

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS
D'ÉLECTRICITÉ D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
POUR L'ANNÉE TARIFAIRE 2010-2011

DOSSIER : R-3708-2009

RÉGISSEURS : M. MICHEL HARDY, président
Me LISE DUQUETTE
Mme LOUISE PELLETIER

AUDIENCE DU 16 DÉCEMBRE 2009

VOLUME 8

JEAN LAROSE et CLAUDE MORIN
Sténographes officiels

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 MYRIAM PELLERIN
procureure 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 PAULE HAMELIN
Me PIERRE LEGAULT
procureurs de Énergie Brookfield Marketing inc.
(EBMI);

Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS
procureur de Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (FCEI);

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

Me ÉRIC DAVID
procureur de Option consommateurs (OC);

Me FRANKLIN S. GERTLER
procureur de Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROEE);

Me ANNIE GARIÉPY
procureur 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
PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC FRASER	5
PLAIDOIRIE PAR Me DENIS FALARDEAU	67
PLAIDOIRIE PAR Me STEVE CADRIN	88
PLAIDOIRIE Me PIERRE PELLETIER	107
PLAIDOIRIE PAR Me PAULE HAMELIN	155
PLAIDOIRIE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	188
PLAIDOIRIE PAR Me ANNIE GARIÉPY	225
PLAIDOIRIE DE Me GENEVIÈVE PAQUET	248

R-3708-2009
16 décembre 2009

- 5 -

L'AN DEUX MILLE NEUF, ce seizième (16e) jour du
mois de décembre :

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du seize (16)
décembre deux mille neuf (2009), dossier R-3708-
2009, demande relative à l'établissement des tarifs
d'électricité pour l'année tarifaire 2010-2011.

Poursuite de l'audience.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Madame Lebus. Rebonjour à tous. On est sur
la dernière lancée, les derniers milles comme on
dit, ou les derniers kilomètres si on se met plus à
date. Donc, Maître Fraser, c'est à vous.

PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC FRASER :

Merci, Monsieur le Président. Tout d'abord bonjour.
Bonjour, Mesdames les Régisseuses. Effectivement,
les derniers milles, c'est toujours... quand les
gens m'abordent au bureau et me demandent comment
je vais, c'est toujours de mieux en mieux. Je pense
que ce n'est pas la première fois que je le dis,
mais quand on s'est préparé pour plaider, c'est
toujours les moments avant le début de la
plaidoirie, c'est là où on gagne le plus notre
argent parce qu'on est juste prêt puis on attend
que ça sorte. Alors voilà!

J'ai fait distribuer le plan d'argumentation. Comme je fais parfois, je débute avec une citation. Et cette année, j'ai travaillé fort pour la trouver. « Il faut observer la convenance dans le détail et l'ordre dans l'ensemble. »

C'est la version littéraire de : la Régie porte un jugement global sur le coût de service mais porte une attention sur les éléments spécifiques. Je trouvais ça plus joli. Ça démarre mieux le dossier. Et c'est sujet à interprétation aussi, et je laisserai mes confrères aller, le cas échéant.

Mais ce qui est intéressant dans cette citation, c'est probablement son historique ou la raison pour laquelle j'ai cherché une citation qui portait sur le détail et l'ensemble, qui portait sur l'importance du détail mais l'importance d'avoir une vue d'ensemble. Et tout ça démarre plus particulièrement avec la DDR numéro 2 de la Régie.

Habituellement, une DDR numéro 2, c'est pour obtenir plus d'informations. Ça va de soi. Mais c'est également pour le Distributeur une bonne façon de savoir là où il y aurait soit des enjeux, soit des aspects moins clairs de sa preuve. Ça démarre habituellement très, très bien les

audiences dans la mesure où il s'agit en quelque sorte d'un élément qui permet au Distributeur de faire du « scoping ».

Mais dans la demande de renseignements numéro 2 de cette année, il y avait une question particulièrement intéressante, particulièrement, je dirais peut-être, troublante à ce stade du dossier, c'était la question sur la fermeture réglementaire.

Et pour se mettre dans le contexte, il faut bien comprendre que la question sur la fermeture réglementaire en DDR-2 s'inscrivait après un DDR numéro 1 où il y avait eu du bon travail en termes d'analyse de coût de service et plusieurs questions sur des éléments de détail : prévision des revenus autres; prévision budgétaire du PGEÉ; budget d'investissement, et caetera. Or, une fois cet élément de contexte compris et une fois la question lue, et là je vais vous lire la question 7.1 :

Veuillez commenter sur la possibilité de mettre en place un mécanisme de fermeture réglementaire afin de s'assurer du caractère juste et raisonnable des tarifs [...].

Je vous dirais que la première phrase de la réponse, et ce n'est pas pour rien que c'est la

première, répond dans le fond à la préoccupation que soulevait cette question. Et le Distributeur répond :

D'entrée de jeu, le Distributeur conteste la prémisse à l'effet que le processus actuel n'assure pas l'obtention de tarifs "justes et raisonnables" en l'absence d'une fermeture réglementaire.

D'où l'importance, une fois qu'on a constaté certains éléments de détail qui pourraient nous suggérer des conclusions de regarder le processus dans l'ensemble pour réaliser qu'il est très efficace. Et je vous dirais que c'est probablement le sujet qui nous importe le plus et qui constituait l'enjeu probablement le plus important du Distributeur dans le présent dossier.

Et j'y reviendrai bien entendu. Mais allons-y dans l'ordre, là. Le contexte du présent dossier, et ce n'est pas étranger à la manière dont on doit l'examiner et l'étudier, c'est évidemment la conjoncture économique. Conjoncture économique, qui sans l'ombre d'un doute, a une incidence très importante sur la performance du Distributeur, sur les indicateurs qui vous aident à évaluer sa

performance entre autres.

En fait, il est impossible d'analyser convenablement le dossier sans tenir compte du contexte économique. On pense notamment à des éléments aussi importants que l'augmentation de la dépense de mauvaises créances et le recul de la prévision des ventes. Ce qui nous amène à mon deuxième sujet.

9 h 07

La prévision de la demande, prévision de la demande qui a été critiquée, contestée et, je crois, pour une première fois, mais je pourrais me tromper, utilisée à la base d'un argument de réduction du coût de service. Et je fais référence à une preuve qui a été faite hier de l'Union des consommateurs.

Alors, quel est le point de départ de mon argumentation là-dessus? Le dernier dossier de la suspension de TCE, la décision de la Régie - et c'est la citation que vous retrouvez en dessous de la section 2 - et, ça, c'est le point de départ que je me fixe.

Lorsque la Régie a approuvé le contrat entre le Distributeur et TCE en 2003, ni la Régie, ni le Distributeur, ni

personne d'ailleurs, ne pouvait prévoir la crise économique dont on a encore peine à sortir. Il y avait un besoin au niveau des approvisionnements en électricité, ce besoin s'est estompé et le Distributeur a des surplus à écouler ou à gérer de la façon la plus économique possible pour les consommateurs.

C'est la décision D-2009-125, le paragraphe 56.

C'est donc la prémisse de départ avant toute critique sur la prévision de la demande, et surtout avant toute conclusion découlant de la prévision de la demande.

Et je dirais que l'élément essentiel derrière cette citation et qui n'y apparaît pas, c'est l'obligation de servir. Et comme faisait référence monsieur Boulanger - monsieur Boulanger notre président, pardon - il vaut beaucoup mieux être en surplus qu'être en déficit.

Une fois ce point de départ établi, on fait un retour en arrière et on examine le contexte réglementaire. Qu'en est-il de la prévision de la demande dans le contexte réglementaire? Et là

j'entends : qu'en est-il de son examen, de sa présentation, de la validation des hypothèses, de la validation des méthodes, de la qualité du processus.

Il y a eu plusieurs dossiers, à commencer par le premier dossier tarifaire d'Hydro-Québec, le dossier de TransÉnergie, le 3401-98. Dès ce premier dossier, il y a eu un examen de la prévision de la demande faite par Hydro-Québec. Il y a eu le plan d'approvisionnements deux mille deux (2002), deux mille onze (2011), dossier R-3470-2001. Il y a eu l'avis de la Régie sur la sécurité énergétique des Québécois à l'égard des approvisionnements électriques et la contribution du projet du Suroît, l'avis 2004-01 où, encore une fois, la prévision de la demande d'Hydro-Québec a été examinée.

