

CANADA

PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

N° : R-3492-2002 - Phase 2

HYDRO-QUÉBEC,

Demanderesse

et

UNION DES CONSOMMATEURS

Intervenante

**PLAN DÉTAILLÉ DE L'ARGUMENTATION
DE L'UNION DES CONSOMMATEURS
SUR LES THÈMES 1, 2 ET 3**

I- LA DEMANDE DU DISTRIBUTEUR

Lé 24 septembre 2003, Hydro-Québec a déposé sa demande amendée relative à la détermination du coût du service du distributeur et à la modification des tarifs d'électricité (phase 2). Cette demande faisait suite à l'adoption par le gouvernement le 11 août 2003 du décret 817-2003 (HQD-1, Document 2) abrogeant le décret 829-2001 et dégageant Hydro-Québec de son engagement ferme de prolonger le gel tarifaire jusqu'au 30 avril 2004.

Ainsi, grâce à l'adoption de ce nouveau décret, HQD a pu modifier sa stratégie tarifaire annoncée en phase 1 selon laquelle les premières modifications tarifaires ne devaient intervenir qu'à partir du 1er mai 2004.

En l'espèce, HQD demande deux hausses tarifaires en l'espace de quelque mois. Une hausse uniforme de 3 % de l'ensemble de ses tarifs, sauf les tarifs en temps réel (LR et MR) applicable dans les quinze (15) jours suivant la décision autorisant la hausse 2003-2004 et une autre hausse informée à compter du 1^{er} avril 2004 de 2,98 % sur l'ensemble des tarifs, sauf les tarifs en temps réel (LR et MR).

Cette nouvelle stratégie a été qualifiée par l'expert d'un groupe voué à la défense de l'environnement comme suit :

« Qu'on le veuille ou non, les besoins d'Hydro-Québec Distribution sont reliés à ceux d'Hydro-Québec et aux besoins ultimes du gouvernement du Québec qui compte sur les revenus d'Hydro-Québec (HQ) dans son ensemble pour solutionner une impasse budgétaire qui, à l'été 2003, était évaluée autour de 4,3 milliards \$. L'effort proposé ou exigé à Hydro-Québec était d'augmenter ses dividendes à l'État de 290 M \$. Parmi les sociétés d'État, Hydro-Québec et l'ensemble de ses divisions, constituent un des premiers bailleurs de fonds du gouvernement du Québec. Or, on comprendra que c'est dans ce contexte budgétaire que le gouvernement du Québec a adopté le 11 août 2003, le décret 817-2003 permettant le dégel des tarifs avant le 1^{er} mai 2004. Réagissant à ce signal politique, HQ et HQD ont immédiatement pris les mesures nécessaires pour faire adopter une hausse des tarifs de 3% pour le premier octobre 2003. »

(nos soulignés) (GRAME-2, Document 2, page 4)

Le Plan stratégique 2002-2006 (HQD-2, Document 5, produit lors de la Phase 1) indique les orientations de HQD comme suit :

« Orientation 2

Améliorer la rentabilité de la division

Pour améliorer sa rentabilité et son efficacité, Hydro-Québec Distribution entend exercer un contrôle serré de ses coûts, poursuivre le développement de ses marchés les plus rentables, améliorer la gestion de la demande et l'efficacité énergétique au Québec et demande une hausse des tarifs en 2004, en 2005 et en 2006, tout en évitant un choc tarifaire à ses clients. (p. 9)

(...)

(...) La division vise à augmenter ses tarifs de façon à obtenir un rendement normal dans un contexte réglementé, tout en évitant un choc tarifaire comme celui que les clients des distributeurs de la Californie et de l'Ontario ont subi en 2001. Les hausses tarifaires serviront à améliorer la rentabilité de la division, à financer les investissements nécessaires pour rehausser la qualité de ses services et à assurer l'approvisionnement

électrique requis pour répondre à la croissance des besoins québécois. C'est pourquoi différents projets et activités exerçant des pressions à la hausse sur les coûts feront l'objet d'un examen particulier par la Régie, par exemple, l'enfouissement du réseau, l'adoption de nouveaux systèmes d'information commerciale et l'efficacité énergétique.

Hydro-Québec Distribution entend proposer des hausses de tarifs en évitant des chocs tarifaires à la clientèle. Les prix de l'électricité au Québec seront beaucoup plus stables à long terme que ceux plus volatils des autres sources d'énergie. **À titre indicatif, des hausses tarifaires alignées sur la croissance des prix à la consommation (IPC) à partir de 2004 sont reflétées dans la section *Perspectives financières*.** »

(nos soulignés)

Cette supposée demande du gouvernement doit cependant être située dans le contexte de la lettre du ministre des Ressources naturelles, M. Sam Hamad, lequel indique clairement que c'est à la demande de HQ qu'il a autorisé cette dernière à présenter dès 2003 une demande de hausse de tarif et non l'inverse (engagement numéro 7 de HQD à la page 4).

On pourra également sur ce point relire le témoignage de M. Bastien aux pages 155 à 157 des notes sténographiques de l'audience du 21 novembre 2003.

Au surplus, cette demande doit être située dans le contexte où le ministre a exigé comme conditions à HQ que « *les demandes de hausse tarifaire applicables à la catégorie des consommateurs résidentiels devraient être présentées dans les meilleurs délais à la Régie de l'énergie en vue d'obtenir des hausses modulées en fonction des niveaux de consommation des abonnés de façon à minimiser les implications sur les clientèles à faibles revenus* ».

En fait, UC est d'avis que HQD prévoyait atteindre progressivement son plein rendement et que ce sont les demandes du gouvernement qui l'ont conduite à modifier sa stratégie tarifaire.

L'une des principales questions qui se posent dans le présent dossier est donc de savoir si l'atteinte du plein rendement en une seule année est juste et raisonnable compte tenu du choc tarifaire que cela implique pour les consommateurs et compte tenu de la fragilité de plusieurs données et méthodologies utilisées pour déterminer le revenu requis du distributeur.

Nous devons souligner dès maintenant que la stratégie proposée par HQD rencontre une difficulté pratique réelle puisque l'historique des données n'est que de deux ans, soit les années 2001 et 2002, et que de nombreux coûts sont encore à vérifier par la Régie, dont les coûts de répartition du transport. À elle seule cette réalité rend extrêmement complexe la fixation de tarifs pour HQD. Comment établir des tarifs justes et raisonnables dans un pareil contexte ?

