aboutissements (sic) de ça au regard notamment des IFRS puis en tenant compte aussi du fait que le Transporteur qui est impliqué. Bref, on en a pour deux, trois ans.

Je n'ai pas réellement de problème à ce qu'on en ait pour deux, trois ans si, par une décision de principe sur la question, la Régie dit : bien, ce qui va se passer en deux mille dix (2010), deux mille onze (2011), deux mille douze (2012), ça va aller dans le panier. Qu'ensuite on élabore sur toutes sortes de spécificité que pourrait comporter le compte d'écart, pas de problème, qu'on l'examine en regard des IFRS, pas

de problème, qu'on s'assure d'harmoniser l'affaire avec le Transporteur, pas de problème. Mais faisons en sorte que les iniquités ne se perpétuent pas pendant ce temps-là. La façon de le faire, c'est de dire, bon, bien, on va mettre l'argent dans le panier.

Je pense que ça résume l'ensemble des remarques que je vous ai faites au lieu de la lecture de mon texte. Ça a été peut-être un petit peu plus long. C'est des sujets qui me tiennent tellement à coeur. Imaginez-vous si on plaiderait une cause de cruauté mentale. Mais non, ce n'est pas le cas.

LA PRÉSIDENTE :

Je n'avais pas compris que c'était quinze (15) minutes de plus que le trente (30) minutes annoncé.

Me PIERRE PELLETIER :

Ce que je n'ai pas précisé, c'est que c'était un quinze (15) minutes d'avocat.

LA PRÉSIDENTE :

La formation n'a pas de questions. Je vous remercie beaucoup.

Me PIERRE PELLETIER :

Je me suis assuré que vous n'avez pas de questions finissant à midi et demi (12 h 30). Je vous

R-3740-2010
17 décembre 2010

PLAIDOIRIE
AQCIE/CIFQ
- 146 - Me Pierre Pelletier

remercie beaucoup de votre attention.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Il est effectivement midi trente (12 h 30).

Je vois maître Neuman s'approcher. Oui.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Peut-être que ça peut aider à la gestion de la journée. Nous sommes dans l'horaire pour lundi. Dans le calendrier, notre plaidoirie est prévue pour lundi. Et, effectivement, c'est lundi que nous serions disponibles pour présenter la plaidoirie. Aujourd'hui, je ne pourrais pas. Je n'ai pas de texte d'accompagnement. Et lire des citations, des fois, avec des numéros de page, et des choses comme ça, sans avoir le texte d'accompagnement, ça pourrait être... ça peut être un peu ardu. Et en plus, j'ai une autre obligation qui m'oblige à partir avant trois heures (3 h).

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, je vais regarder, mais ça fait quand même deux jours et demi qu'on avait pris une pause. Je m'attendais, je pense que j'avais fait le commentaire à quelques reprises que je m'attendais à ce que tout le monde soit prêt.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Hum, hum.

LA PRÉSIDENTE :

On passe dans l'ordre. Il y en a qui sont plus courts; il y en a qui sont plus longs. Ça varie. C'est vrai que c'était prévu lundi, mais j'avais clairement énoncé la possibilité que tout le monde puisse passer vendredi. Je vais en discuter avec mes collègues sur la pause du dîner. Mais disons qu'on va revenir là-dessus après la pause du dîner. Je pense que c'est aussi bien. On va se revoir à treize heures trente (13 h 30).

Me DOMINIQUE NEUMAN :

D'accord. Merci bien.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

(13 h 34)

REPRISE DE L'AUDIENCE

LA PRÉSIDENTE :

Alors bonjour. Maître Neuman, pour répondre à votre question d'avant le lunch. Alors je voulais juste vous dire que ne pas être prêt n'était pas le bon argument à invoquer, définitivement. Mais on avait dit au début de ces audiences-là qu'on essaierait de respecter l'horaire dans la mesure, dans toute la mesure du possible. Aujourd'hui on avait prévu CNIMLJ puis le GRAME alors on va passer ces deux

R-3740-2010
17 décembre 2010

PLAIDOIRIE
AQCIE/CIFQ
- 148 - Me Pierre Pelletier

intervenants-là et puis vous pourrez plaider lundi.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

D'accord. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Corriveau, c'est à vous.

Me ANDRÉ TURMEL :

Je m'excuse, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me ANDRÉ TURMEL :

Nous sommes prêts. Mais nous sommes en queue de peloton. En tout cas il m'apparaît approprié de penser que la FCEI ne passerait pas cet après-midi et à moins qu'il y ait des surprises. Donc, si c'est le cas je vais peut-être quitter. Si vous me dites « Non non, ne quittez pas parce qu'on ne sait jamais. » Je veux juste bien comprendre.

LA PRÉSIDENTE :

Vous allez passer lundi.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, parfait. Merci. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Bon après-midi, bon week-end.

PLAIDOIRIE PAR Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU :

Alors, Madame la Présidente, Monsieur et Madame les

Régisseurs, bonjour. Bon après-midi. Marie-Josée Corriveau pour le Conseil de la Nation Innu Matimekush-Lac John.

Alors je vous ai préparé un plan de plaidoirie que j'ai remis à madame la greffière que l'on va coter, sauf erreur, sous la cote C-14.5.

C-14.5 : (CNIMLJ) Plan de plaidoirie

Alors il me fait plaisir cet après-midi de me faire la voix d'un peuple autochtone, d'un peuple extrêmement pauvre et démuné, mais en même temps un peuple rempli d'espoir, rempli d'espoir pour plusieurs motifs.

Première des choses parce que voilà maintenant deux ans la Régie avait été sensible aux motifs qui soutenaient sa demande de gel de tarif. Rempli d'espoir également parce que si on examine bien les choses, le Distributeur et ma cliente ne sont pas dans des positions diamétralement opposées, bien au contraire.

J'ai compris, tant des auditions antérieures que de celles-ci et des documents produits par le Distributeur, que le Distributeur aussi est très sensible à la problématique

particulière des Innus de Matimekush. Mais là où on diverge d'opinion, là où on diverge d'opinion c'est dans la façon et non pas le fond, mais plutôt dans la façon de tenter de trouver une solution acceptable dans l'intérêt public et dans l'intérêt particulier de la Communauté autochtone.

Troisième motif également pourquoi ce peuple autochtone a aussi de l'espoir. Vous avez entendu le chef McKenzie parler des projets miniers. Il y a deux gros projets miniers qui sont en discussion depuis quelques années, d'où entre autres l'ordonnance du premier gel de deux ans. Mais les choses ont évolué récemment par rapport à ces deux projets miniers-là qui fait en sorte que sans savoir comment les discussions vont aboutir et les ententes vont se conclure, mais l'intervention des gouvernements fait en sorte que les Innus de Matimekush-Lac John ont bon espoir de trouver leur compte au niveau des emplois.