Il y a eu le plan d'approvisionnements deux mille cinq (2005), deux mille quatorze (2014), le dossier R-3550-2004. Il y a eu le plan d'approvisionnements deux mille huit (2008), deux mille dix-sept (2017), le dossier R-3648-2007. Il y a eu les dossiers tarifaires du Distributeur, le dossier tarifaire deux mille cinq (2005), deux mille six (2006), le dossier R-3541-2004; la demande tarifaire deux mille six (2006), deux mille

sept (2007), dossier 3579-2005; la demande tarifaire deux mille sept (2007), deux mille huit (2008), dossier 3710-2006; la demande tarifaire deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009), le dossier 3644-2007 et la demande tarifaire deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010).

Ça fait beaucoup de dossiers. Ça fait beaucoup d'examen pour... En fait, je dirais ça en termes un peu plus populaires, ça fait une grosse côte à remonter pour quiconque voudrait dire que la prévision comporte des problèmes de méthode ou de méthodologie ou d'analyse.

Il me semblait que le professionnalisme et la rigueur des gestionnaires en cette matière chez Hydro-Québec ne faisaient plus aucun doute et qu'ils étaient évidents. Et je dois vous avouer que lorsqu'un intervenant, qui a des moyens, porte un jugement sur notre prévision de la demande, en tenant des propos du type « le Distributeur n'aurait pas tenu compte, par exemple, de la structure ou des éléments structurels relatifs à l'industrie des pâtes et papiers », ça me scie les jambes.

Comme s'il ne s'agissait pas d'un élément qui était important, connu, en fait, non seulement

connu, mais pour lequel nous avons une expertise toute particulière, ce sont nos clients.

9 h 13

Comme si la prévision de la demande Grandes entreprises était un simple exercice arithmétique où on demandait aux clients quelles étaient leurs prévisions pour l'avenir. Quand on sait très bien que lorsqu'on fait l'affirmation que l'on détient la meilleure information c'est parce que nous avons des professionnels qui surveillent ces marchés, les délégués commerciaux ont des relations directes avec les clients sur le marché, ils connaissent la business.

Je vous ferais une analogie. Lorsqu'on veut avoir de l'information sur le marché de la consommation globale, on va souvent utiliser le sondage qui va nous permettre de faire, les prévisionnistes utiliseront les sondages. Lorsqu'on parle de la grande entreprise chez Hydro-Québec, on a la méthodologie la plus parfaite puisqu'on a un accès direct, on a un professionnel qui peut aller chercher l'information directement auprès de l'industrie. Donc en mesure d'avoir un sondage en lien direct avec la connaissance et l'expertise permettant d'obtenir et de faire une analyse de

cette information de la façon la plus efficace et la plus pertinente.

L'autre chose qui apparaît du dossier, c'est que si on décide de critiquer la prévision du Distributeur, encore faudrait-il être capable de faire une preuve. Et lorsqu'on parle d'une preuve en matière de critique de prévisions, il faut faire une preuve par comparaison. C'est trop facile de dire que la prévision ne s'est pas réalisée, vous étiez dans l'erreur. Ce n'est pas ça l'exercice qu'il faut faire pour être capable d'avoir un semblant de preuve.

L'exercice qu'il faut faire c'est lorsque vous avez fait votre prévision. Est-ce qu'à ce moment-là par comparaison avec les autres prévisionnistes vous pouvez nous dire que nous étions dans l'erreur et ça personne ne l'a fait et ce n'est pas parce que l'information n'est pas publique. Ce n'est pas parce qu'on n'est pas capable d'aller chercher de l'information pour savoir si Hydro-Québec était dans le champ lorsqu'il a fait sa prévision deux mille neuf (2009) en deux mille huit (2008). C'était possible de le faire. Aucun intervenant n'a marché sur ce terrain. Tout ce qu'on a fait c'est qu'on a dit la

prévision ne s'est pas réalisée.

Or c'est le propre d'une prévision de ne pas se réaliser. Et personne n'avait prévu la crise économique.

Par ailleurs, il a été mis en preuve et je fais référence notamment à la, deux éléments qui sont dans le plan, donc un élément de témoignage de monsieur Boulanger à l'effet que si on regarde par exemple la prévision du PIB, Hydro-Québec était conservateur. Donc Hydro-Québec était plus près de la réalité que les autres prévisionnistes.

On constate la même chose également lorsque vous allez à la preuve sur la prévision de la demande, Hydro-Québec était plus conservateur et toujours plus conservateur présentement. Ce qui témoigne dans le fond que Hydro-Québec malgré les écarts, avait probablement la prévision qui s'approchait le plus de la réalité.

Autre élément auquel il faut répondre et qui m'apparaît important d'aborder tout de suite, c'est les intervenants ou les arguments à l'effet que le Distributeur n'aurait aucun incitatif à effectuer une bonne prévision.

Premièrement c'est bien mal comprendre la réalité de la business de la distribution parce que

la prévision est centrale à toutes nos activités. La prévision c'est central aux approvisionnements, aux cadres financiers et aux budgets d'investissement. Le Distributeur a tout intérêt à réaliser le meilleur exercice possible. Premier élément, élément opérationnel, élément qui va au-delà de l'arène réglementaire bien qu'il l'inclut l'arène réglementaire.

Ensuite il y a eu la preuve, bien en fait l'élément de preuve qui vous a été fourni et qui explique dans le fond une réalité qui est assez simple à comprendre. Le Distributeur n'a aucun incitatif à surestimer parce que s'il surestime la prévision, il perd des revenus de transport et de distribution. Et ce qui a été mis en preuve c'est qu'un térawattheure surestimé, donc lorsque la réalité est en-dessous de la prévision fait perdre vingt millions (20 M\$) en revenus de transport et de distribution. Et là je vous parle de vingt millions (20 M\$) seulement pour les clients du tarif L. C'est beaucoup plus lorsqu'on parle des clients des tarifs généraux qui consomment plus de distribution, si vous me permettez l'expression.

On a aucun incitatif. Alors quand on nous fait des arguments sur il faut rendre le

Distributeur imputable ce n'est basé sur rien.

Quand on nous dit que le Distributeur transfère des risques de manière... à la légère en matière de prévision, c'est faux. Lorsque le Distributeur se trompe, le Distributeur perd de l'argent, c'est à son désavantage.

(9 h 19)

Troisième section les « Principes réglementaires ». Nous avons présenté cette année non pas un nouveau tarif, nous avons présenté un compte de frais reportés pour accompagner le tarif de maintien de charges parce que c'est un tarif qui, évidemment, date d'une époque avant la réglementation d'Hydro-Québec et qui, normalement, aurait dû être accompagné d'un compte de frais reportés.

On a questionné le tarif. Évidemment, une fois qu'il y a un compte de frais reportés et que le différentiel se retrouve dans le coût de service, on constate qu'il y a une constatation en fait ou une remise en question du tarif, et c'est légitime. Mais ce qu'il est important de constater c'est que le tarif de maintien de charges c'est un tarif qui est supporté par des principes tarifaires et c'est les principes tarifaires de protection des

revenus qui ont été exprimés en preuve. Et ce qu'il est important de retenir de cet argument, c'est à l'effet que le tarif de maintien de charges ce n'est pas un privilège qu'on accorde mais c'est une réduction sur des coûts de transport et de distribution afin de préserver une rémunération pour des coûts fixes qui, pour ce type de clientèle-là, constitue des investissements souvent très importants et qui deviennent irrécupérables une fois que le client s'est éteint.

Je vous ferai remarquer que c'est un tarif qui n'est pas inhabituel, c'est un tarif qui est appliqué par d'autres entreprises. Je crois, entre autres, que Gaz Métropolitain a certains tarifs qui s'apparentent à ça lorsqu'on parle de tarifs de maintien de charges, en fait de maintien de volumes. Donc des tarifs qui consentent certaines réductions à l'avantage de l'ensemble de la clientèle.

Par ailleurs, en contre-interrogatoire j'ai fait ressortir qu'on pouvait aussi voir un certain parallèle avec nos programmes d'ententes avec les ménages à faible revenu où dans le fond on consent, dans le cas des ménages à faible revenu, à des radiations de la dette, après avoir convenu d'une

entente permettant de faire la preuve ou la démonstration de prendre de bonnes habitudes de paiement. Ce qui fait en sorte que, encore là, pour les ententes MFR on a en contrepartie d'un avantage donné, on va rechercher un avantage à l'ensemble de la clientèle, donc un client qui paie adéquatement et qui ne déguerpit pas. Évidemment, on parle de deux réalités qui sont très différentes, mais les principes sont les mêmes.