II- CONTEXTE DE LA PHASE 2

A- Les tarifs actuels

Les tarifs présentement en vigueur ont été fixés par le gouvernement du Québec en 1998. Leur mode de détermination était basé sur le concept de planification et de tarification d'une entreprise intégrée selon lequel l'interfinancement entre les activités Production, Transport et Distribution était permis.

Les tarifs actuels sont issus d'un long historique d'ajustements qui s'effectuaient généralement de façon comparable à l'évolution de l'inflation.

Il est important de noter que la méthodologie utilisée pour déterminer les tarifs actuels ne fixait pas un niveau de rendement « distinct » pour l'activité Distribution. En effet, le besoin de revenus supplémentaires de l'entreprise était analysé globalement, intégrant les fonctions Production, Transport et Distribution.

B - La Loi 116 et le cadre réglementaire

La Régie a été créée et mise en place pour concilier en toute transparence les intérêts du distributeur et ceux des consommateurs et s'assurer que les tarifs et autres conditions applicables à la prestation de service du distributeur sont justes et raisonnables. Elle doit également veiller à ce que le niveau d'interfinancement entre les tarifs applicables à différentes catégories de consommateurs ne soit pas atténué.

Elle doit également s'assurer que les hausses de tarifs demandées ne constituent pas un « choc tarifaire » pour les consommateurs. L'électricité doit être considérée comme un service essentiel, d'autant plus qu'une majorité de clients résidentiels utilisent l'électricité comme moyen de chauffage. En somme, la tâche fondamentale de la Régie est de s'assurer, comme le prévoit le paragraphe 7^o de l'article 49 de la Loi, que « les tarifs et autres conditions applicables à la prestation du service sont justes et raisonnables ».

Séparation fonctionnelle en 4 divisions : Production, Transport, Distribution et Équipement.

Cette création virtuelle d'une entreprise réglementaire origine de l'obligation d'ouvrir le réseau de transport en 1997 à la concurrence en vertu des exigences de la FERC puisque le gouvernement voulait pouvoir continuer à vendre aux États-Unis.

Suite aux différentes décisions de la Régie, on sait maintenant que les tarifs aux consommateurs d'électricité sont établis par la Régie en additionnant les composantes Production, Transport et Distribution. Par ce mécanisme, les consommateurs doivent payer indirectement à ces unités administratives d'Hydro-Québec des rendements financiers **distincts**, contrairement au mode intégré utilisé dans les tarifs actuels.

Interfinancement entre les divisions.

Avant la Loi 116, il y avait interfinancement entre les différentes divisions de HQ. Avec l'approche **stand alone**, on applique une approche dite « d'isolement » qui consiste à isoler les activités de distribution des autres activités de transport et de production dans le but d'établir les coûts reliés à cette division. Cette réalité a été acceptée par la Régie mais cette dernière continue encore de questionner plusieurs experts dont notamment les experts retenus par la Coalition dans la deuxième phase du présent dossier (voir notes sténographiques du 20 novembre 2003, pages 284 à 288).

Cette structure organisationnelle dite de **stand alone** ne change rien au statut juridique de la division HQD qui demeure une division administrative au sein d'une entreprise intégrée dont l'actionnaire est unique. Ce double statut est utile pour HQD qui utilise son côté **stand alone** lorsque cela fait son affaire tout en lui imposant des limites en d'autres circonstances (voir notes sténographiques du 21 novembre 2003 page 170). Autrement dit, HQD se comporte comme une entreprise indépendante « stand alone » lorsqu'il s'agit de la demande des rentrées de fonds supplémentaires par le biais des hausses tarifaires, mais redevient une unité administrative d'Hydro-Québec sans aucun pouvoir réel lors de l'utilisation de ses fonds.

Ceci nous amène à nous demander comment la Régie va réussir dans ce cadre réglementaire à maintenir le pacte social en vigueur depuis des décennies.

Le contexte du secteur électrique québécois, on le sait, est fondé sur le concept d'un pacte social qui lie la société d'État aux consommateurs québécois, en vertu duquel la clientèle québécoise bénéficie de tarifs d'électricité uniformes, **stables** et parmi les plus bas en Amérique du Nord.

Ce grand principe a été repris par la table de consultation du débat public en énergie et par la politique énergétique qui est venue consolider ces notions de base. M. André Caillé, devant la Commission sur l'économie et du travail (rapport final juin 1997), exprimait très clairement les acquis des consommateurs résidentiels québécois :

« M. Caillé est d'avis que l'ouverture des marchés ne devra pas mettre en péril le pacte social de l'électricité au Québec. Ce pacte est composé de trois volets : l'équité interrégionale, l'interfinancement du secteur résidentiel et la propriété collective des infrastructures de production. »

Le 23 janvier 2002, le ministre Brassard rappelait les objectifs du gouvernement en adoptant la Loi 116:

« Le gouvernement a bien défini ses objectifs : premièrement, renouveler le pacte social issu de l'élection quasi référendaire de 1962 sur la nationalisation de l'électricité en garantissant un volume patrimonial équivalant à 165 TWh à un prix fixé dans la loi à 0,0279 \$ le kilowattheure; deuxièmement, permettre à Hydro-Québec de bien se positionner dans les nouvelles règles du marché énergétique nord-américain. Préserver et renouveler le pacte social, cela veut dire des tarifs bas, des tarifs stables, des tarifs uniformes sur tout le territoire québécois. C'est aussi le maintien de l'interfinancement au profit de la clientèle résidentielle. Permettre à Hydro-Québec de bien se positionner dans le marché énergétique nord-américain, cela veut dire profiter des nouvelles occasions d'affaires. Voilà les deux principes qui ont mené à l'adoption de la loi n° 116 ou Loi modifiant la Loi sur la Régie de l'énergie et d'autres dispositions législatives, en juin 2000. »

La Régie doit considérer la responsabilité financière réelle du Distributeur dans les frais financiers globaux de l'entreprise intégrée. La Régie doit s'assurer de la justesse et du caractère raisonnable des coûts et dépenses inclus dans le revenu requis du distributeur, de l'imputation réelle de ces coûts à la fonction Distribution.