Fait important à noter ici c'est que, bon, on sait, on est dans le cadre d'un réseau autonome, le réseau autonome de Schefferville. Ce qu'il faut aussi se rappeler c'est que la Communauté Innu on a parlé, monsieur Chéhadé parlait de trois communautés qui étaient desservies par le réseau de

Schefferville. Donc il y avait le Communauté des Naskapis, les Blancs puis la Communauté des Innus de Matimekush.

Mais de par leur nombre, les Innus de Matimekush sont les principaux clients de ce réseau. Alors je pense que ça, c'est un fait très important à se rappeler.

Si je regarde dans un premier temps la proposition du Distributeur, et je suis à mon point 2 de mon plan qui est fait plutôt sous forme de points que de texte littéral écrit. Alors le Distributeur dit « On ne recommande pas d'application d'une tarification spécifique pour des raisons d'équité et de continuité. On veut cependant que la clientèle du réseau de Schefferville soit exemptée de l'application des Tarifs et conditions qui sont applicables au nord du cinquante-troisième (53e) parallèle. Et c'est sûr qu'on est d'accord avec ça.

13 h 40

Et là le Distributeur dit « ce qu'on veut, ce qu'on propose à la Régie, c'est de poursuivre la transition ». Alors, vous voyez, antérieurement, le Distributeur - d'ailleurs, quand il a pris en charge le réseau de Schefferville - s'est même

adressée à la Régie pour maintenir les Tarifs pendant un certain temps, pour éviter le choc tarifaire. Par la suite, il est arrivé avec une proposition de transition tarifaire.

Encore une fois, pour éviter un trop gros choc, un trop gros impact pour les payeurs d'électricité de la région étant donné la très grande différence entre le Tarif que ceux-ci étaient habitués de payer depuis toujours par rapport aux Tarifs applicables à travers le Québec. Et donc, en décembre deux mille huit (2008), le Distributeur a proposé une transition tarifaire basée sur cinq ans.

Le Conseil Innu de la Nation Innu est intervenu, a obtenu un gel de deux ans. La première question que je vous pose et que je vous invite à répondre dans votre... à laquelle je vous invite à répondre dans votre décision, c'est : mes prétentions, nos prétentions sont à l'effet que lorsqu'aujourd'hui le Distributeur vous propose une transition tarifaire sur trois ans, c'est comme s'il faisait totalement abstraction du deux ans de gel. Où cette décision-là de deux ans de gel a un sens ou elle n'en a pas parce que, finalement, s'il ne reste que trois ans, selon la proposition

initiale du Distributeur en décembre deux mille huit (2008), c'est comme si finalement la transition, elle était sur cinq ans. C'est toujours, on est toujours dans le même cinq ans, et que c'est jusque pendant deux ans, on a appliqué le même rabais dégressif.

Donc, moi, je vous soumetts respectueusement que si dans l'éventualité où vous voudriez donner suite à la proposition du Distributeur telle qu'elle est actuellement, je vous soumetts respectueusement que vous iriez à l'encontre de la décision de la Régie qui a été rendue là en deux mille neuf (2009).

Par ailleurs, cette proposition tarifaire de transition sur trois ans n'est pas basée sur une étude socio économique. Le Distributeur admet - j'ai posé la question à monsieur Chéhadé - admet qu'effectivement ils n'ont pas fait d'étude socio économique parce qu'il ne jugeait pas nécessaire de le faire. Parce que j'ai compris que le Distributeur - c'est là où je diverge, entre autres, d'opinion avec sa façon de faire - vous dit « bien, regardez, ce n'est pas compliqué. Les blancs sont d'accord, les Naskapis sont d'accord. Là les Innus ne sont pas d'accord, ce n'est pas

notre problème. Nous, on y va parce que, regardez, vous êtes les seuls intervenants habitant sur le... desservis par le réseau de Schefferville, donc il n'y en a pas de problème ».

Mais, bien au contraire, je pense qu'il y en a un problème et que c'est important pour vous de bien connaître - à part de dire « ce sont des gens excessivement pauvres » et d'assimiler la problématique très très sensible et aigüe à la Communauté Innu de Matimekush, les assimiler à tous les autres ménages à faible revenu. Ce n'est pas plus compliqué que ça. On va les traiter de la même façon que tous les autres ménages à faible revenu, donc on va fonctionner comme avec eux, avec des ententes au niveau du recouvrement.

Je ne pense pas que nous sommes dans la même situation parce que, ici, il y a une concentration très forte de gens pauvres. Et des gens pauvres au Québec, j'en conviens, il y en a partout. Mais, ici, on est devant un réseau autonome avec une concentration très forte de gens qui ne sont pas capables de payer. Alors, je pense qu'il faut aller plus loin dans l'approche pour régler cette problématique.

D'ailleurs, si on regarde, si on revient un

peu sur l'historique de la facturation. Alors, pour les gens qui sont desservis par le réseau de Schefferville, depuis la construction de la centrale dans les années cinquante (50), tout le monde bénéficiait d'une tarification minimale incluant les employés qui travaillaient à la centrale, et ça, pendant des années et des années.

À la fermeture de la mine en mil neuf cent quatre-vingt-deux (1982), la compagnie minière a maintenu ce traitement-là étant bien consciente que déjà la population était très affectée par la fermeture de la mine.

13 h 46

On a vu en deux mille six (2006), lorsque, je dis deux mille six (2006), c'est peut-être deux mille cinq (2005), mais je pense que c'est deux mille six (2006), lorsque le Distributeur a pris charge du réseau, comme je vous le mentionnais tantôt, a demandé le maintien du tarif, pour finalement arriver à une proposition tarifaire.

Dans la proposition la première année qui s'est appliquée la hausse, certaines personnes vont dire regardez ce n'est pas tellement, il n'y a pas une grosse, grosse différence, on s'entend-tu, vous étiez un petit peu en bas de deux sous puis là vous

êtes à deux virgule sept (2,7), tu sais ce n'est pas grand chose.

Mais moi je vais vous dire que c'est énorme. Nous ici qui sommes bien nantis, combien d'entre nous regardons à tous les jours les stations service et l'annonce de l'essence qui fluctue, une et dix (1,10), une et neuf (1,09), une et dix-sept (1,17), mon Dieu là ça vient de baisser je suis aussi bien d'aller mettre de l'essence tout de suite. Nous les bien nantis on fait ça, nous les bien nantis accordons une importance à ces fluctuations qui ne sont pas nécessairement majeures. Pouvez-vous vous imaginer pour des gens qui n'ont aucun moyen, qui sont sur l'assistance sociale pour quatre-vingt-dix pour cent (90 %) d'entre eux, comment ça a tout un, tout un impact sur leur budget et leur capacité de payer, cette légère augmentation, quand on a appliqué le premier rabais dégressif à soixante pour cent (60 %).