Autre élément en ce qui concerne le tarif de maintien de charges, les règles sont précises. Elles sont limitatives et elles sont ciblées. Je vous dirais qu'il n'y a pas de danger de dérive avec un tarif comme celui-là puisqu'il est adéquatement balisé dans le règlement tarifaire.

Je vous dirais également que, pour pouvoir se mériter le tarif de maintien de charges, et vous irez lire les différentes dispositions, c'est de l'ouvrage. Ça prend une entreprise qui s'assoit, des comptables qui s'assoient avec toute l'équipe pour réussir à aller chercher des réductions équivalentes de tous les autres fournisseurs, ce n'est pas facile et ça témoigne d'une entreprise qui a de la volonté de s'en sortir donc, et ça vient confirmer l'objectif du tarif de protection

des revenus.

Finalement, le compte de frais reportés c'est une composante essentielle. C'est une composante essentielle parce que le tarif de maintien de charges est un tarif qui est à l'avantage de la clientèle. Ce n'est pas de la charité, c'est un tarif qui est supporté par des principes et dont l'aboutissement est à l'avantage de tous.

Lorsque le procureur de la Régie nous a invités à faire un parallèle avec le Décret 754-2009, c'était une très bonne question parce qu'il n'y a pas de parallèle. Le Décret 754-2009, qui porte sur la puissance, sur la possibilité pour certains clients de diminuer leur puissance, a été adopté en vertu de l'article 22.0.1 qui, lui, fait référence à l'article 52.2 de la Loi sur la Régie de l'énergie. Je ne rentrerai pas dans les détails, mais, évidemment, on parle d'un avantage consenti et d'un avantage qui s'apparente à un contrat spécial. Et, à ce titre, l'avantage consenti doit être assumé par l'entreprise.

Donc la différence entre le tarif de maintien de charges en fait ou le compte de frais reportés sur le tarif de maintien de charges, avec

le Décret, c'est que pour le Décret il y a une volonté claire par l'outil législatif utilisé de faire assumer l'avantage consenti. Pour le compte de frais reportés, c'est un tarif présenté par le Distributeur, supporté par des principes réglementaires qui doit être accompagné d'un compte de frais reportés.

(9 h 24)

Et je vous dirais qu'en l'absence de compte de frais reportés il ne devrait pas y avoir de tarif de maintien de la charge. Dans le même sens, il ne devrait pas y avoir un seuil ou une période applicable à ce compte. C'est un tarif, évidemment, qui est utilisé selon des cycles mais ces cycles sont récurrents.

Toujours dans la même ligne, 3.2 « Le compte de frais reportés pour les mauvaises créances grande entreprise ». Premier élément, la prime de risque ne couvre pas des situations exceptionnelles comme celle-là. Et je vous réfère au témoignage de monsieur Boulanger. Et les mots qui m'apparaissent importants dans ce témoignage, et qui apparaissent à peu près à partir de la troisième ligne, c'est que notre prime de risque ne couvre pas les catastrophes économiques, elle

couvre le risque d'exécution. On remarquera également dans son témoignage que la prime de risque du Distributeur est probablement l'une des plus basses sur le marché canadien.

Et, par ailleurs, quand on regarde le niveau de risque de nos créances, mauvaises créances, de nos mauvaises créances Grandes entreprises, ce ne sont pas parmi les plus basses au Canada, bien au contraire.

C'est une solution centrée, compte tenu du caractère imprévisible des mauvaises créances Grandes entreprises et de leur impact potentiellement majeur, malgré une gestion active des risques. Caractère imprévisible, impact majeur, je vous réfère au Tableau 11.1, HQD-13, Document 1. On le voit, ce n'est pas quelque chose qui arrive de manière très fréquente. Par contre, ce sont des choses qui arrivent assez souvent et dont les sommes sont très importantes, le meilleur exemple étant Abitibi, évidemment.

Gestion active des risques, le meilleur exemple étant Abitibi aussi. Mais pour la gestion active des risques je vous réfère plus particulièrement au témoignage de monsieur Marcel Boyer en ce qui concerne la restructuration de

l'activité, la caractérisation qui est maintenant faite du niveau des risques. Je vous réfère également au témoignage de monsieur Pierre Vézina qui a bien expliqué un peu la dynamique et les outils qu'utilise le Distributeur dans ces situations.

Évidemment, j'y reviendrai probablement. En fait, j'y reviendrai plus en détail sur la section sur les conditions de service et sur le dépôt. Mais il existe un équilibre dans ce domaine qui est complexe. Effectivement, lors du témoignage de monsieur Vézina, il nous a fait part des différents outils, du témoignage de monsieur Vézina et également du contre-interrogatoire de mon confrère maître Pelletier. Le Distributeur dispose de certains outils, qu'il s'agisse du dépôt dans sa forme actuelle et, espérons-le, du dépôt dans sa forme prochaine. Il existe également les hypothèques légales.

Cette dynamique fait en sorte que le Distributeur peut, effectivement, faire une gestion du risque. Par contre, il y a des éléments qui sont littéralement hors de son contrôle. La question d'Abitibi en est une, malgré ces outils il y a eu une faillite avec des impacts qui auraient pu être

très importants.

Par ailleurs, et on ne peut non plus le passer sous silence, le témoignage de monsieur Boulanger de l'AQCIE - il faut que je fasse attention de ne pas me confondre - sur l'aspect sensible de l'exécution de la plus grande menace du Distributeur de coupures d'alimentation dans un contexte de Grandes entreprises et dans un contexte d'emplois important et de Grandes entreprises en situation financière précaire. Donc, ce sont un ensemble d'éléments qui constituent le contexte tant pour le compte de frais reportés que pour la modification de la règle concernant le dépôt.

Et si j'avais à résumer, il y a une gestion des mauvaises créances qui est faite de manière très sérieuse. Par contre, il y a une réalité qui fait en sorte que ce domaine est excessivement complexe.

9 h 30

Évidemment, tout comme pour le compte de frais reportés sur le tarif de maintien de charge, un tel compte de frais reportés ne devrait pas comporter de seuil et ne devrait pas non plus comporter de limite ou de période. Évidemment, les cycles économiques font en sorte que les mauvaises

créances, c'est quelque chose qui est cyclique. Par contre, ça peut arriver à tout moment. Et souvent les plus grandes récessions sont moins prévisibles qu'on le croyait.

D'autre part, en ce qui concerne la possibilité d'établir un seuil, je vous sou mets qu'il n'existe pas d'un point de vue statistique présentement ou en preuve un historique qui nous permette d'établir un seuil qu'on pourrait justifier adéquatement.

Pour terminer, à l'argument, ou en fait à l'argument de certains qui diront, à partir du moment où il y aura un compte de frais reportés, le Distributeur perd ses incitatifs. À cela, je vous ré ponds que, non, ce n'est pas vrai, c'est faire bien peu de cas de la réglementation lorsqu'une somme se retrouve dans un compte de frais reportés, encore faut-il qu'on puisse en disposer. Et lorsque le Distributeur en dispose, il doit faire la démonstration qu'il a fait une gestion prudente avant d'arriver avec cette somme dans son compte de frais reportés.

Alors, ce n'est pas vrai qu'il n'y a plus d'incitatif à faire une bonne gestion. Il y a toujours des incitatifs à faire une bonne gestion.

Et lorsque la somme se retrouve dans le compte de frais reportés, il faut la justifier cette somme. Et pour me répéter, prenons l'exemple de l'Abitibi. Si cette somme s'était retrouvée hypothétiquement dans un compte de frais reportés, cette année, il y aurait eu un travail colossal à faire pour justifier, il aurait fallu prouver la bonne gestion qu'on a faite à l'égard de ce client-là pour éviter une telle éventualité. Ce qui termine sur ce sujet.

Section 4. Efficience et coût de service.

Alors, ici, je reviens à ma citation de départ, mais dans les mots de la Régie :

La Régie analyse l'évolution des charges d'exploitation dans une perspective globale. Elle accorde également une attention particulière aux justifications spécifiques présentées à l'appui de la croissance des charges d'exploitation entre le montant autorisé en 2008 et celui demandé en 2009.

Évidemment, on comprendra que c'était le dossier tarifaire de l'an dernier. Ce qui nous amène à un retour sur le modèle actuel de détermination du coût de service qui, on l'a appris, était inconnu

par certains.