Chez HQD, on soutient que la Loi 116 est une excellente affaire puisqu'elle permet de mettre les chiffres aux bonnes places. Le président de HQD, M. Boulanger, n'était pas très convaincant sur ce point lorsqu'on lui a demandé si HQD conservait un contrôle sur les rentrés d'argent procurées par une hausse tarifaire, en somme nous n'avons pu savoir si l'argent servirait à créer des dividendes additionnels au gouvernement ou si HQD pourrait utiliser ces sommes ou une partie pour son développement. (Voir notes sténographiques du 14 novembre 2003, pages 209 à 212)

Nous comprenons des propos du président de HQD qu'il nous invite à différencier entre le citoyen et le consommateur d'électricité. Autrement dit, il prétend que la Loi 116 a pour effet de permettre clairement cette différence. Ainsi, selon lui, on doit accepter que le gouvernement, en temps qu'actionnaire et représentant des citoyens, exige un rendement juste et raisonnable comme n'importe quel autre actionnaire. On doit accepter que le gouvernement puisse faire ce qu'il veut avec les profits de HQ intégrée dont une partie va provenir de HQD. Cette conception nous apparaît faire fi du pacte social mais si HQD demande à la Régie de l'appliquer, elle devra l'appliquer jusqu'au bout. Ainsi, la Régie devra s'assurer que les coûts qu'elle attribuera aux consommateurs sont uniquement des coûts de consommateurs d'électricité et non des coûts de citoyen puisque nous ne recevons plus de rente à ce titre. Dès lors, nous trouvons totalement inacceptable dans ce contexte d'attribuer aux consommateurs d'électricité des coûts dits « citoyens ». Comment peut-on raisonnablement prétendre qu'on doive payer plus cher pour conserver des centres d'appels en région afin d'y maintenir l'embauche en raison de la responsabilité sociale de HQ et de son statut d'entreprise publique ? (HQD-2 document 1, page 17 et voir les notes sténographiques du 17 novembre 2003 pages 88-89)

Il ne faut pas non plus oublier, comme l'affirme l'expert de l'AQCIE, M. Robert Knecht, que traditionnellement les services publics partagent avec leurs consommateurs les profits obtenus par des ventes hors-système (« off-system sales »), par exemple les exportations d'énergie (page 8 de son rapport d'expertise), ce qui n'est plus le cas pour les consommateurs québécois.

Cette question reviendra lorsque l'on discutera des coûts pour les réseaux autonomes et le déficit de la clientèle du tarif BT.

Au surplus, la stratégie tarifaire de HQD ne tient pas compte des attentes des consommateurs qui recherchent des **tarifs bas et stables**. Elle ne tient pas compte des règles usuelles et de la pratique en semblable matière, elle ne respecte pas les acquis du pacte social et ne respecte pas les droits des consommateurs que la Régie a le devoir de protéger.

La stabilité constitue un critère élémentaire pour juger de la justesse et de la solidité d'un tarif tel que le soumet l'expert de l'Union des consommateurs, M. Co Pham, appuyé par d'autres experts reconnus dans le domaine dont Bonbright dans son volume sur la tarification des services publics qui est considéré par plusieurs praticiens comme un classique en la matière.

Malheureusement, la stratégie proposée par le distributeur ne tient pas compte de ce critère élémentaire et fondamental.

III- COÛT DU SERVICES, REVENU REQUIS ET BASE DE TARIFICATION

Les ressources humaines

Les tenants de l'économie néo-libérale privilégient l'*éclatement des organisations* et favorisent comme solution miracle l'utilisation de sous-traitants. On prétend que l'entreprise intégrée n'a plus sa place. La FCEI (la coalition de consommateurs pense-t-elle comme elle ?) veut ouvrir les portes toutes grandes à l'impartition. Comme le dit M^e Turmel, il s'agit de leur marotte. UC ne partage pas cette théorie économique et croit dans une certaine mesure qu'elle est contre-productive.

Constatant qu'il s'agit ici d'un énoncé doctrinal appartenant à une théorie économique, c'est un courant parmi d'autres, il n'y a pas lieu de faire ici un tel débat d'idées. Nous ne sommes pas là pour apprécier l'exactitude de tel ou tel courant économique. UC croit que l'intérêt commun des travailleurs et de l'employeur passe par le respect des conventions collectives mais UC croit également que les conventions collectives doivent refléter le plus fidèlement possible les conditions du marché.

Il est évident que le même principe doit s'appliquer aux personnels non-syndiqués. Au niveau des relations de travail et des conditions de travail, HQ est un employeur unique. Il ne peut ici y avoir de distinction entre HQD et HQ intégrée. En fait, il n'y a qu'une seule rémunération globale pour toute l'entreprise intégrée. Le concept de **stand alone** n'est d'aucun secours. À titre d'exemple, on ne peut attribuer une partie fictive du régime de retraite au distributeur puisqu'il n'y a qu'une seule caisse et surtout aucune comptabilité distincte. Ici on ne peut présumer les coûts de la sécurité d'emploi de HQD dans HQ, ou des règles de promotion, de formation etc. Comment présumer des conditions de travail de HQD *stand alone* ? Impossible.

En cette matière, la Régie devra vivre avec la réalité du merveilleux monde des relations de travail. Une accréditation et une convention collective pour HQ intégrée. On ne peut sortir de cette réalité juridique. La présentation de M. Charlebois a été très claire sur ce point.

On pourrait toujours tenter de présumer les conditions de travail de HQD mais cet exercice serait fort difficile dans un contexte de rémunération globale. À titre d'exemple, si l'on présumait l'absence de régime d'intéressement, il faudrait également présumer que les salaires seraient supérieurs à ce qu'ils sont actuellement.

Ici HQD peut compter sur une main-d'œuvre qualifiée et motivée qui est la même dans toute l'entreprise. Comment peut-on penser une seconde qu'un technicien chez HQD serait moins bien traité qu'un technicien chez HQT ou HQP ? HQD doit être en mesure d'assurer sa compétitivité et donc sa survie et, pour ce faire, elle se doit de fidéliser son capital humain. Des changements au niveau des clauses de sous-traitance, de la sécurité d'emploi n'occasionneraient à notre avis aucune efficience particulière à HQD dans un contexte intégré des relations de travail.

Le régime d'intéressement des employés et cadres

Selon une étude de l'Ordre des conseillers en ressources humaines et en relations industrielles agréés du Québec (ORHRI), 81% des entreprises participantes ont des programmes officiels de rémunération variable parce qu'ils constituent un moyen d'attirer et de conserver les cadres clés.