Et quand on a appliqué, c'est vrai que les Innus n'étaient pas là, ils n'étaient pas là lorsque la première fixation du tarif est arrivée, mais quand ils en ont eu connaissance en regardant leur facture. C'est à ce moment-là qu'ils sont intervenus pour dire que ça n'a pas de bon sens, on

demande le gel de tarif.

Probablement qu'idéalement le gel de tarif demandé aurait, entre vous et moi, aurait dû être le gel de tarif qu'ils étaient habitués de payer depuis toujours. Ceci étant dit, peut-être que la Régie ne l'aurait pas accordé, le gel de tarif qu'ils ont obtenu c'est le gel du tarif qui était alors en vigueur, soit celui où il y avait un rabais de soixante pour cent (60 %) d'accordé.

Sauf que depuis ce temps-là l'incapacité de payer n'a fait qu'augmenter parmi les Innus de Matimekush et monsieur Chéhadé disait qu'au début quand ils ont pris charge, les mauvaises créances s'élevaient aux alentours de trois cent quarante mille dollars (340 000 \$), puis il y en avait la moitié là-dessus qui était attribuable au peuple que je représente.

Aujourd'hui c'est rendu à sept cent cinquante mille dollars (750 000 \$). Je ne pense pas qu'on peut réduire le débat à dire : ils auront des ententes avec Hydro-Québec, comme les autres, pour le recouvrement. C'est beaucoup plus criant que ça leur incapacité de payer.

Donc je pense qu'il faut trouver une façon qui va permettre, qui va mieux permettre à ces

gens-là qui sont fiers, vous avez vu le chef McKenzie, c'est un homme fier, qui parle de sa communauté, puis qui vous dit hein je ne viens pas, je ne demande pas la pitié. Donc c'est un peuple fier malgré la pauvreté de leurs avoirs et je pense qu'il faut examiner la question à savoir qu'elle est la transition et la période de transition qu'il faut leur accorder pour que finalement tout le système se tienne.

Mon confrère, Maître Fraser, ce matin disait, écoutez de toute façon c'est la Régie qui fixe les tarifs puis Hydro-Québec ne peut pas, le Distributeur ne peut pas négocier le tarif. Mais ce n'est pas ça qu'on demande, c'est sûr et certain que c'est la Régie qui va fixer le tarif. C'est la Régie qui va décider quelle est la transition juste et raisonnable qui devrait être appliquée ici.

Nos prétentions sont plutôt de dire au Distributeur, vous ne pensez pas que vous auriez dû faire une étude socioéconomique de concert avec nous pour voir vraiment quels sont nos moyens puis comment on peut tenter de régler cette situation pour en arriver avec une proposition de transition tarifaire basée sur quelque chose et pour laquelle nous aurions été consulté parce que veut, veut pas,

ça prend une espèce d'échange entre les deux parties pour pouvoir vous éclairer vous qui devez prendre effectivement la décision.

Tandis qu'ici le Distributeur malgré toute la bonne volonté puis je suis bien consciente, moi c'est la première fois que je me présente devant la Régie, je disais tout à l'heure, puis je suis bien impressionnée par cette merveilleuse organisation. Je plaide habituellement devant les tribunaux civils, j'ai l'impression que c'est le jour et la nuit en tout cas ici ça fonctionne très bien, tout ça. Et je vois l'ampleur du travail de mon confrère. Mais il y a nous, les Innus, qui demandent une attention, une attention particulière. Et les Innus de Matimekush leur situation se différencie de celle des Naskapis et des Blancs.

13 H 53

Comme le chef McKenzie vous l'a expliqué, les Blancs sont une centaine, les Innus sont à peu près huit cent soixante-quatre (864) puis les Naskapis je ne me souviens plus du nombre mais quelques centaines. Bon. Donc, les Blancs ce n'est pas des Blancs de la place. Hein! C'est des gens qui viennent là pour travailler spécifiquement,

pour travailler entre autres pour le Conseil de la Nation Innue, quelques professeurs, quelques consultants et puis pour le reste c'est des commerçants qui viennent vendre, entre autres aux Innus, leurs produits qui sont évidemment on ne peut plus, on ne peut plus chers qu'ailleurs au Québec.

D'ailleurs, par rapport au coût de la vie à Schefferville quand on parle d'équité il ne serait pas juste dans le fond qu'à Schefferville les gens paient moins cher l'électricité, en tout cas pour quelques années encore, par rapport au reste du Québec. Mais moi je vous pose une autre question. Est-ce que vous trouvez ça juste aussi que partout au Québec on ait un niveau de vie X mais que le coût de la vie à Schefferville est exorbitant? Donc, il y a autant de justices qu'il y a de situations ou d'iniquités qu'il y a de situations.

Alors je ne pense pas, encore une fois, qu'on peut retenir que ça serait inéquitable pour le reste du Québec d'accorder une période suffisante pour permettre aux Innus de Matimekush de rattraper finalement le tarif qui est fixé à travers le Québec.

Donc, au point 5, parce que je me promène

d'un point à l'autre évidemment, quand je parle de la situation socioéconomique dont je vous ai dit qu'il y avait huit cent soixante-quatre (864) membres, que la moitié des gens, ça c'est un fait non négligeable non plus, la moitié ont moins de vingt-cinq (25) ans, qu'il y a beaucoup de problèmes d'alcool et de drogue. C'est une réalité.

D'ailleurs, le mot « réalité » je vous l'insuffle pour que vous l'ayez en tête lorsque vous allez prendre votre décision par rapport à la communauté du Conseil de la Nation Innue. Quelle est la réalité? Qu'est-ce qu'on peut faire? Ce que le Distributeur propose il me semble que ça a du bon sens tout ça. Peut-être que ça a du bon sens, mais ce n'est pas réaliste. Ceci dit, avec le plus grand respect pour mon confrère. Ce n'est pas réaliste parce que les gens, les Innus de Matimekush ils n'ont pas d'argent pour payer. Ils n'en ont pas.

Alors donner suite à la proposition du Distributeur va juste aggraver encore plus la situation, tant pour les Innus que pour le Distributeur puis le reste parce qu'il n'y a plus rien qui va fonctionner.

Ensuite de ça, parmi cette communauté-là il

y a dix pour cent (10 %) qui vivent des emplois comme je vous ai mentionné tout à l'heure. Et je vous souligne au point de la situation socioéconomique de la Communauté la chose suivante. C'est que je ne comprends pas comment, puis j'ai posé la question à monsieur Chéhadé, qui est bien sympathique par ailleurs, il n'était pas capable de me répondre, comment il peut proposer quelque chose s'il ne connaît pas vraiment les moyens de cette population-là?

Pourquoi faire quarante-cinq-trente-quinze (45-30-15)? Je ne sais pas. Moi c'est des chiffres comme ça. Ça a l'air correct? Moi je pense qu'il faut aller beaucoup plus loin que ça dans l'analyse de la situation particulière des Innus puis de voir vraiment qu'est-ce qu'il est approprié, qu'est-ce qu'il est approprié de faire.