C'est un modèle paramétrique qui permet au Distributeur de fixer ses charges d'exploitation en fonction, évidemment, d'une prévision de la croissance du nombre d'abonnements, qui est, on le dit depuis des années, l'inducteur, un inducteur important de coûts pour le Distributeur, et de l'inflation.

D'autre part, on retrouve dans cette formule des objectifs d'efficience que le Distributeur se fixe de manière à être en mesure de les atteindre sans compromettre la qualité du service. On constatera que, cette année, il y a eu un accroissement de cet objectif d'efficience à un virgule vingt-cinq pour cent (1,25 %).

Un élément qui m'apparaît important tout d'abord. Il y a eu une mise en place volontaire de cet outil. Ce n'est pas une imposition d'une décision de la Régie. Ce n'est pas un cadre réglementaire particulier qui nous a obligé à faire ça. C'est évidemment le Distributeur qui a choisi, il y a trois ans maintenant, on est dans la troisième année, de se fixer une formule qui permet, qui lui permet autant à lui de fixer adéquatement ses budgets qu'à la Régie d'évaluer

adéquatement.

Or, ce n'est pas parce que la règle ou la formule n'a pas été imposée par une décision qu'on peut quand même changer les règles du jeu en cours de route. Et, là, évidemment, je fais référence à la question 19.1 de la DDR numéro 1 de la Régie qui soumet des hypothèses où on pourrait modifier ou normaliser les taux d'inflation antérieurs.

Cette règle que le Distributeur s'est imposée vise à permettre de fixer des budgets adéquats, donc où on y retrouve une mesure de l'efficience et où on s'assure d'atteindre des objectifs de qualité de service. Ce n'est pas un régime incitatif. Et le modèle ne peut pas ex-post être modifié pour en déduire une réduction du coût de service. Et je vous réfère plus particulièrement à la question 19.1 de la DDR numéro 1.

9 h 35

De ce modèle découle également une distinction entre les activités courantes sous le contrôle de HQD et les activités spécifiques.

C'est une distinction, évidemment, qui a fait couler beaucoup de paroles et d'encre dans le présent dossier. Mais, il est toujours facile de faire l'argument « bon, mais on sait bien, le

Distributeur exclut un paquet d'activités, ce qui fait en sorte qu'on n'a pas une idée. Il peut plus facilement justifier ses budgets ».

Mais, ce qu'il faut comprendre là-dedans, c'est que si on veut être capable et si la Régie veut être capable de porter un jugement sur la performance du Distributeur dans ses activités courantes, il faut extraire en partie ses activités spécifiques si on veut porter un jugement toujours vers l'avant, qui nous permet de vérifier si effectivement le Distributeur contrôle ses charges lorsqu'on parle d'activités courantes à l'intérieur de sa business.

Et ce qui est intéressant, je vous ai reproduit un extrait du témoignage de monsieur Boulanger, c'est que malgré cela, les éléments spécifiques font partie des indicateurs. Donc, d'une part, on peut porter un jugement avec l'exclusion des éléments spécifiques, mais d'autre part, ces éléments spécifiques ne sont pas retirés des indicateurs. Et l'extrait que je vous donne de monsieur Boulanger, c'est lorsqu'il fait l'exercice de prendre ces mêmes indicateurs duquel il les normalise avec l'impact des mauvaises créances et qui les fait... qui les rende... Si je cite, en

fait, je vais y aller directement dans le texte :

... une fois redressé pour les
mauvaises créances...

notre indicateur numéro 1, donc coût total par
abonnement, indicateur qui est... qui comporte
l'inducteur de coût le plus important. Les
mauvaises créances :

[...] une fois redressé pour les
mauvaises créances...

Pardonnez-moi

... passe de deux pour cent (2 %) à
zéro point neuf (0,9 %) pour l'année
deux mille dix (2010), et sur un
horizon de cinq ans de un point cinq
(1,5 %) à un point deux (1,2 %) [...]

Alors, lorsqu'on parle de l'efficience du
Distributeur et lorsqu'on regarde les indices, ces
indices redressés pour les mauvaises créances - et
je vous répète que les mauvaises créances, c'est la
principale source d'écart présentement - c'est un
élément qui est non contesté et que son calcul
prévisionnel est un calcul rigoureux. Je fais
référence plus particulièrement à la réponse 12.1 à
la DDR numéro 1 de la Régie.

Par ailleurs, le modèle du Distributeur

pour la détermination de son coût de service s'est enrichi au fil des années par la mise en place de différents comptes de frais reportés. On entend parfois le commentaire à l'effet « bon, vous ne trouvez pas qu'il y a beaucoup de comptes de frais reportés », là ne me souviens pas de la question exacte. On entend souvent le commentaire à l'effet que les comptes de frais reportés ne sont que des exercices pour transférer le risque.

Je vous ferai remarquer qu'il n'y a pas de preuve qu'il y a plus... Ça commence à partir de combien « trop de comptes de frais reportés »? Est-ce que le Distributeur a plus de comptes de frais reportés que Gaz Métropolitain? Est-ce que le Distributeur a plus de comptes de frais reportés que la moyenne des entreprises ou des utilités canadiennes? Il n'y a pas d'élément là-dessus. Je n'ai pas la réponse non plus, je n'ai pas fait la vérification.

Par contre, il y a une chose dont je suis certain, c'est que chacun des comptes est usuel et chacun des comptes est motivé. Plusieurs de ces comptes résultent soit d'obligations législatives - et je parle du « pass-on ». Le « pass-on » est un compte qui découle de l'application de la Loi qui

nous oblige à refléter strictement les coûts réels des approvisionnements, article 52.2.

Le compte de nivellement de la température est un compte tout à fait usuel et important, en fait, je vous dirais, pour une question d'équité dans un contexte de chauffe québécois.

Le compte de frais reportés sur les combustibles nous a été imposé, hein! Il s'agissait d'un risque qu'on assumait pleinement, mais suite à une analyse de la Régie, il apparaissait approprié d'y mettre un compte de frais reportés.

Alors, la conclusion ; y a-t-il vraiment trop de comptes de frais reportés? Je crois que non. Il y a juste ce qu'il faut pour couvrir ces risques que monsieur Boulanger nommait, qui dépassaient le risque d'exécution.

Finalement, c'est un modèle qui, en soi, comporte d'importants incitatifs à la saine gestion. Ainsi, lorsqu'on pose des questions de détail sur la surestimation des investissements et du fait que le Distributeur pourrait en profiter.

Lorsqu'on pose des questions de détail sur la surestimation du budget du PGEÉ, pour en tirer la conclusion que, pendant cette année de surestimation, le Distributeur en a profité.

9 h 41

L'analyse qu'il faut faire c'est que pour cette courte période où effectivement on a dépensé moins qu'on a demandé, il y a des gains qui se répercutent pendant plusieurs années. Et d'autre part intuitivement ne devrait-on pas être satisfait lorsqu'on réussit à atteindre les mêmes objectifs avec une enveloppe plus petite.

Je vous ferai remarquer qu'il s'agit d'un comportement qui est complètement atypique de n'importe quelle utilité qui habituellement vise à dépenser ces budgets pleinement d'investissement pour augmenter sa base tarifaire et augmenter son rendement. Constater que le Distributeur fait mieux que les budgets estimés, c'est constater que le Distributeur est efficient et performe sur ses budgets. Et c'est le même raisonnement pour les charges d'exploitation.

Ce qui m'amène en fait en guise de conclusion, à revenir sur mes premières paroles en plaidoirie, ce modèle est adéquat et ce modèle doit continuer à évoluer. Le Distributeur n'est pas favorable à une fermeture réglementaire. Il n'est surtout pas favorable à se faire imposer une fermeture réglementaire et il est définitivement

contre l'idée de se faire imposer une fermeture réglementaire asymétrique comme il existait sous l'ancien cadre juridique.

Le retrait d'actifs, section 4.2. Il s'agit d'un élément qui a été, et pour cause, l'objet d'attention une prévision en deux mille dix (2010) de cinquante millions (50 M\$) pour les Coûts nets liés aux sorties d'immobilisations corporelles, ce que les gens comme moi appelleront vulgairement la fonction cinquante-quatre (54) de l'an dernier. Mais évidemment ce qu'il faut comprendre là-dedans c'est qu'il y a deux choses, il y a évidemment l'aspect inhérent au programme de corroboration de trente millions (30 M\$) et il y a un vingt millions (20 M\$) additionnel qui est requis pour des travaux de mise en conformité, des travaux nécessaires pour compléter ce qui a été défini comme la catégorisation comptable des actifs du Distributeur. C'est un exercice qui porte sur dix pour cent (10 %) des actifs jusqu'à présent qui n'ont jamais été corroboré d'où le vingt millions (20 M\$) puisque cet exercice devrait entraîner en mode prévisionnel des retraits d'actifs de vingt millions (20 M\$).