Dans le monde du travail actuel, ces programmes de rémunération variable prennent cependant une multitude de formes autour des résultats de l'entreprise et des performances des travailleurs mais surtout des cadres. Ici, HQ a également mis en place un régime d'intéressement pour ses employés et ses cadres. UC est cependant d'avis que le régime mis en place par HQ, basé sur le rendement au détriment de l'amélioration de la productivité, peut engendrer des effets pervers. Il est loin d'être sans problème au niveau de l'effort pour augmenter la productivité *versus* une simple hausse tarifaire. De l'avis de UC, le problème se situe au niveau du déclencheur qui ne devrait pas être lié au taux de rendement mais plutôt à la productivité. La Régie devra donc demeurer vigilante à ce niveau afin de protéger les consommateurs.

De plus, le régime d'intéressement intégré et universel mis en place par HQ ne tient pas compte du rendement du distributeur « indépendant ». UC comprend que les salariés syndiqués de HQ ont voulu profiter d'un régime qui s'adresse généralement aux cadres et qu'ils ont préféré que ce dernier soit basé sur la performance globale de l'entreprise et non pas sur une performance individuelle ou encore sur la performance d'une division que l'on sait non rentable ou à tout le moins beaucoup moins rentable que la division HQP.

Cependant, la question n'est pas de savoir si c'est raisonnable ou non du point de vue des syndiqués de HQ mais de savoir si c'est correct du point de vue réglementaire pour un distributeur **stand alone** et si la Régie doit en tenir compte. Si HQ a accepté et souhaite que tous ses employés bénéficient de l'augmentation de son taux de rendement intégré, c'est son choix et son problème, pas celui des consommateurs qui ne peuvent plus bénéficier de ce même taux de rendement intégré.

Régime de retraite

Il y a une seule caisse, il s'agit d'un régime universel. Il n'y a pas de comptabilité distincte. (Notes sténographiques du 17 novembre 2003 pages 69 à 81 et engagement #19)

Il faudra, selon UC, bien encadrer les coûts du régime de retraite afin qu'il n'y ait pas de possibilité de refiler des coûts reliés aux activités déréglementées aux activités réglementées. En ce domaine, il peut s'agir de sommes très importantes. Pour reprendre une expression de M. Frayne, on parle ici de plusieurs millions de dollars et non de milliers de dollars.

Balisage

UC est d'avis que l'évaluation de l'efficacité de HQD n'est pas un exercice simple. En ce sens, UC est d'accord que HQD, comparativement aux entreprises du marché, possède des caractéristiques qui lui sont propres et qui influencent son efficacité par les coûts engendrés pour livrer les niveaux de services attendus par ses clients. Cependant, UC trouve que HQD exagère lorsqu'elle prétend qu'on ne peut à peu près pas se fier aux données fournies par les indicateurs et le plan de balisage. À notre avis HQD en a mis un peu trop à ce niveau malgré que l'on doit admettre qu'à ce stade-ci, il s'agit de données qui doivent être traitées avec beaucoup de doigté (voir pages 82 à 87 des notes sténographiques du 17 novembre 2003). Ces données nous donnent au moins la possibilité de faire reconnaître par la Régie qu'en regard des autres distributeurs HQD peut certainement améliorer sensiblement sa performance. Au surplus, ces données nous seront fort utiles pour la prochaine cause tarifaire puisque là HQD ne pourra se défilier. Elle devra avoir des données fiables au niveau des indicateurs de performance. HQD doit savoir dès maintenant les exigences de la Régie à ce niveau pour la prochaine cause tarifaire.

Services partagés

UC est d'avis que les charges du centre de service partagé sont raisonnables à première vue. À tout événement, HQD n'a pas le choix de prendre elle-même en charge ces activités. Cependant, UC s'inquiète toujours de la neutralité tarifaire de cette opération ; autrement dit, il est difficile pour UC de se convaincre totalement que les charges ne sont pas supérieures à celles qu'on aurait encourues si on avait eu recours au marché pour ces mêmes services, surtout que le centre de service partagé approvisionne d'autres divisions de HQ qui ne sont pas réglementées.

Il nous apparaît aussi que le régime organisationnel proposé pour l'acquisition des services partagés, via le Centre de services partagés, constitue la solution efficace.

Coût du capital

HQD a confirmé que la dette est gérée de façon intégrée. Nous pensons que ce mode de gestion comporte des avantages et des inconvénients pour le distributeur. Le plus gros volume des emprunts provient d'HQP et de TransEnergie et ceci peut être la source d'un coût d'emprunt plus élevé que celui normalement exigé pour HQD. D'autre part, nous sommes d'accord avec la conclusion des experts Kryzanowski et Roberts de la Coalition à l'effet que les divisions qui n'ont pas d'actifs trop dépendants de l'évolution des pertes de change (cas d'HQD) sont pénalisées par l'utilisation d'un coût de la dette intégrée (Selected Topics from Prepared Testimony of Dr. L. Kryzanowski & Dr. G.S. Roberts Présentation du 20 novembre 2003, page 26, article 4).

Par contre, dans le cas où HQD a encore des déficits importants, l'utilisation d'un coût de capital commun est un plus pour HQD (on notera qu'on a voulu obtenir une réponse sur point lors de notre contre interrogatoire du 20 novembre 2003 des docteurs Kryzanowski et Roberts mais M^e Fraser a soulevé une objection, voir notes sténographiques du 21 novembre 2003, pages 287-288). En somme, à notre avis, il faut laisser mûrir le mode de calcul du coût du capital pendant quelques années et ne pas interpréter les résultats de calculs comme un droit absolu et précis du distributeur dans le présent exercice de tarification.

IV- PROPOSITIONS TARIFAIRES, RÉPARTITION DES COÛTS ET MESURE DE L'INTERFINANCEMENT

Période transitoire

Par sa stratégie, HQD vise un rendement de 8,7% dès 2004, alors que ses rendements réels étaient négatifs antérieurement.

Pour l'année 2004, la valeur du rendement sur l'avoir propre du distributeur est chiffrée à **258 millions de dollars**. Ce montant est équivalent à 62% des revenus qui seraient générés par les hausses tarifaires réclamées par HQD pendant la même année.

Il est important également de souligner que le taux de rendement sur l'avoir propre du distributeur de 8,71% et le rendement de 258 millions de dollars pour 2004 ne sont pas encore approuvés par la Régie dans le sens qu'ils ne sont que des valeurs estimées par HQD.

HQD propose un passage rapide d'une situation de pertes de plusieurs centaines de millions de dollars dans les années 2001 et 2002 à une situation rentable avec un profit de 181 millions de dollars en 2004. La Régie doit se demander si ce rythme d'augmentation du rendement proposé par le distributeur est raisonnable.

La stratégie tarifaire d'HQD lui générerait en tout 415 millions de dollars en 2004 (en supplément aux tarifs actuels). Elle exige du secteur domestique la plus grande contribution supplémentaire, soit 41%.