Je vous mentionnais tout à l'heure... Juste avant, juste avant. Au niveau des mauvaises créances je vous ai parlé du cinq cent cinquante mille dollars (550 000 \$). Je reviens sur le témoignage du chef McKenzie quand il dit sur cent quatre-vingts (180) logements il y en a peut-être à peu près cent quarante (140) qui ne sont pas capables de payer. Puis ce n'est pas de

l'entêtement là. On a compris qu'il y a certains moyens de pression que ce peuple-là prend pour tenter envers et contre tous de faire avancer les choses. Mais là le non-paiement ce n'est pas un moyen de pression pour vous dire regardez la situation : dites-nous, fixez le tarif, peu importe le tarif que vous allez fixer on ne paiera pas. Ce n'est pas cette attitude-là. Ce que le chef vient vous dire c'est ils ne seront pas capables de le payer, ce qui est bien bien bien différent.

Et ça je pense que c'est un incontournable pour vous dans la prise de décision que vous allez prendre par rapport à la période transitionnelle qui devrait être appliquée ici.

Les perspectives, au moins il y en a. Il y a des perspectives positives. Puis là on parle des projets miniers dont je vous ai parlé au début de ma plaidoirie. Donc, c'est des projets sérieux. On voit qu'il y a une entreprise, la Labrador Iron Mine qui, elle, prévoit, ce qui est prévu c'est la mise en exploitation dès l'été prochain. Là on sait quand il y a des dates butoirs pour des ententes, des fois les dates butoirs sont toujours reportées de fois en fois mais, il y a bon espoir que ça s'en vienne. L'autre entreprise, c'est pour l'année

d'après.

14 h 00

Évidemment, ça va prendre, comme le disait le Chef McKenzie, un peu de formation. Puis là, on espère, on ne le sait pas combien d'emplois on va avoir. Là ils nous en offraient dix-sept (17), ça n'avait aucun bon sens, mais on espère en avoir suffisamment.

Et je pense qu'aussi ça, c'est un incontournable, il faut absolument, mais, ça, c'est sûr que c'est hors de votre contrôle à vous, mais on pense bien pouvoir bénéficier de plusieurs emplois. Mais, ça, ça va prendre un certain temps avant que ce soit mis en place, avant que les Innus commencent à travailler et commencent à mettre de l'argent dans leur poche.

Alors, c'est pour cette raison-là que, ce qu'on demande, c'est un autre gel de deux ans, un autre gel de tarifs. Et quand je dis « gel de tarifs », moi, quand j'ai pris ce dossier-là et on m'appelle puis on me dit « bon, on a eu un gel de tarifs », moi, j'étais sûre que c'était le tarif d'antan. Donc, quand je dis « gel de tarifs de deux ans », bien c'est le tarif qui est actuellement en vigueur avec un rabais de soixante pour cent (60 %)

qui déjà est trop dispendieux pour cette communauté-là.

Mais, malgré ça, peut-être qu'ils vont pouvoir arriver à se sortir de ce marasme économique avec ces deux projets-là. Moi, je veux le croire, le Chef veut le croire et toute la communauté veut le croire.

Et lorsque les gouvernements s'impliquent - parce qu'en principe les gouvernements pourraient, comme ils ont fait jusqu'à maintenant, rester à l'extérieur de ces négociations-là, c'est parce qu'ils veulent que l'économie progresse et qu'il y ait une entente qui a du bon sens.

Donc, ça, c'est quelque chose qui est très favorable et qui justifie, pas comme mon confrère le disait habilement ce matin, pas une condition suspensive. Là on vous dit « on est sur le point », je ne dirais pas de « passer à go » là parce que ce n'est pas à ce point là, mais on est sur le point d'arriver peut-être à quelque chose d'acceptable.

Dans deux ans, quand je reviendrai, bien là, on verra ce qui se sera passé, mais au moins, je pense que tout le monde on va avoir bonne conscience d'avoir laissé la marge de manoeuvre nécessaire pour permettre à ce peuple-là de se

sortir de cette situation-là.

De plus, ce que nous voulions également, c'est que, parallèlement à ça, c'est que si on pouvait avoir une entente économique avec le Distributeur - parce que si on se souvient, les Naskapis, eux, les Naskapis sont signataires de la Convention de la Baie-James en mil neuf cent soixante-quinze (1975), donc ils ont obtenu d'importantes compensations financières pour permettre leur survi et leur... Je ne vous dis pas qu'ils roulent sur l'or là, mais pour permettre leur subsistance et leur épanouissement, disons-le comme ça.

Tout récemment en deux mille neuf (2009), ils ont également obtenu du gouvernement du Québec soixante-quinze millions de dollars (75 M\$). Et en plus, ils ont des ententes avec le Distributeur qui font en sorte que, eux, bénéficient d'emplois à la centrale. Mais, c'est merveilleux et je me réjouis pour eux là.

Sauf que malheureusement, les Innus de Matimekush, c'est les laissés pour compte des autochtones. C'est ceux qui sont un peu au Québec, un peu dans l'autre province et qui fait en sorte qu'ils sont laissés pour compte et puis il faut

qu'ils s'organisent eux-mêmes et qu'ils ne bénéficient pas d'avantage économique comme leur voisin les Naskapis.

Donc, je pense qu'il est indispensable qu'il y ait des ententes avec le Distributeur par rapport justement au réseau, mais également des ententes au niveau... des ententes plus globales que du cas par cas parce qu'on parlait... maître Fraser parlait ce matin « il y en a des ententes de recouvrement pour les ménages à faible revenu, bien, on va fonctionner comme ça, comme on fonctionne partout ailleurs au Québec ». Mais, comme il y a une très grande concentration de personnes qui n'ont pas les moyens, je pense que le Distributeur - et ces deux années de gel pourraient permettre au Distributeur et à la Nation Innu de tenter de trouver une solution économique à tous ces arrérages qui malheureusement ne s'arrêteront pas si la situation ne change pas.

À défaut d'accorder un gel de tarifs, ce que le Conseil vous demande, c'est allons-y avec une transition tarifaire, mais pas sur trois ans, ce n'est pas réaliste. Allons-y sur sept ans. Et quand on dit « sur sept ans », pas sur sept ans qui commencent au premier (1er) avril deux mille huit

(2008), sur sept ans qui commencent maintenant. Parce que la communauté - et elle a raison à mon avis - ceci dit bien respectueusement pour l'opinion contraire - si elle a bénéficié d'un gel de tarifs, il ne faut pas qu'elle en soit pénalisée par la suite.

Donc, commençons à partir du premier (1er) avril deux mille onze (2011) avec des rabais dégressifs jusqu'au moment où on aura rattrapé le tarif qui est applicable au sud du 53ième parallèle.