Évidemment il s'agit d'une mesure ponctuelle et je vous réfère également au

témoignage de monsieur Marcel Boyer à l'effet que lorsqu'on parle de vingt millions (20 M\$) on est en bas de la fourchette prévisionnelle.

Certains vous diront qu'il faudrait attendre pour procéder à cet exercice puisqu'il y a un lien entre cet exercice et le passage aux IFRS. Je mettrais cette question en perspective. Bien qu'effectivement il a été dit qu'il y a un lien entre cet exercice et les IFRS, il s'agit d'abord et avant tout d'une saine pratique comptable qu'il faudra faire. Ce sont des travaux comptables nécessaires. Et à ce titre pelleter des coûts par en avant ne seraient pas une bonne idée.

Ce qui m'amène à une réflexion qui n'est pas dans mon plan. Mais je pourrais vous faire un parallèle, on n'en a pas beaucoup discuté, mais la Régie s'est réservé une juridiction dans le présent dossier par rapport au nivellement de la décision que la Régie adoptera dans le dossier sur la méthode d'amortissement.

Alors pour la même raison qu'il serait inopportun de ne pas appliquer intégralement une décision positive en ce qui concerne la méthode d'amortissement, inopportun parce qu'effectivement il y a de la marge de manoeuvre aujourd'hui et que

cela s'inscrit dans le cadre, dans un contexte de stratégies, de stabilité tarifaire. Il serait tout aussi inopportun de ne pas procéder et inclure dans le coût de service le vingt millions (20 M\$) requis pour les travaux de mise en conformité. C'est la même logique, c'est le même argument.

(9 h 47)

Ce qui m'amène aux « Éléments divers », et là ça va être un peu plus facile. Et ce que me suggérerait notre directeur, c'est qu'il s'agit de la section « back to the future ». Parce qu'on a vraiment l'impression de se répéter, on a vraiment l'impression de retourner en deux mille deux (2002) et les années ensuite.

Rémunération incitative il y a quelques intervenants qui reviennent là-dessus. Je vous cite la décision D-2009-016. Elle est encore toute chaude et je ne comprends pas qu'on ne la prenne pas pour ce qu'elle est, une décision récente et applicable :

La Régie prend acte des démarches

effectuées par le Distributeur...

Et on comprendra que les démarches du Distributeur c'est de répondre à la demande de la Régie, d'obtenir des indicatifs strictement divisionnels.

Une démarche qu'il a fait avec, comme un valeureux combattant, puisqu'il a gagné une de ses batailles avec les spécialistes, il a réussi à imposer cet élément.

Par contre, la preuve qui a été faite dans le dossier de l'an dernier c'était qu'il avait perdu la guerre. Donc, dans les négociations collectives cette idée n'avait pas passé, et nous comprenons que la Régie avait pris acte de ce valeureux combat du Distributeur. Mais que voulez-vous, les offensives étaient terminées. Donc, la Régie avait pris acte et qu'elle s'attendait « ...à ce que l'estimation des bonis à inclure dans le revenu requis continue d'être établi selon la même cible conservatrice... », ce qui est le cas.

Alors en ce qui nous concerne, ce dossier est clos. Et en ce qui nous concerne, ce dossier ne devrait pas être rouvert en cours d'audience, ça ne participe certainement pas à l'allègement réglementaire.

Dons et commandites, même chose. Sauf que je n'ai pas une décision qui est toute chaude, mais j'ai une décision qui est relativement récente parce qu'on n'est pas réglementé depuis très très longtemps. Et si on faisait une petite mise en

contexte, la réglementation d'Hydro-Québec c'était un gros morceau, et là je parle d'Hydro-Québec parce qu'évidemment les charges corporatives il y a le Transporteur, il y a le Distributeur. Le premier qui l'a abordée la question des dons et commandites c'est dans un dossier de Transport. La règle a été établie dans ce dossier-là. Le questionnement par rapport à la légitimité des dons et commandites a été fait de manière... de manière évidente, donc ce n'était pas un élément qui était caché. Je vous souligne qu'en réponse à la question 18.1 de la DDR 2 de la Régie, nous vous avons soulevé que c'était, en fait nous avons soulevé ce que je vous plaide. Et nous vous avons également donné les références. C'est un élément qui a fait l'objet d'une contestation écrite, qui a fait l'objet de contre-interrogatoires, qui a fait l'objet, qui a été retenu dans la décision de la Régie. La Régie en a parlé, a dit « effectivement, tel intervenant a dit ça ». Mais dans sa décision elle ne l'a pas retenu. Donc ça c'est la règle.

Les dons et commandites sont admis dans le coût de service. Puis à un moment donné quand tu réglementes une entreprise aussi... En fait, quand tu débutes la réglementation, peu importe de quelle

entreprise, c'est un domaine qui est complexe parce que tu dois faire la preuve d'un paquet de choses. Et à un certain moment il faut se dire qu'il y a certaines choses qui sont derrière nous. Et je vous dirais que, dons et commandites, nous avons l'impression que c'était derrière nous.

Une fois cela dit, vous aurez constaté que c'est une enveloppe budgétaire qui est stable au cours de la période tarifaire, et là j'y avais de mémoire, sept virgule six millions (7,6 M\$) en deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009) sept virgule cinq (7,5 M\$) et deux mille dix (2010) sept virgule cinq (7,5 M\$). En tout cas on est dans ces eaux-là. Donc, si l'exercice vise à vérifier s'il n'y a pas eu une augmentation inconséquente des frais corporatifs due aux dons et commandites, bien non, ce n'est pas le cas, c'est une enveloppe qui est stable dans l'historique du présent dossier.

Par ailleurs, si on tombe sur le fond de la question, et je ne crois pas que c'est nécessairement l'objectif, le Distributeur a mis en preuve, via les demandes de renseignements, que cette enveloppe budgétaire était en lien avec son rôle de distributeur. On pense à la promotion des services, on pense aux questions de sécurité du

réseau, on pense aux énergies renouvelables. Donc, la nécessité d'être présent dans la communauté là où nos appels d'offres auront des impacts et que c'est en conformité avec les attentes de la clientèle.

Puis pour terminer, en termes de... en ce qui concerne la distribution il ne faut pas oublier que la légitimité de ces dépenses, notamment pour le Distributeur, ne fait, selon nous, pas de doute, surtout dans la mesure où le Distributeur est en lien direct et constant avec les trois millions (3 M) et quelques clients. Lorsqu'on parle...

9 h 52

Lorsqu'on parle de l'importance de la présence du Distributeur, de son rôle auprès, de son rôle citoyen auprès des communautés, toujours mettre ça en corrélation au fait que le Distributeur est en lien direct constant dans les régions partout au Québec avec ses trois millions de clients.

Efficacité énergétique et coûts évités. Alors, pour le PGEÉ, écoutez, on constate qu'on est presque à mi-chemin en regard de la cible de onze térawattheures (11 TWh) à l'horizon deux mille quinze (2015); une activité essentiellement en

contrôle lorsqu'on examine la preuve mais aussi lorsqu'on constate le traitement réglementaire qui s'est beaucoup allégé en ce qui concerne cette activité. Mais malheureusement, la conjoncture frappe aussi l'efficacité énergétique, et c'est essentiellement dû à la conjoncture qu'on constate des résultats un peu moindres aux prévisions.

Par contre, et je reviens dans le fond à cet espèce de thème qui constitue le fil d'Ariane du dossier de cette année, ce n'est pas parce qu'on a constaté une sous-estimation budgétaire qu'il serait nécessairement opportun de couper le budget du PGEÉ, surtout dans le contexte où la conjoncture fait en sorte que le Distributeur a tout aussi besoin, sinon plus besoin de sa flexibilité, de sorte à être en mesure d'aller chercher les gains qu'il doit aller chercher en fonction de l'objectif qui lui a été imposé.

Les coûts évités. J'ai au premier paragraphe du plan, moi, la première idée qui me venait avec... en fait, il y avait deux concepts qui venaient avec tout le débat sur les coûts évités, c'est une approche qui est simple et une approche qui donne un signal. Parce que le Distributeur a toujours dit au fil des dossiers

qu'il ne donnait pas sa prévision des prix, il ne donnait pas au marché le prix auquel il s'attendait de payer. Ce n'est pas nécessairement stratégique de faire ça. Donc, on va chercher un signal. Et on a une approche qui est simple.