Est-il raisonnable d'obliger les consommateurs, par le biais des tarifs, à suivre le rythme de rattrapage « vertigineux » proposé par le distributeur ? La stratégie du plein rendement dès le 1^{er} avril 2004 est-elle appropriée compte tenu que de nombreux coûts sont encore à vérifier ?

La Régie a choisi la formule de l'interfinancement proposée par HQD dans sa décision D-2003-93 en jugeant que la formule de SCGM (Revenu sur Coût) n'est pas équitable. Elle a aussi statué qu'il ne faut pas interpréter les chiffres de l'interfinancement d'une façon trop rigide.

D'autre part, la formule proposée par HQD et acceptée par la Régie présuppose que le plein rendement sur l'avoir propre du distributeur va prendre un certain temps. Nous soumettons respectueusement qu'avant la demande des dividendes supplémentaires, personne n'a osé penser à donner le plein rendement à HQD dans une seule année. Si tel était le cas, HQD et la Régie auraient dû choisir la formule standard de l'industrie (formule Revenu/Coût) tel que réclamée par l'ACEF de Québec, en phase 1. Nous trouvons que le témoignage de M. Bastien sur ce point est loin d'être convaincant (notes sténographiques du 21 novembre 2003 pages 175 à 180).

Les réseaux autonomes

La Loi 116 donne la responsabilité des réseaux autonomes au distributeur. La Régie, en phase 1, écrivait que « *pour tenir compte de la particularité de ces réseaux, le Distributeur identifie séparément leurs coûts mais la Régie n'a pas traité de la répartition des coûts associés aux réseaux autonomes, pour le présent dossier.* » (D-2003-93 pages 141-144)

Le déficit des réseaux autonomes en 2004 se chiffrait à 134 millions de dollars, selon les données d'HQD.

Selon l'expert de UC, M. Co Pham, ces déficits reflètent une caractéristique du coût de l'électricité dans les **régions isolées**. Ils sont causés notamment par l'utilisation de moyens thermiques très coûteux, alors que le volume de consommation est relativement faible. En effet, le coût de revient moyen de l'électricité dans ces réseaux isolés est d'environ dix fois celui dans le réseau relié. Cette situation n'est pas nouvelle. Elle est historique.

Selon l'expert Co pham, HQD demande indirectement que la totalité de ces déficits soit couverte par les consommateurs dès 2004, contrairement à la pratique habituelle d'Hydro-Québec depuis des années.

Il s'agit d'un coût social ou, autrement dit, d'un engagement du gouvernement, donc un coût citoyen et non un coût purement consommateurs électricité. Il est complètement inacceptable de refiler à 100% la facture aux consommateurs et de viser un plein rendement pour 2004. HQD doit seule supporter, du moins pour les exercices tarifaires 2003-2004 et 2004-2005, les coûts exceptionnels et particuliers pour les réseaux autonomes qui sont en excédent des coûts pour le réseau relié. UC juge qu'il est déraisonnable de demander aux consommateurs de supporter une kyrielle de types d'augmentation de coûts dans une seule année.

Un choc tarifaire

M. Ronald O'Narey a clairement démontré lors de la présentation de la preuve de UC que la très grande majorité des consommateurs du Québec, peu importe leur revenu, considèrent que les demandes d'HQD sont déraisonnables et qu'ils préféreraient même un gel des tarifs à des diminutions éventuelles d'impôts. Il a également expliqué que des hausses tarifaires en pleine période hivernale constituaient un choc tarifaire pour les consommateurs, particulièrement pour les consommateurs à faible revenu. Les dépenses en électricité sont relativement plus importantes pour les pauvres que pour les riches. La moindre augmentation de tarifs se traduit immédiatement en compression dans des postes de dépenses essentielles. Une différence de quelques dollars suffit pour créer un choc tarifaire.

Le témoignage de M. O'Narey à l'effet que la stratégie tarifaire de HQD était totalement improvisée à l'égard des ménages à faible revenu a fait sourciller M^e Fraser mais cela n'en demeure pas moins vrai. Le président de HQD, lors de son témoignage le 14 novembre 2003, l'a implicitement reconnu. Le pire c'est Hydro-Québec ne propose aucune mesure concrète pour minimiser l'impact des hausses de tarifs sur les ménages à faible revenu (voir notes sténographiques du 14 novembre 2003, aux pages 197 à 209). Il faudrait peut-être que HQD aille relire les conditions mises par le ministre Hamad à HQ pour l'autoriser à présenter une demande tarifaire (engagement #7, page 4).

Il a également invité la Régie à ne pas présumer des résultats de la phase 3 à l'égard des faibles revenus, d'une part parce que des mesures pour les ménages qui consomment peu d'énergie peuvent pénaliser les ménages à faible revenu qui chauffent à l'électricité, et d'autre part parce que le problème des ménages à faible revenu est fort complexe. En fait, il n'est pas certain que la table de concertation d'HQ et des associations de consommateurs parviendra à proposer pour le 16 février prochain des mesures qui permettront vraiment de minimiser l'impact des hausses de tarifs pour tous les ménages à faible revenu et pas seulement pour ceux qui sont en recouvrement lourd.

Plan stratégique 2004-2008 et évolution de la demande

À la page 76 du Plan de développement 2004-2008 d'Hydro-Québec, dans la section intitulée « Hydro-Québec Distribution », on peut lire l'affirmation suivante :

« En outre, dans l'ensemble des marchés d'Hydro-Québec Distribution, la croissance des ventes est soutenue par la position concurrentielle favorable de l'électricité en raison des prix élevés des autres formes d'énergie. Cette position favorable pourrait susciter un développement de projets industriels énergivores et une pression à la hausse sur les tarifs pour tous les clients. En effet, sur la période 2004-2008, des ventes de 2 TWh additionnels au tarif L entraînent une hausse tarifaire de 1% pour tous les clients, puisque l'électricité patrimoniale sera pleinement utilisée dès 2004 ; on observe donc un transfert de richesse à des industries dont les retombées économiques sont relativement faibles. » (nos soulignés).