14 h 6

Et là ce qu'on aurait souhaité, nous, c'est qu'on ait pu vous faire une proposition commune avec le Distributeur à ce sujet-là pour que vous soyez mieux éclairé, mais ce n'est pas le cas puis il n'y a pas d'étude socio-économique qui peut non plus vous éclairer par rapport au rabais dégressif qu'il serait approprié de décréter ici. Donc moi je vous dis raison de plus pour maintenir le gel pour deux autres années pour permettre à ce que tout ce travail-là se fasse.

Ceci dit tout ça a comme toile de fond les droits ancestraux des Innus de Matimekush. J'ai entendu mon confrère plaider ce matin, j'ai pris

connaissance de son plan d'argumentation, de la décision que la Régie a déjà rendu à l'effet que vous n'avez pas juridiction pour constater une violation des obligations constitutionnelles du gouvernement ou de ses mandataires.

Je n'en suis pas là. Je ne veux pas une décision déclaratoire disant que le Distributeur a violé ses obligations constitutionnelles. Non, mais je veux par contre et je vous invite à tenir compte de ces obligations-là dans votre délibéré, dans votre réflexion à savoir qu'est-ce qu'on fait, parce que là en principe je présume qu'ou bien vous nous donnez raison sur le gel ou bien vous tentez de décréter une transition tarifaire avec des rabais dégressifs qui pour vous sera appropriée.

Donc dans votre réflexion et dans votre analyse, moi je vous invite à tenir compte de cette situation particulière des Innus de Matimekush.

Je révise mes notes pour voir si je n'ai rien oublié. Bref, je pense que ça fait le tour de ce que j'avais à vous soumettre cet après-midi, maintenant si vous avez des questions particulières à me poser, c'est pour ça que je trouvais ça très important d'être présente au cas où vous auriez des questions, plutôt que de plaider par écrit. Alors

évidemment je suis à votre disposition.

LA PRÉSIDENTE :

Moi j'en ai une petite, enfin elle n'est pas petite.

Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU :

Elle est courte, mais elle est lourde de conséquences, c'est ça.

LA PRÉSIDENTE :

Mais en fait, et puis je prends en compte que vous êtes en train de faire vos premières armes aussi avec la Régie. Des fois c'est complexe même quand ça fait longtemps qu'on joue là-dedans. Alors ce n'est pas. Je suis très sensible à la réalité que vous nous faites part, la réalité qu'on a à faire dans ce dossier tarifaire ci, c'est de fixer le revenu requis d'Hydro-Québec et la façon qu'on fonctionne c'est qu'il y a des coûts qui sont encourus pour offrir le service plus le rendement raisonnable ça constitue le revenu requis et on divise ça à l'ensemble des consommateurs selon une allocation de coûts, selon les dépenses qu'il représente. De façon générale c'est la façon que ça fonctionne.

Ce que vous nous demandez de faire aujourd'hui en disant, en gelant le tarif ou en

demandant une période plus longue c'est que les coûts encourus pour desservir la région de Schefferville ne soient pas entièrement pris par les gens qui occasionnent ces coûts-là, mais donc en conséquence que les coûts encourus par Hydro-Québec soient répartis à l'ensemble des autres consommateurs soit ceux du réseau intégré puis également bon les réseaux autonomes.

Dans cette réalité-là qu'on a aussi il y a les Naskapis, il y a les non-autochtones qui vivent à Schefferville. La question que j'avais c'était, il y a des coûts qui vont être encourus, ils vont être recherchés et Hydro-Québec il va falloir qu'il aille les rechercher auprès de sa clientèle soit en réseau intégré, soit auprès des gens de Schefferville, est-ce qu'il n'est pas préférable, je sais que ce n'est pas agréable de voir la facture augmenter, mais est-ce qu'il n'est pas préférable en quelque part que les gens qui ont les moyens dans le réseau de Schefferville, soit les Naspakis, les non-autochtones qui puissent payer les coûts qui sont encourus par le réseau de Schefferville, quitte à avoir à ce que la Nation Innu puisse avoir des ententes de recouvrement ou des ententes particulières pour qu'à tout le moins

une partie des coûts encourus par les gens de Schefferville soient payés par les gens de Schefferville? Je voulais juste voir si à votre avis ça ne vaut pas la peine d'aller rechercher un peu des coûts encourus par le réseau de Schefferville par donc une certaine partie de la communauté de Schefferville.

Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU :

Bien moi je répondrais à ça puis je suis consciente, je suis consciente de la problématique, je pense que vous êtes conscient également de la problématique que même si vous donniez suite à la proposition du Distributeur que les Innus de Matimekush ne vont qu'augmenter leur compte à payer. Donc peut-être que oui il y en a qui vont payer, mais là les mauvaises créances vont continuer à augmenter puis ça je pense que ça coûte des sous à gérer. Donc je ne suis pas certaine, je ne suis pas certaine bien au contraire, Madame la Présidente, que c'est la solution que nous devons adopter.

14 h 12

Maintenant la loi. Là, je me disais, bon, il me semble qu'on peut. En tout cas, définitivement, j'ai compris que vous pouviez

décréter une tarification transitoire. Ça, j'ai compris que vous avez le pouvoir de le faire. Donc, si vous avez le pouvoir de le faire, je pense qu'on est justement dans une situation où vous devriez le faire. Puis oubliez pas que c'est une minorité, là, les payeurs, les Naskapis et les non-autochtones sont une minorité desservie par ce réseau-là.

La grosse majorité, c'est les Innus de Matimekush. Donc, je ne suis pas sûr qu'au bout du compte, ça va être plus juste ça pour le reste des payeurs que de trouver une façon intelligente de voir au rattrapage progressif, mais sur une plus longue période.

LA PRÉSIDENTE :

D'accord. Je vous remercie beaucoup. C'était très gentil d'avoir répondu à ma question. Je pense que ça va être l'ensemble des questions qu'on avait à vous poser. Je vous remercie.

Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU :

Je vous remercie de votre écoute.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Paquet.

PLAIDOIRIE PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Bonjour, Madame la Présidente, et Madame et Monsieur les Régisseurs. Geneviève Paquet pour le

Groupe de recherche appliquée en macroécologie.

Tout d'abord, j'aimerais peut-être coter la
présentation, l'argumentation qui a été déposée.

Donc c'est sous la cote C-10.8.

C-10.8 : Argumentation du GRAME.

Et ainsi que l'extrait d'une décision de la Cour
suprême que j'aimerais coter sous la cote C-10.9.

C-10.9 : Décision de la Cour suprême en date du
10 novembre 2008 (dossier 31782).

Donc, mon argumentation va suivre l'ordre et les
sujets qui ont été abordés par le GRAME dans son
rapport qui lui était coté sous la cote C-10.5. En
premier lieu, quelques mots sur les coûts associés
aux stratégies de gestion des approvisionnements et
des surplus.

Donc, de manière générale, le GRAME appuie
la proposition du Distributeur de réaliser des
transactions qui sont de nature financière en vertu
de la Convention de transaction d'achat et de vente
d'électricité qui est en place entre le
Distributeur et le Producteur, pour l'énergie ne

pouvant plus être différée.