Mais hier soir je relisais mes trucs puis je me disais, je me posais la question sur la pertinence d'arriver avec un argument de simplicité parce que c'est un argument qui ne performe vraiment pas en ce qui me concerne parce que j'ai plaidé pendant au moins trois ans sur l'importance d'avoir une méthode de répartition qui était simple en faveur de la proposition du Distributeur pour la méthode du facteur d'utilisation. Et j'ai perdu de manière éloquente ces trois années.

Et hier, je parlais de la méthode de répartition comme étant un sujet qui n'était pas sexy. Mais ce matin, je me remémorais que c'est un sujet qu'on a plaidé avec conviction puis, sans faire de la fausse modestie, il me semble que ça avait été même très bien plaidé. De sorte que, je pense que je devrais plus le qualifier. Donc, si j'ai eu du plaisir à le plaider, le sujet est peut-être un petit peu plus sexy. Mais j'ai l'impression que c'était une mauvaise « date ». Ça n'a pas

fonctionné.

Toujours est-il que, pour les coûts évités, je reviens donc, et l'avenir me dira que j'espère que j'ai tort, je reviens avec l'argument de simplicité qui caractérise notre approche et qui, lorsque mise en opposition avec la seule autre proposition qu'on a, qui est celle de monsieur Raphals, caractérise très bien notre approche. Et j'étais sous l'impression que, évidemment on parle du court terme, on parle du long terme, le signal qu'utilise le Distributeur pour le court terme, c'est évidemment court terme deux mille quinze (2015), c'est les coûts liés au surplus, donc la revente, les achats.

Qu'est-ce qu'il utilise? Il utilise les prix « forward ». Il n'y a personne qui est contre l'utilisation des prix « forward ». Sur quel marché? Le marché de New York, notre marché de référence. Mais évidemment, on est dans le court terme. Donc, on va chercher un signal qui est pas mal solide dans la mesure où lorsqu'on va chercher des « forward » New York, c'est un signal qu'on va chercher dans un paquet d'autres dossiers. Je pense aux suspensions de TCE. Les analyses économiques qu'on fait souvent en matière d'appro, c'est le

signal qu'on va chercher. Donc, dans ma petite analyse sommaire, il me semble que ça répond à l'argument de simplicité et ça répond à l'argument de bon signal.

9 h 58

Sur le long terme, bien en fait, non, je vais terminer le court terme. Donc à cela on a une réponse de monsieur Raphals qui nous réfère à une étude et nous en convenons, c'est une vaste étude. On aura déduit de la preuve et là je vais probablement sortir, qu'il y a au moins une dizaine d'utilités qui contribuent à la réalisation de cette étude-là et je vous dirais que si Hydro-Québec faisait partie du marché de la Nouvelle-Angleterre, oui, on participerait à cette étude probablement parce qu'on aurait le contexte, on partagerait les frais et on pourrait en tirer profit. Mais ce n'est pas le cas.

Et lorsqu'on parle du signal de coûts évités pour le court terme, là on s'entend que ce n'est pas deux mille quinze (2015), c'est pour la période des surplus. Est-ce que le signal que l'on donne qui par ailleurs est un signal qui est tout à fait en ligne avec ce qu'on fait depuis des années est à ce point dans le champ, excusez-moi

l'expression, que l'on devrait se tourner vers la réalisation d'une étude comme le recommande monsieur Raphals, je ne crois pas.

Et ce, d'autant plus que lorsqu'on arrive aux signaux de long terme cette étude-là ne nous aidera pas, parce que nos signaux de long terme c'est qu'est-ce qu'on s'attend à payer à la marge au long terme et lorsque monsieur Raphals nous fait une hypothèse qu'on devrait y aller avec les coûts de La Romaine, écoutez il y a rien, absolument rien qui dit que son hypothèse est meilleure que la nôtre où on utilise les coûts des appels d'offres éoliens.

Il n'y a absolument rien qui nous dit qu'à la marge, bon en fait je dirais même qu'il y a plus d'indices nous indiquant qu'à la marge on va peut-être se retrouver avec un autre bloc d'éoliennes plus qu'avec de l'électricité de La Romaine. Et par ailleurs combien ça me coûte pour faire des appels d'offres d'éoliennes, je le sais. La Romaine je n'ai aucune idée.

Alors tout ça pour revenir à l'argument que faire une étude à la Synapse ça serait bien, mais ça serait juste pour le court terme, puis ça serait pour une courte période. Donc c'est beaucoup

d'efforts, beaucoup de sous pour un élément de dossier qui fait très bien la job. Les coûts à la frontière écoutez, le marché de référence, on ne peut pas faire beaucoup mieux que ça.

Ce qui m'amène à notre sujet de prédilection à tous, la répartition des coûts. Et là je commence avec une phrase laconique parce qu'on m'a demandé hier ce que je voulais dire par là, donc j'imagine qu'elle est laconique. De la distinction entre la reconnaissance du coût de service et sa répartition.

Et là je vais faire plaisir aux gens qui me reprochent de très peu répliquer sur la preuve des autres pendant mon argumentation. Et cette phrase s'adresse à UC. Oui, tous les autres si j'en oublie.

Tous ceux qui veulent via la méthode de répartition du coût de service atteindre un objectif de ne pas reconnaître des coûts d'approvisionnement. Et là c'était clair du témoignage de l'Union des consommateurs hier que l'objectif il est là. Or je vous ferai remarquer et je recite l'article 52.2 de la Régie.

Les coûts de fourniture d'électricité visés à l'article 52.1 sont établis

par la Régie en additionnant le coût de fourniture de l'électricité patrimoniale et les coûts réels des contrats d'approvisionnement conclus par le Distributeur.

Les coûts réels ce sont tous nos coûts d'approvisionnement, TCE, les éoliennes, le court terme, le long terme, tous. Disposition importante c'est disposition qui est au coeur du « pass-on », disposition pour laquelle nous sommes allé en révision et je vous cite la décision D-2005-132 :

L'utilisation

et là je cite la Régie :

L'utilisation dans le libellé de l'article 52.2 d'un terme aussi précis laisse peu de place à l'interprétation. Pour être conforme à la Loi, la procédure d'établissement des coûts de fourniture d'électricité aux fins de la fixation du tarif de distribution d'électricité doit reposer sur l'utilisation des coûts réellement engagés.

Donc si on prend nos coûts, on les met dans la machine d'allocation du coût de service, puis on

dit bien là ça ce n'est pas les consommateurs qui vont payer c'est le Distributeur pour quelconque raison d'intérêt public, en vertu de l'article 5, ça ne marche pas. C'est faire indirectement ce que la Loi vous prévient de faire directement. Et à ce titre toute la thèse de l'Union des consommateurs tombe comme un château de cartes, on ne peut juste pas tenter de faire ça.

10 h 04

Et, ça, c'est sans compter que c'est une tentative d'exclure des coûts qui ont été dûment reconnus. Les coûts ont été reconnus, les mesures d'atténuation ont été reconnues et approuvées. En fait, je devrais plutôt dire « approuvées ».

Lorsqu'on nous arrive avec des concepts de coûts échoués comme Knecht - et là je sors un petit peu du contexte où on veut nous désallouer des coûts et je reviens plus spécifiquement à la méthode de répartition, mais quand même, les arguments se rapprochent.

Lorsque Knecht nous arrive avec des concepts de coûts échoués et lorsque Co Pham nous arrive avec des concepts d'acheteur d'énergie qui n'existent pas, mais qui, dans le fond, seront refileés au Distributeur, on ne fait qu'introduire

de la confusion dans un exercice qui est déjà suffisamment complexe.

On a l'impression qu'on veut s'éloigner de la méthode qui a été récemment adoptée, la méthode horaire. On introduit une confusion qui va faire en sorte qu'on va introduire des débats d'allocation de coûts dans plein d'autres sous-débats. Par exemple, la prochaine... si on arrivait avec un concept d'acheteur d'énergie ou même de coûts échoués compte tenu du caractère flou, prochain dossier de suspension de TCE. On va traiter de l'économie du dossier, mais il y a des gens qui vont vouloir aborder la répartition. L'économie du dossier, est-ce que c'est un coût échoué, est-ce que c'est un coût qui s'en va vers les acheteurs d'énergie? On introduit de la confusion là où il ne devrait pas y en avoir.