Il est important de se rappeler à nouveau certaines prémisses qui ont mené à l'adoption de la Loi 116, et ce, tel que le révèle l'étude de Merrill Lynch, produite lors de la phase 1 (HQD-10 - document 11, annexe 1) aux pages 22 et 23 :

« L'assise historique de la politique actuelle d'interfinancement au bénéfice des clients résidentiels au Québec fournit un point de départ important pour une analyse et une discussion plus approfondie de cette politique. Pendant plusieurs décennies, lors de l'expansion massive de la capacité de production hydroélectrique d'Hydro-Québec, la politique gouvernementale a consisté à encourager l'utilisation de l'électricité pour répondre à tous les besoins énergétiques des Québécois. Cette orientation a été énoncée dans le contexte d'une politique énergétique visant à réduire la dépendance à l'égard des approvisionnements en pétrole étranger ainsi que d'une politique économique ayant pour but de fournir de l'électricité à bas prix, afin de soutenir l'activité industrielle existante et nouvelle ainsi que de favoriser l'expansion de la base industrielle et la création d'emplois au Québec. Les clients résidentiels ont joué un rôle clé dans la mise en œuvre de la politique gouvernementale en suscitant une demande de base pour l'électricité

dans des domaines comme le chauffage des maisons, où l'électricité remplaçait l'énergie fournie par les produits pétroliers, ainsi qu'une croissance de la demande apte à soutenir l'expansion de l'hydroélectricité.

Dès son origine, la politique du gouvernement, favorable à des tarifs bas et uniformes pour les clients résidentiels, a fourni l'incitation économique pour ce remplacement du pétrole par l'électricité et cette croissance de la demande soutenant l'expansion de la capacité hydroélectrique. En fait, le gouvernement a conclu un pacte avec les clients résidentiels dans un domaine ayant une importance politique cruciale pour l'ensemble de la province. Par la suite, ce pacte a reçu l'appui des gouvernements successifs pendant plusieurs décennies, constituant un élément crucial et essentiel du pacte social conclu avec la population québécoise. La politique historique des tarifs bas et uniformes a évolué au fil du temps pour donner naissance à la structure tarifaire actuelle, qui inclut l'interfinancement nécessaire au maintien de tels tarifs. Ainsi, tout changement envisagé à la politique et à la réduction ou l'élimination connexe de l'interfinancement doit tenir compte du fondement historique de la politique en vigueur. Plus précisément, toute proposition d'application stricte du principe d'allocation des coûts aux clients résidentiels, tel que décrit précédemment, devrait être étudiée à la lumière des principes d'équité et de justice animant les politiques publiques et inhérents à la théorie et aux pratiques de tarification. »

UC a toujours soutenu le principe de répartition distincte des coûts de l'électricité patrimoniale et des contrats additionnels en vertu de la causalité des coûts. Selon ce principe, on attribue le coût aux catégories de consommateurs qui sont à l'origine des approvisionnements requis. UC souhaite que le coût attribué à la catégorie Domestique ne comporte pas une partie des frais d'approvisionnement provoqués par ces grandes industries. La causalité des coûts et la distinction des sources d'approvisionnement font partie de la pratique courante de l'industrie électrique.

Au surplus, sur le plan des méthodologies, la Régie doit encore vérifier certains éléments importants.

Parmi ceux-ci, on compte le partage des coûts en moyenne tension et en basse tension et l'amélioration de la méthode du réseau de taille minimale. Ces questions sont certes importantes puisqu'elles ont fait l'objet des exigences de la Régie à Hydro-Québec Distribution à l'issue de la phase 1.

La situation générale des méthodologies et des données dans la présente cause est donc relativement « fragile ».

Moyenne tension et basse tension

À l'issue de la phase 1, la Régie a rejeté la méthode proposée par HQD pour déterminer les coûts des équipements en moyenne tension et en basse tension. Selon notre compréhension, ces coûts ne se trouvent pas directement dans les registres comptables de HQD, ce qui a été confirmé à l'audience par l'expert de OC, M. Harper. Chaque fois qu'il y a un dollar de trop imputé en basse tension, ce sont les consommateurs résidentiels qui écopent la plus grande partie de ces coûts, cette prémisse a d'ailleurs été également reconnue par l'expert de OC, M. Harper.

À la page 25 de son rapport, M. Harper commente la méthode proposée par HQ dans les termes qui suivent :

« One concern may be with the size of the sample used in that the period 1999-2002 captures less than 10% of the total poles and cable currently in-service. This could be addressed by HQD either expanding its sample period back to capture a large historical timeframe and/or including more current years as time passes and the cost allocation methodology is updated for future rate cases. »

Selon HQD-11, Document 10, page 23, la taille de l'échantillon ne représente de fait qu'environ 6% des équipements installés à ce jour.

Nous sommes fort surpris que M. Harper considère que les résultats de l'allocation des coûts basés sur ce petit échantillon d'équipements sont acceptables pour la détermination des hausses tarifaires et l'évaluation de la situation d'interfinancement dans le présent dossier, mais tel est son témoignage. Nous croyons quant à nous qu'il faut être très vigilant en présence de pareille lacune méthodologique.

HQD, en réponse à la question numéro 23 de UC, décrit les moyens pris par Hydro-Québec Distribution pour s'assurer que l'échantillonnage soit représentatif des équipements de son réseau de distribution :

« Pour pouvoir établir un échantillon scientifiquement représentatif, il faudrait déterminer à partir d'une population, en l'occurrence l'inventaire des immobilisations, un échantillon selon une méthode prescrite. Or, le Distributeur ne possède pas l'information requise au niveau de l'inventaire des immobilisations. L'information pertinente et disponible permettant d'évaluer la portion moyenne et basse tension du réseau de distribution est les équipements installés sur le réseau d'Hydro-Québec durant la période 1999-2002. » (HQD-11, Document 10, page 23)

HQD a donc admis que son échantillon n'est pas représentatif puisqu'il est tiré seulement sur la base des équipements installés sur le réseau d'Hydro-Québec durant la période 1999-2002.

À la page 23 de HQD-11, Document 10, le distributeur fait référence à une recommandation de NARUC, dans les termes qui suivent :

« Le manuel de NARUC suggère de faire un estimé à partir d'un échantillon représentant 0,5 % des équipements (National Association of Regulatory Utility Commissioners, Electric Utility Cost Allocation Manual, 1973, page 61). »

À notre avis, il est trompeur de comparer le pourcentage d'échantillon d'environ 6% que HQD a pris et de se concentrer uniquement sur des équipements installés entre 1999 et 2002 et le pourcentage de 0,5% suggéré par NARUC sur l'ensemble des équipements installés. La façon de faire d'HQD ressemblerait fort bien à un sondage d'opinion publique qui n'a pour échantillon qu'un nombre très élevé de personnes mais appartenant tous à un groupe d'âge donné.