Donc, dans une perspective toujours de développement durable, le GRAME est convaincu qu'Hydro-Québec dans ses activités de production serait mieux placé pour revendre les surplus en temps opportun et ainsi mieux gérer le patrimoine collectif, tel que précisé en page 11 du rapport du GRAME.

J'aborde maintenant les coûts de distribution et des services à la clientèle. Le GRAME s'est penché sur quatre des propositions du Distributeur touchant les critères d'établissement et de reclassification des éléments spécifiques, toujours en lien avec son intérêt pour la protection de l'environnement et du développement durable.

Donc, la première proposition sur laquelle le GRAME s'est penché concerne la classification des charges et plus précisément l'ajout d'un critère quantitatif fixant un seuil minimal des coûts totaux pour un nouvel élément spécifique à deux millions de dollars (2 M\$).

Donc, selon l'analyse du GRAME, l'ajout d'un critère quantitatif qui fixe un seuil minimal pour les coûts peut poser un problème qui découle

de la possibilité pour le Distributeur de reporter ces coûts dans le temps et donc de les niveler. Ainsi, les autres critères d'établissement des éléments spécifiques perdent un peu de leur importance stratégique, et ce critère, ce seul critère devient décisionnel.

Pour pouvoir remédier à cette problématique, le GRAME propose que le critère puisse plutôt se lire ainsi, tel qu'indiqué en pages 19 et 20 de son rapport, donc : Ajout d'un critère quantitatif fixant le seuil minimal des coûts totaux d'un nouvel élément spécifique à deux millions (2 M\$), mais dans les cas où ces coûts ne peuvent raisonnablement dépasser deux millions (2 M\$), sans être sujets à une restriction budgétaire et qu'ils ne découlent pas d'exigences externes qui ne seraient pas en lien avec ses activités courantes.

De plus, le GRAME soutient que le seuil de deux millions (2 M\$) ne doit pas être décisionnel parce que la reclassification peut être faite lorsqu'est constaté le caractère qui est stable de la dépense selon les critères de reclassement qui servent à établir la durée du traitement spécifique d'un élément.

J'aborde maintenant la deuxième proposition du Distributeur sur laquelle le GRAME s'est penché, soit les critères de reclassification vers les activités de base. Le Distributeur nous propose deux critères, soit la fin du projet et une stabilité des coûts.

Donc, en ce qui concerne la stabilité des coûts, le GRAME recommande que toute demande de reclassification puisse être accompagnée d'une analyse du caractère stable de l'élément spécifique faisant l'objet de la demande. Et on recommande que cette analyse puisse considérer les facteurs tels la récurrence des coûts, la valeur monétaire et l'horizon qui est considéré pour les coûts.

On considère que cette recommandation est justifiée, tel que démontré par l'exemple concret suivant que je vais aborder, soit la demande de reclassement de l'activité gestion des cours d'entreposage, alors qu'aucune analyse de la stabilité des coûts n'a été déposée par le Distributeur, tandis que la stabilité des coûts elle-même n'a pas été démontrée non plus.

Donc, j'aborde la troisième proposition, soit le reclassement de l'activité « gestion des cours d'entreposage de poteaux ». Quant à cette

demande, le GRAME recommande à la Régie de ne pas l'accorder ou de la refuser.

À la question 33.1 de sa demande de renseignements numéro 1, la Régie demandait au Distributeur si le programme, le programme de gestion des cours d'entreposage de poteaux, prendrait fin lorsque la trentaine de cours de poteaux serait inspectée.

14 h 20

Et puis la réponse du Distributeur, je vous l'ai citée, et je vous laisse peut-être le plaisir de la relire et d'en tenir compte lors de vos délibérations plutôt que de la citer. Mais à la lecture de cette réponse du Distributeur, il apparaît qu'on puisse diviser le programme en trois phases :

La première phase, la réhabilitation et la mise à niveau des grandes cours d'entreposage. Cette phase comporterait une fin, soit au moment où les cours vont être réhabilitées, mais des coûts qui sont encore inconnus à ce jour;

La deuxième phase serait la réhabilitation et la mise à niveau des petites cours d'entreposage. Puis cette phase comporterait une durée de plusieurs années, mais les coûts seraient

toujours inconnus encore à ce jour;

Enfin, la troisième phase serait le suivi des cours réhabilitées et les travaux d'entretien qui se feraient sur une base régulière. Et puis on considère que cette phase comporterait des coûts récurrents et ferait partie des activités courantes du Distributeur.

Donc, pour les deux premières étapes, soit celles concernant la réhabilitation et la mise à niveau des petites et grandes cours d'entreposage, il y a une fin des travaux qui est prévue et la stabilité des coûts n'est pas démontrée au présent dossier.

Donc, par conséquent, le GRAME recommande que soit reclassifié cet élément soit au moment où la phase 3 débiterait, soit quand les cours seraient réhabilitées et qu'on débiterait le suivi et les travaux d'entretien sur une base régulière. Donc, cette manière de procéder respecterait mieux l'esprit du critère de stabilité des coûts requis pour la reclassification d'un élément spécifique vers les activités de base. Ce critère étant lui-même proposé par le Distributeur au présent dossier.

Aussi, je pense qu'on ne doit pas perdre de

vue qu'il y a certains éléments qui permettent de déterminer si un coût doit être comptabilisé spécifiquement. Et à cet égard, dans sa décision D-2010-22, la Régie mentionnait, ou plutôt demandait au Distributeur de préciser « si le nouveau coût est récurrent ou temporaire et si ce coût est hors de son contrôle ou découle d'exigences externes non en lien avec ses activités courantes ».

Donc, à notre avis, ça correspond en tout point au projet de gestion des cours d'entreposage. Maintenant, concernant la recommandation d'identifier un montant représentatif de l'usage du Transporteur pour l'entreposage de quelques poteaux. Les réponses qui ont été obtenues des témoins du panel 3 nous permettent de conclure que cet entreposage-là par le Transporteur ne comporterait pas de risques environnementaux, donc ne participerait pas aux frais qui sont encourus par le programme de gestion des cours d'entreposage du ministère de l'Environnement.

Donc, s'il y avait une participation ou un besoin de participation aux frais, ce ne serait pas nécessairement significatif. Et par conséquent, le GRAME recommande, retire cette dernière

recommandation.

Maintenant, la quatrième proposition qui a été analysée par le GRAME de manière assez approfondie est la demande d'ajout à titre d'élément spécifique de l'élément « protection de l'environnement » et la demande d'ajout à titre d'élément spécifique de l'élément protection de l'environnement.

Donc, le GRAME est bien sûr en faveur de cette demande de budget spécifique qui vise la caractérisation et la réhabilitation des sites du Distributeur où des impacts sur l'environnement ont été identifiés ou pourront l'être, les principales raisons étant résumées en page 31 du rapport du GRAME.