Ce qui fait en sorte que... Et, ça, tout cela s'oppose à une proposition simple du Distributeur : appliquons la méthode retenue. Elle s'applique à l'ensemble des coûts parce qu'il s'agit là que de coûts d'approvisionnements.

Et je vous réfère au contre-interrogatoire tant de monsieur Co Pham, tant de Knecht, on n'est pas sorti de l'auberge. À partir de quand on

applique... Qu'est-ce qui est un coût échoué exactement? Pourquoi les coûts fixes de TCE fermé, on les alloue différemment que les coûts fixes de TCE ouvert? Qu'est-ce qu'on fait avec les acheteurs d'énergie?

Les acheteur d'énergie, j'ai compris hier qu'ils se voyaient refiler les coûts et que, par ailleurs, les revenus de cette énergie en surplus se retrouvaient dans une autre fonction allouée autrement. Ça devient infini ces questions-là. Ce qui m'amène à conclure que la proposition la plus fonctionnelle, c'est l'application de la méthode horaire.

Et que, par ailleurs, si la Régie décidait d'aller dans l'une des avenues proposées par ces experts, il faudra des règles claires puisque, comme je vous l'ai dit, il y a de la confusion. Il y a de l'incertitude. Donc, si on se dirige dans ces avenues, ça prend des règles excessivement claires et étanches. Et personnellement, nous ne les avons pas trouvées.

10 h 8

Stratégie tarifaire. Évidemment, le Distributeur est fidèle à ce qu'il fait depuis plusieurs années, en fait depuis deux mille cinq

(2005) où on favorise une stratégie tarifaire qui vise à donner un bon signal de prix. Évidemment, dans le contexte d'une hausse qui est modeste, il est tout de même important de continuer à pousser dans le sens de cette stratégie visant à donner un bon signal de prix, donc l'ensemble de la hausse sur la deuxième tranche. Et, là, je ne sais pas si on pourrait arrêter la sténographie. Boutade!

DISCUSSION HORS ENREGISTREMENT

Me ÉRIC FRASER :

Dans le contexte d'une décision défavorable dans le dossier des méthodes d'établissement, des méthodes d'amortissement, donc si jamais il y avait « une baisse des tarifs », il est important de garder le cap. Donc, c'est le même combat. D'où la proposition d'appliquer cette « baisse de tarifs » à la redevance seulement.

Évidemment, c'est d'autant plus important dans un contexte de cible d'efficacité énergétique, donc de continuer à cibler vers un meilleur signal de prix. D'où l'importance peu importe les décisions qui sont rendues de poursuivre avec cette même stratégie.

Interfinancement. Pas beaucoup de commentaires compte tenu qu'il s'agit d'un sujet où

on laisse les intervenants... où nous sommes neutres. Par contre, j'ai constaté que certains intervenants vous faisaient des propositions qui, littéralement, allaient un petit peu à l'encontre de l'article 52.1 alinéa 4 où on semblait aller vers une modification des tarifs afin de corriger et non pas conformes nécessairement aux coûts de service du dossier faisant en sorte que la correction pouvait se faire d'elle-même. Donc attention à cet élément-là.

Le tarif DT. Beau sujet, très intéressant sur lequel je peux même faire un témoignage parce que je suis pris avec une vieille fournaise au mazout dans mon sous-sol, et que ça prendrait un programme commercial vraiment puissant pour que je ne m'en débarrasse pas lorsque va être venu le temps de faire des investissements majeurs parce que, dans ce domaine-là, les investissements sont habituellement assez majeurs.

Qu'est-ce que la preuve nous dit?

Évidemment, il y a eu un élément, il y a eu un aspect de preuve, étude économique, je n'y reviendrai pas pour des raisons évidentes, mais ce qui a retenu beaucoup plus l'attention dans... là, les raisons évidentes, c'est que mon heure et demie

est à veille d'achever, puis question d'intérêt.

Bon. La preuve qui a été faite par le Distributeur m'apparaît assez, en tout cas, je peux vous dire, personnellement qu'elle m'apparaît très solide, c'est la fragilité du marché de la distribution du mazout, faisant en sorte que... et ce n'est pas simplement l'opinion du Distributeur, c'est quand même une opinion qui a été appuyée par des études qui ont été faites, qui a aussi été corroborée par, comme on l'a souligné, des preuves qui ont été rendues dans les dossiers, dossier du Plan d'ensemble, entre autres, des gens du domaine du pétrole.

Donc, il existe une fragilité du marché faisant en sorte que tout programme commercial pourrait provoquer un effritement. Et évidemment si on parle d'effritement à ce moment-là, non seulement ça va être un effritement du marché de la distribution du mazout, mais ça va être un effritement de notre marché DT. Donc, ce qu'on a et ce qui nous est utile présentement pourrait commencer aussi à disparaître.

Ce qui a été mis en preuve par le Distributeur, c'était que l'avantage intrinsèque du tarif présentement faisait le travail pour qu'on

puisse conserver un équilibre qui nous permet de conserver ce marché. Puis je ne saurais passer sous silence que cette preuve du Distributeur s'inscrit, non pas qu'elle s'inscrit, mais elle a été faite dans un contexte aussi où le gouvernement a quand même annoncé des intentions assez claires quant à la diminution de la consommation du mazout au Québec. Et c'est une réalité du contexte qu'on ne peut ignorer.

Donc, si on faisait un programme commercial qui viendrait à l'encontre de cette politique-là, bien, premièrement, ce serait un problème, mais deuxièmement ça pourrait provoquer un effritement plus important que prévu. Par contre, soyez assuré que le Distributeur va maintenir sa vigie sur cette question.

ÉCO GLACE. En fait, c'est un mauvais titre, parce que c'est ÉCO GLACE et autres procédés de fabrication de glace. Parce qu'on a réalisé qu'ÉCO GLACE, c'était le procédé le plus efficace et probablement celui qui allait être utilisé. Mais le Distributeur ne propose pas de tarif selon... déjà que selon ce que j'ai appris des gens de Tarification, c'est un paquet de trouble d'avoir des tarifs à l'usage, et qu'on en a qu'un seul :

domestique et petit agricole.

S'il fallait qu'on ait des tarifs à l'usage d'une technologie, ça serait compliqué à mettre en oeuvre. Et ce n'est pas l'objectif. Cette modification tarifaire, est évidemment une mesure d'intérêt public, ça découle d'un programme gouvernemental. Je vous réfère à HQD-12, Document 2 Annexe D.

Le Distributeur en demande une application équitable. Donc, c'est l'équité entre les réseaux autonomes du nord et du sud. Là, je fais référence au fait que la tarification dissuasive ne s'applique qu'au nord. Donc, arriver avec un tarif qui impliquerait l'application dissuasive selon des seuils ou selon des technologies, il y aurait une iniquité puisqu'on ne pourrait l'imposer qu'au nord.

Évidemment, c'est une question d'équité entre les réseaux. Donc, les réseaux qui auraient choisi d'autres technologies. Le tarif s'applique peu importe le procédé. Mais, bon, la preuve est à l'effet que nous sommes confiants que ce sera un procédé efficace qui va être utilisé.

Donc, c'est un bel exemple où on a un tarif qui s'analyse sous le chapeau de l'article 5. Et,

évidemment, nous laissons le soin de la Régie de faire le pour et le contre de l'ensemble des arguments qui ont été présentés sur ce sujet. Et j'ai un souvenir qu'on avait fait un parallèle entre ÉCO GLACE, le décret, et le tarif de maintien de charge sur les questions où le Distributeur pourrait, à l'effet que le Distributeur pourrait assumer certains de ces éléments. Je refais le même argument que j'ai fait avec le décret.

10 h 15

Conditions de service, et nous en sommes à la finale. Les modes de versements égaux. Nous avons eu de la preuve sur la question des modes de versements égaux. On constate que cette preuve découle essentiellement, en fait, cette preuve, l'origine de cette preuve, c'est la situation deux mille huit (2008) de sous-estimation d'un nombre important de clients.

Cette situation, elle est exceptionnelle, elle est absolument exceptionnelle, cette situation; non seulement elle est exceptionnelle, mais elle est derrière nous, elle est réglée.

Les MVE n'ont jamais fait l'objet de preuve. En fait, la disposition 11.9 qui établit le cadre réglementaire, elle est là depuis des années.

Il n'y a jamais eu de contestation des conditions de services applicables. Et selon mon souvenir, il y a, jusqu'à deux mille huit (2008) et, en fait, après, il y a peu de plaintes en matière d'application du MVE.