En plus de nous référer à une ancienne version de NARUC alors que cet exemple n'existe pas dans la version de 1992 du manuel de NARUC, HQD est incapable de fournir une analyse des incidences sur la marge d'erreur de ses calculs des proportions relatives des équipements en moyenne et en basse tension, compte tenu du fait qu'elle a constitué l'échantillon uniquement avec des équipements installés de 1999 à 2002.

Donc on demande à la Régie de refuser des résultats non vérifiés scientifiquement.

Réseau de taille minimale

Hydro-Québec propose l'application de la « méthode du réseau de taille minimale » améliorée pour répartir les coûts du réseau de distribution entre les composantes « abonnement » et « puissance ». Ceci signifie, à toutes fins pratiques, que 1,6 milliard de coûts sont associés à la composante « abonnement ». Sur quelle base scientifique accepterait-on que les consommateurs résidentiels et agricoles doivent assumer 90% des coûts de ce qu'on appelle « réseau de taille minimale » ? Ce montant de 1 602 millions de dollars est à l'origine de l'allocation des coûts importants aux consommateurs résidentiels puisque leur nombre d'abonnés est très élevé par rapport à ceux des autres catégories.

UC a demandé à HQD d'expliquer le détail de ses calculs établissant le montant de 1 602 millions de dollars présenté au document HQD-8, Document 1, page 16, lignes 4-13. (Voir réponse à la question 27 de UC)

Ce montant correspond au coût du réseau aérien de taille minimale excluant le 1 kVA par abonné pour l'année 2004. Il est associé à la composante « abonnement » du coût des équipements tel qu'indiqué à l'affirmation qui se trouve à la page 15 de HQD-8, Document 1 :

« En prenant pour hypothèse que le réseau de taille minimale du Distributeur correspondrait à une capacité minimale de 1 KVA par abonné, la méthode d'ajustement proposée vient réduire la valeur du réseau de taille minimale en déterminant le coût de la composante abonnement correspondant à une puissance nulle ». (nos soulignés).

Relativement à la façon de déterminer ce montant de 1 602 millions de dollars, le distributeur affirme à la page 25 de HQD-11, Document 10 : « La valeur de 1 602,0 M\$ du réseau de taille minimale pour le réseau aérien excluant le 1 kVA par abonné est obtenue par une régression linéaire.[...] qu'il s'agit de trouver une valeur (réseau de taille minimale à 0 kVA) à partir d'une droite entre deux autres valeurs (réseau de taille minimale à 1 kVA et le réseau actuel à 14,2 kVA) » (nos soulignés).

À notre connaissance, il n'existe pas de distributeur d'électricité qui, aux fins d'allocation des coûts, fait une régression linéaire en se basant seulement sur deux valeurs dont l'une provient d'une hypothèse. À la page 15 de HQD-8, Document 1, HQD reconnaît qu'une des deux seules valeurs provient d'une hypothèse. Comment peut-on accorder une certaine précision aux résultats découlant de pareille proposition méthodologique ?

Ainsi, HQD demande à la Régie de déterminer les hausses tarifaires avec des hypothèses et des méthodes intérimaires !

L'expert de OC, à la page 23 de son rapport d'expertise, critique la régression effectuée par HQD pour déterminer les coûts du réseau aérien et souterrain excluant le 1 kVA, tel qu'exigé par la Régie à l'issue de la phase 1 :

« HQD's methodology is based on the same principle as the "zero intercept method" except it is applied at a system level. However, it relies on just two data points to determine the "intercept" which is then used to estimate customer costs exclusive of any load carrying capability: [...] Since two data points are the minimum required to establish an intercept, the basis for both of these points is critical. But, as noted by the Régie, the 1 kW value is effectively a compromise (or interim) solution pending further refinement by HQD. Furthermore, HQD has not provided any details as to how the 51,000 MVA value was established. »

Si, comme il l'écrit, la base même de la régression utilisée par Hydro est critique, comment la Régie peut-elle utiliser les résultats de coûts et de l'interfinancement entre les catégories de consommateurs dans sa décision à venir sur les hausses tarifaires applicables aux consommateurs résidentiels ? Nous rappelons que l'expert de UC a témoigné que, selon lui, cette méthode est inacceptable (voir notes sténographiques du 25 novembre 2003).

Programme efficacité énergétique

Nous soumettons que HQD n'a pas fait la démonstration que sa méthode d'allocation des coûts du programme du PGEE est juste et raisonnable. Pourquoi les consommateurs résidentiels devraient-ils payer, semble-t-il, pour ce programme en fonction de leur part des coûts de fourniture d'aujourd'hui alors que les quantités d'énergies économisées profiteraient surtout aux catégories de consommateurs plus énergivores dans les années à venir ? HQD n'a effectué aucun balisage sur ce sujet, alors qu'on sait que le coût du programme du PGEE augmenterait significativement dans les années à venir. UC demande donc à la Régie de s'assurer que la méthode d'allocation des coûts du programme PGEE qui n'était déposée qu'en cette phase 2 soit juste et raisonnable.

Gel des coûts d'exploitation

Par la pièce HQD-13, Document 6.6, page 4, le gouvernement a indiqué qu'Hydro-Québec « *devra assurer, par des mesures d'efficacité et d'économie, le gel des dépenses d'exploitation qu'elle s'est engagée à réaliser au cours des années 2004 à 2006* ». Lors de notre contre-interrogatoire, M. Bastien a affirmé que le gel des dépenses d'exploitation jusqu'en 2006 s'applique pour sûr à HQD et à Hydro-Québec comme un ensemble. Même si M. Bastien a habilement refusé de se prononcer sur le gel des dépenses d'exploitation chez les autres divisions d'Hydro-Québec, par exemple TransÉnergie et le Centre de service partagé, UC croit que celles-ci n'ont pas de raisons de ne pas participer à cette mesure d'efficacité et d'économie exigée par le gouvernement. Donc, on peut croire que les dépenses d'exploitation de ces divisions seraient plus ou moins gelées. Ce gel a pour sûr un effet à **la baisse** sur le coût unitaire de l'électricité, c'est-à-dire le coût d'un kilowatt-heure au cours de la période 2004-2006, puisque, pendant cette période, le volume de vente augmenterait selon la prévision de la demande d'Hydro-Québec.