L'annexe 1 au rapport du GRAME réfère toutefois au registre du ministre du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs qui énonce qu'il y a des sites appartenant à Hydro-Québec qui sont contaminés et qu'on en retrouve en fait quatre-vingt-seize (96) qui ne sont pas terminés, donc non réhabilités. Et par ce registre-là, on peut également voir que les substances qui sont retrouvées sont, selon le cas, soit des BPC ou des hydrocarbures pétroliers.

De plus, au panel 3, monsieur Boyer mentionnait que même s'il n'y a pas nécessairement une obligation légale de se conformer à cette liste, les experts en environnement du Distributeur tiennent compte de ce répertoire pour établir les travaux qui sont à réaliser.

Aussi à la réponse 17.2 de la demande de renseignements numéro 2 de la Régie, le Distributeur nous confirme qu'en mars deux mille trois (2003), il y a des modifications qui ont été apportées à la Loi sur la qualité de l'environnement qui impose des obligations spécifiques pour certaines catégories d'activités dont certaines sont effectuées par le Distributeur.

Je saute un paragraphe plus loin dans cette réponse, le paragraphe qui termine en fait la réponse, le Distributeur nous indique qu'il « a élaboré une stratégie de gestion de ses sites contaminés, de concert avec les autres divisions d'Hydro-Québec, afin de cibler les sites ayant un potentiel de contamination qui devront faire l'objet d'interventions au cours des prochaines années, que ce soit en raison d'exigences légales ou de son devoir de diligence raisonnable ».

Il y a les témoins du Distributeur, je

pense, entre autres, à monsieur Boyer, qui ont témoigné à l'effet qu'il y aurait une économie de coûts à la fois pour l'entreprise et pour les clients du Distributeur, mais qu'il y aurait aussi une économie de coûts dans le futur si on agissait de la manière qui est proposée.

Tel qu'indiqué par madame Nicole Moreau lors de la présentation de la preuve du GRAME, on recommande à la Régie d'accepter la demande de quatre millions (4 M\$) à titre de budget spécifique en protection de l'environnement pour deux mille onze (2011) considérant notamment que tout retard pourrait mener à une augmentation des coûts.

Aussi, donc contrairement à la position qui a été exprimée par les représentants de la FCEI, le GRAME vous soumet que le Distributeur a tout de même déposé en preuve un plan pour deux mille onze (2011) puisqu'il prévoit vingt-trois (23) études de caractérisation et dix (10) réhabilitations, bien que l'on reconnaisse que son plan structuré pour l'horizon de dix (10) ans ne soit pas encore établi.

14 h 24

Donc, à l'appui de la proposition du Distributeur d'un élément spécifique pour la

protection de l'environnement, monsieur Boyer nous a également référés aux notions de diligence raisonnable et de responsabilité d'entreprise. Ces affirmations des représentants du Distributeur nous confirment qu'il existe des obligations ou devoirs de diligence raisonnable de la part d'une entreprise - en fait j'aurais plutôt dû indiquer d'une société d'État - comme Hydro-Québec en matière d'environnement.

En deux mille huit (2008), donc assez récemment, la Cour suprême du Canada a reconnu un principe, le principe de responsabilité sans faute en matière de troubles de voisinage dans un cas de contamination de l'environnement par une compagnie qui produisait du ciment tout en respectant les autorisations qui avaient été émises par le ministre dans la cause Ciment Saint-Laurent c. Barrette. Donc, le respect de la loi et des autorisations n'exemptent donc pas une entreprise ou même une société d'État à sa responsabilité en matière d'environnement. Et la Cour suprême énonce, et je vous réfère maintenant à l'extrait qui a été déposé sous la cote C-10.9 au paragraphe 80 sur la cause Ciment Saint-Laurent c. Barrette. Donc je cite la Cour suprême :

Il importe de constater que la reconnaissance d'une responsabilité sans faute favorise des objectifs de protection de l'environnement.

Et deux lignes plus loin :

La responsabilité sans faute renforce aussi l'application du principe pollueur-payeur.

Donc, le fait pour le Distributeur de procéder à la caractérisation de ses sites d'une manière diligente respecte les principes de protection de l'environnement ainsi que celui de pollueur-payeur. Donc ces principes n'étant pas sortis d'un chapeau, pour reprendre peut-être l'expression de mon confrère, mais plutôt reconnus par la Cour suprême ainsi que par la Loi sur le développement durable.

Puis à cet égard, l'article 5 de la Loi sur la Régie de l'énergie établit que la Régie doit favoriser la satisfaction des besoins énergétiques dans une perspective de développement durable.

Maintenant, lors de son témoignage encore monsieur Boyer nous a référés à un autre principe soit celui d'équité intergénérationnelle. Lors du contre-interrogatoire qui a été effectué par maître Neuman, monsieur Boyer nous a énoncé que la

contamination, s'il y en avait, c'est la génération actuelle qui l'a causée, donc c'est un peu normal que le coût soit payé par la génération actuelle.

À cet égard, le GRAME vous soumet que le budget spécifique demandé en protection de l'environnement n'est pas proactif comme certains intervenants ont indiqué, mais on considère qu'il doit plutôt être accordé afin de respecter le principe d'équité intergénérationnelle comme l'a soutenu monsieur Boyer, et de même que la Régie dans sa décision D-2007-012 qui énonce que l'équité intergénérationnelle est un principe important visant à favoriser l'imputation des coûts encourus pour une année dans les tarifs de la même année.

Aussi, en réponse à la demande 3.4 de la FCEI, qui demandait en quoi les caractérisations qui seront effectuées dans le cadre du budget spécifique seraient-elles différentes des caractérisations qui sont effectuées présentement. Le Distributeur énonce que la différence se situe au niveau de la systématisation et de l'intensification des travaux dans le cadre d'un programme structuré visant l'ensemble des propriétés.

Donc, suite à cette réponse du

Distributeur, le GRAME recommandait, et recommande toujours le dépôt au prochain dossier tarifaire de ce programme structuré visant l'ensemble des propriétés.

Les témoins du Distributeur ont signalé en réponse à une demande en audience du GRAME que le plan précis va être finalisé au début de l'année et que les responsables au niveau de l'environnement finalisent leur plan d'attaque au début de l'année.

Il a aussi été mentionné à quelques reprises que ce plan serait vraisemblablement déposé au prochain dossier tarifaire, par exemple en réponse à une demande de maître Turmel ainsi qu'en réponse à une demande de monsieur Hardy.

Donc, si on considère que le Distributeur semble en mesure de déposer un tel plan au prochain dossier tarifaire, il serait nécessaire que la Régie exige le dépôt de ce plan détaillé, et ce, en lien avec le budget spécifique qui sera nécessaire pour un horizon de dix (10) ans pour réaliser la caractérisation et la réhabilitation des sols contaminés par les générations actuelles et antérieures.