À l'audience UC a voulu obtenir un portrait prospectif de l'évolution de tous les types de coûts incluant les dépenses d'exploitation, les dépenses d'immobilisation et de la demande au cours de cette période, et bien sûr du coût unitaire du service du distributeur qui est un élément clé pour voir si après 2004 il y aurait possibilité ou non que les tarifs soient baissés, gelés, alignés à l'inflation ou autres éventualités. M. Bastien a bien voulu prendre l'engagement de répondre à notre demande, mais le procureur d'HQD, M^e Fraser l'a refusé. Nous n'avons donc pas de portrait plausible de l'évolution des tarifs d'ici 2006 et devons nous contenter des chiffres limités à 2004. La voiture des tarifs électriques se conduirait alors avec une vitre de taille limitée et un rétroviseur réduit !

UC soutient que cette façon de faire est contraire à l'esprit de la Régie qui, dans sa décision D-2003-93, a exprimé le souhait d'avoir une vision **globale et multi-annuelle** des impacts tarifaires des budgets d'immobilisations d'HQD (HQD-6, Document 11, page 6). Elle ne permet pas aux intervenants de prouver, avec des chiffres d'Hydro, qu'il serait préférable d'ajuster les tarifs selon une croissance moyenne des coûts de la

période 2004-2006 par exemple, pour respecter le critère d'évolution stable des tarifs reconnu dans l'industrie électrique et exigé par les consommateurs. Cette manière ne permet donc pas de concrétiser un des objectifs du gouvernement en adoptant la Loi 116 : « *Préserver et renouveler le pacte social, cela veut dire des tarifs bas, **des tarifs stables**, des tarifs uniformes sur tout le territoire québécois.* ». On ne peut tout de même passer d'une période de gel tarifaire ces dernières années à deux hausses consécutives totalisant 6% pour 2004 selon la demande d'Hydro, puis une **possibilité** de gel ou faible augmentation en 2005 et ainsi de suite !

CONCLUSION

La responsabilité de la Régie est de s'assurer que les tarifs et autres conditions applicables à la prestation de service sont justes et raisonnables. Il s'agit d'une tâche extrêmement difficile dans la mesure où HQD demeure une entreprise réglementée virtuellement, à bien des égards.

Selon UC, il y a dans ce dossier tarifaire de nombreuses difficultés pratiques qui l'amènent à conclure qu'aucune des hausses de tarifs demandées par HQD n'est justifiée.

Elles ne sont pas justifiées :

- parce que l'historique des données n'est que de 2 ans;
- parce que de nombreux coûts restent à vérifier par la Régie dont la répartition des coûts du transport;
- parce qu'il est impossible de présumer les conditions de travail dont les conditions salariales des employés et de cadres de HQD;
- parce qu'il est impossible de présumer les coûts du régime de retraite des employés et cadres de HQD;
- parce qu'il n'y a pas de données de balisage pour évaluer la performance de HQD;
- parce qu'il subsiste un doute sur la répartition des charges du Centre de service partagées entre les divisions réglementées et non-réglementées d'HQ;
- parce que le mode de calcul du coût du capital de HQD présente des lacunes importantes et demeure très imprécis;
- parce que la Régie n'a pas encore décidé de la répartition des coûts associés aux réseaux autonomes;
- parce que le partage des coûts entre moyenne et basse tension n'est pas encore vérifiable scientifiquement;

- parce que la méthode de répartition des coûts du réseau de distribution entre les composantes abonnement et puissance repose en fait sur une hypothèse;
- Parce que le gel des coûts d'exploitation de toutes les divisions aura un effet à la baisse, qu'on ne peut présentement évaluer, sur le coût unitaire de l'électricité;
- Parce que l'évaluation du volume des ventes d'électricité est très imprécise; *EVOLUTION CORRIGÉ PAR LE TARIF LORS DE SA P(AR)OIRIE*
- Parce qu'on ne dispose pas d'une vision globale et multi-annuelle des impacts tarifaires des budgets d'immobilisation.

De plus, elles ne sont pas raisonnables :

- Parce qu'elles constituent un choc tarifaire pour tous les consommateurs et plus particulièrement pour les ménages à faible revenu;
- Parce qu'il n'y a aucune mesure pour en diminuer l'impact pour les ménages à faible revenu et parce qu'on ne peut réalistement présumer des résultats de la phase 3 en cette matière;
- Parce que des mesures pour les ménages qui consomment peu d'électricité peuvent pénaliser encore plus les ménages à faible revenu qui chauffent à l'électricité.

L'Union des consommateurs estime donc que la demande d'Hydro-Québec d'augmenter ses tarifs est tout à fait inappropriée et mal fondée en faits et en droit et demande à la Régie de maintenir le gel des tarifs.

Cependant, subsidiairement, l'Union des consommateurs soumet que si dans le cadre réglementaire la Régie décidait de ne pas maintenir le gel des tarifs du distributeur, une seule hausse à l'inflation au 1^{er} avril 2004 serait plus juste et raisonnable pour les consommateurs. L'Union des consommateurs demanderait alors à la Régie d'autoriser une hausse de tarifs à partir du 1^{er} avril ne dépassant pas le taux d'inflation de 1.5 % prévu pour l'année 2004.

Il faut rappeler que l'amélioration du rendement financier du distributeur ne repose pas uniquement sur des hausses tarifaires.

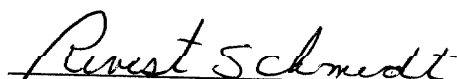
À preuve, entre 2001 et 2002, sans aucune hausse tarifaire, le ratio Tarifs sur Revenus Requis s'améliorait. L'augmentation du volume de vente et la réduction des charges d'exploitation peuvent très bien contribuer à l'amélioration du rendement du distributeur. L'Union des consommateurs demande également à la Régie de refuser, à tout le moins quant au présent dossier, toute hausse tarifaire relative aux écarts entre les tarifs et le coût de l'électricité fournie par les réseaux autonomes.

LES FRAIS

L'Union des consommateurs demande à la Régie le plein remboursement des frais occasionnés par sa participation au présent dossier. Nous soumettons qu'il serait juste et raisonnable que la Régie ordonne le remboursement de la totalité des frais et déboursés que UC a encourus à titre de partie intéressée dans ce dossier puisque nous soumettons que cette dernière a eu une participation utile aux délibérations de la Régie.

LE TOUT, RESPECTUEUSEMENT SOUMIS.

Montréal, le 1^{er} décembre 2003.


RIVEST SCHMIDT
Procureurs de l'Union des consommateurs
Me Claude Tardif
7712, St-Hubert
Montréal (Québec) H2R 2N8
Téléphone (514) 948-1888
Télécopieur (514) 948-0772