Maintenant un petit a parte concernant en fait un sujet pour lequel vous n'avez pas à décider

R-3740-2010
17 décembre 2010

PLAIDOIRIE
GRAMÉ

- 188 - Me Geneviève Paquet

pour la présente décision, mais le GRAME tenait toutefois à souligner qu'au dossier 3677, R-3677-2008 il recommandait déjà que les passifs qui sont liés aux coûts de réhabilitation des sites soient inscrits sous la rubrique « obligation liée à la mise hors service d'immobilisations » selon le principe comptable 3110 des PCGR, et souhaite souligner qu'il est satisfait de constater que le Distributeur a procédé de cette manière en deux mille dix (2010).

J'aborde maintenant le rapport final sur le projet tarifaire Heure juste ou plutôt l'analyse du GRAME par rapport à ce rapport.

14 h 31

La décision - là il y a eu une erreur - la décision D-2008, c'est 24 au lieu de 48, c'était une erreur, donc la décision D-2008-024 a établi les prémisses de ce projet pilote, ces prémisses étant le niveau de prix de la structure proposée des Tarifs DA et DB, soit les Tarifs Réso et Réso plus. Les structures proposées de ces tarifs reposaient sur la structure des coûts marginaux, soit l'écart pointe hors/pointe et le coût de puissance en hiver.

Le Distributeur nous proposait notamment

comme prémisses au projet Heure juste, un écart de coût retenu entre la pointe et les heures hors pointe de un point cinq sous (1,5 ¢) le kilowattheure.

Dans la décision D-2010-122, la Régie énonce que :

[...] le Distributeur a exploré l'impact d'une tarification dynamique dans le secteur résidentiel sous certaines prémisses établies en 2007.

Donc, on considère que le terme « certaines » est très bien utilisé puisque, en fait, la décision D-2008-24, qui établissait ces prémisses, suggérait au Distributeur un écart supérieur à un point cinq sous (1,5 ¢) entre la pointe et le hors pointe considérant que cet écart envoyait un signal de prix insuffisant.

Mais, cette prémisses n'a vraisemblablement pas été retenue par le Distributeur. Et en lien avec ces faits, les réponses des participants ayant abandonné le projet portent à croire que les taux qui ont été retenus n'étaient pas assez avantageux.

De plus, l'analyse des résultats de ce projet permet de conclure que les prémisses qui ont été utilisées par le Distributeur, toujours

concernant les écarts entre la pointe et le hors pointe utilisés dans la détermination des tarifs testés, donc n'ont pas permis de mesurer l'élasticité du prix de la demande, dans un contexte de chauffe des locaux à l'électricité.

De plus, les résultats n'ont pas permis de conclure quant à l'impact de la température sur les changements comportementaux lorsqu'un tarif différencié est utilisés.

Ceci complète en fait les commentaires du GRAME par rapport à l'analyse de ce projet, ayant limité ses commentaires là afin de se conformer aux décisions D-2010-122 et D-2010-148.

Maintenant, j'aborde le dernier point, soit les investissements en pérennité et performance du réseau. Le GRAME constate, en réponse à une de ses demande de renseignements, que la stratégie de renouvellement du Distributeur est entre autres due, en ce qui concerne la réglementation, à celle relative à la gestion des BPC, soit le nouveau Règlement sur les BPC fixant des échéances quant à l'utilisation d'équipements contenant des BPC, ainsi que des règles d'étiquetage et certaines autres obligations.

Donc, par conséquent, il serait opportun

que le Distributeur nous dépose une stratégie de pérennité des équipements qui soit plus détaillée et qui permet de savoir dans quelle mesure les investissements en pérennité deviendront une source de croissance significative des coûts, peut-être à l'instar du Transporteur.

En réponse à une demande en audience, monsieur Dubois mentionnait que :

[...] les investissements en pérennité vont être moins importants que ce qu'on pensait à l'époque, mais il y aura des sommes nécessaires plus élevées année après année que maintenant.

Donc, en raison de notre intérêt pour cette question, le GRAME recommande à la Régie d'exiger du Distributeur le dépôt d'une stratégie qui serait plus détaillée quant à la gestion de la pérennité de ses équipements et qui tienne compte notamment des coûts liés au respect de la réglementation et des risques environnementaux liés à ses équipements.

Ces risques sont en lien direct avec les coûts liés aux équipements du Distributeur, comme on peut le constater au présent dossier avec les

R-3740-2010
17 décembre 2010

PLAIDOIRIE
GRAMÉ

- 192 - Me Geneviève Paquet

montants requis en deux mille onze (2011) pour la
réhabilitation des cours d'entreposage de poteaux
ou la caractérisation et la réhabilitations de ses
sites.

Donc, ceci complète l'argumentation du
GRAMÉ. Le tout respectueusement soumis.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Paquet. La Formation n'a pas de
question. Alors, on vous remercie beaucoup.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Ça va compléter notre journée et puis on va se
revoir lundi prochain à neuf heures (9 h 00) avec
SÉ/AQLPA et la FCEI et la réplique aura lieu mardi.
Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

J'ai la réponse que j'ai annoncée ce matin, la
réponse à la question confidentielle qui est
identifiée comme étant la réponse à la question
confidentielle puisque les notes sténographiques
réfèrent à ça. C'est déposé donc officiellement au
dossier sous B... Madame la Greffière.

LA GREFFIÈRE :

C'est B-53.

R-3740-2010
17 décembre 2010

PLAIDOIRIE
GRAME
- 193 - Me Geneviève Paquet

Me ÉRIC FRASER :

B-53.

B-53 Réponse à la question confidentielle

Ce n'est pas loin d'un bon drink, mais pas tout à fait. Là je constate que je n'avais pas coté le plan de plaidoirie que j'ai déposé ce matin, mais ça adonne bien puisque ça va être la dernière pièce, j'espère.

LA GREFFIÈRE :

B-52.

Me ÉRIC FRASER :

B-52. Ah! Il est B-52 déjà!

LA GREFFIÈRE :

Oui.

Me ÉRIC FRASER :

Donc, c'est bien approprié ça. Bien, alors, ça termine, Madame la Présidente.

B-52 Plan de plaidoirie d'Hydro-Québec

Distribution

LA PRÉSIDENTE :

Alors, je vous remercie beaucoup. Alors, on se

R-3740-2010
17 décembre 2010

PLAIDOIRIE
GRAMÉ

- 194 - Me Geneviève Paquet

revera lundi matin à neuf heures (9 h).

AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

SERMENT D'OFFICE :

Je soussigné, CLAUDE MORIN, sténographe officiel,
certifie sous mon serment d'office, que les pages
qui précèdent sont et contiennent la transcription
exacte et fidèle de la preuve en cette cause, prise
par moi au moyen du sténomasque, le tout selon la
Loi. Et j'ai signé.

Claude Morin
sténographe officiel