Ce qui me fait dire qu'on a fait beaucoup de bruit à partir d'un événement qui ne se reproduira plus et qu'un événement qui est... dont les conclusions sont toutes à l'honneur des conditions de service présentement applicables et de la qualité de service à la clientèle chez Hydro-Québec.

C'est un bel exemple où à partir de cette situation exceptionnelle qui a entraîné des écarts d'estimation, le Distributeur a mis en place des procédures. Il a rencontré les groupes de consommateurs. Il a mis en place des lignes dédiées. Il a fait en sorte qu'il y ait des ententes de... j'allais dire des ententes de paiement, mais des ententes applicables à l'ensemble de cette clientèle favorable pour régler le problème rapidement. Et le problème est aujourd'hui derrière nous. Donc, les conditions de service ont fait le travail.

Et le problème n'origine pas des conditions

de service. Le problème origine d'un passage d'un système à un autre et d'un mauvais passage en ce qui concerne les historiques, ce qui a entraîné des plus grands écarts... les plus grands écarts. Ce problème ne se reproduira plus, sauf, et j'espère, quand je ne ferai plus ce travail-là et qu'on aura une autre implantation d'un système d'informations aussi important que celui-là.

Il ne faut pas oublier que le MVE, c'est une entente annuelle. C'est la beauté du principe. C'est que c'est une entente annuelle et elle est révisée annuellement.

Et, ça, ça m'amène à toute l'argumentation qui a été faite sur les conditions de service où on devait appliquer des corrections, des modalités relatives aux corrections d'erreurs au MVE.

Il y a présentement deux cadres qui s'appliquent selon qu'il s'agisse de l'une ou l'autre des situations. Et il n'y a aucune preuve à l'effet que ce cadre ne fonctionne pas. Et non seulement ça, il s'agit de deux réalités complètement distinctes.

Le MVE est une entente. Cette entente se renégocie sur la base d'une correction des estimés, sur la base d'une correction de l'estimé après

avoir pris connaissance de l'ensemble des habitudes d'un consommateur sur un an. Et donc, les règles font en sorte que, après un an, il y a une nouvelle entente où les parties conviennent d'une nouvelle mensualité.

La révision du MVE ne constitue pas la correction d'une erreur de facturation. La révision du MVE constitue la prise d'une nouvelle entente visant, portant sur des nouvelles mensualités.

Ce qui permet d'ailleurs, dans le contexte des conditions de service applicables, d'avoir des modalités beaucoup plus flexibles en termes, si on veut, on appelle ça de l'étalement, mais ce n'est pas ça. C'est du rétablissement d'une nouvelle mensualité, laquelle comportera soit une diminution parce qu'il y avait une surestimation, soit une augmentation parce qu'il y avait une surestimation ou sous-estimation, pardon.

10 h 21

Ce qui m'amène au dernier élément, les révisions intérimaires. Là élément de fait, élément de droit, évidemment l'opinion du Distributeur c'est qu'il n'y a pas d'obligation de procéder à des révisions intérimaires. Par contre les conditions de service doivent lui permettre de

procéder à des révisions intérimaires, soit à la demande, soit après constatation. Par ailleurs, on constatera également du témoignage de monsieur Paré que l'entreprise ne désire pas avoir des objectifs ou des conditions de service qui fixeraient une obligation et que les systèmes présentement ou que l'analyse sur ces sujets est en cours. Donc l'entreprise continue sa réflexion, mais pour l'instant ne désire pas qu'il y ait de fixation d'objectif.

Ce qui m'amène au dernier sujet. Le dépôt pour la clientèle grandes entreprises. Deux éléments, le dépôt est effectivement une mesure très efficace pour le Distributeur dans un contexte d'insolvabilité et là évidemment mon confère m'avait posé certaines questions, en fait avait posé des questions au témoin et avait référé au procureur si jamais le témoin ne pouvait pas y répondre. Question mixte de faits et de droit là.

Je ne rentrerai pas dans le droit, tout ce que je peux vous dire par contre c'est que de manière générale le dépôt sort du patrimoine du failli et il est conservé par le Distributeur, nous avons, nous conservons toujours les dépôts après faillite. Ce qui est important c'est que la prise

de dépôt se fasse dans le contexte normal des affaires et l'histoire factuelle nous indique que c'est un outil très utile puisque le Distributeur réussit toujours à couvrir une partie des pertes postfaillites avec cet outil. Donc première chose, le dépôt est un outil utile et important.

Deuxième élément, la proposition que le Distributeur fait constitue une amélioration. Constitue une amélioration puisqu'elle permet de réclamer un dépôt grandes entreprises pour les nouveaux abonnements, ce qui n'était pas le cas, et permet une réduction du délai. Et tel qu'il a été démontré la question du délai est le nerf de la guerre en recouvrement grandes entreprises. Évidemment on fait une facture, les clients ont vingt et un (21) jours pour payer et pendant ces vingt et un (21) jours-là ils continuent à consommer. C'est donc une créance et ensuite de ça de la consommation qui à chaque jour s'accumule dans un contexte où il peut y avoir où le Distributeur a connaissance d'un risque de faillite, dans ce contexte-là chaque jour compte. Pour des grands clients industriels ça peut être des sommes colossales à chaque jour, donc la réduction du délai, ce fameux huit jours est très

important. Dans un contexte où il réduit le risque en termes de jours et dans un contexte où il permet d'appliquer une pression plus importante sur le client pour l'obtention du dépôt ou l'obtention d'autres conditions de gestion.

Et là je fais référence à certains des propos que j'ai tenus, je fais référence à la preuve, notamment de monsieur Vézina sur le fait que lorsque des situations comme celles-là se présentent, il y a effectivement gestion proactive pour conserver ou pour éviter toute mauvaise créance par le Distributeur et la nouvelle proposition qu'on vous fait constitue une amélioration pour nous permettre un outil supplémentaire dans le fond, pour nous permettre de gérer encore un peu mieux ces questions-là.

Alors, Monsieur le Président, je crois que j'ai terminé. Donc le tout vous est respectueusement soumis et je vous dirais que j'avais fait une prévision ma foi très juste puisque je termine cinq minutes avant ce que j'avais prévu.

LE PRÉSIDENT :

Juste une légère surestimation.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, mais c'est du bruit, on tombe. À moins que vous n'ayez des questions.

LE PRÉSIDENT :

Je n'ai pas de questions comme tel, je sais que si vous consultez la Gazette officielle du Québec, le décret 1296-2009 ...

Me ÉRIC FRASER :

Oui, effectivement.

LE PRÉSIDENT :

... vient d'être déposé officiellement aujourd'hui.

Me ÉRIC FRASER :

J'ai fait la demande pour en obtenir copie, je devrais la faire suivre, bien la déposer formellement au dossier.

LE PRÉSIDENT :

Exact, c'est ça.

Me ÉRIC FRASER :

Dans la journée ou demain au plus tard.

LE PRÉSIDENT :

Ça c'est le décret sur le coût du patrimonial.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, c'est le décret, si je me permets de continuer à plaider qui fait en sorte que, il me reste encore du temps, qui fait en sorte qu'on ne peut pas

revenir sur les volumes patrimoniaux, sur l'allocation des volumes patrimoniaux. Alors, oui, effectivement ça sera déposé, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Nous allons prendre une pause de quinze minutes, un peu plus que quinze minutes, de retour à dix heures quarante-cinq (10 h 45) et on entreprend avec l'ACEF de Québec qui a interverti je pense avec l'Union des consommateurs. Merci.

PAUSE

(10 h 47)

LE PRÉSIDENT :

Merci bien. Juste avant d'entreprendre, Maître Falardeau, petite question pour maître Fraser.

Me LISE DUQUETTE :

Alors, Maître Fraser, bonjour.

Me ÉRIC FRASER :

Bonjour.

Me LISE DUQUETTE :

Lise Duquette pour la formation. Alors, Maître Fraser, avant de partir tantôt pour la pause je sais qu'il y a une de vos collègues qui vous a dit que vous pouviez tomber malade maintenant.

R-3708-2009
16 décembre 2009

PLAIDOIRIE
HQD
Me Éric Fraser

- 65 -

Me ÉRIC FRASER :

Pas tout à fait.

Me LISE DUQUETTE :

Pas tout à fait.

Me ÉRIC FRASER :

Je me suis fait vacciner, je suis correct.

Me LISE DUQUETTE :

Je vous laisserai, prenez encore quelques jours
pour être en santé.

Me ÉRIC FRASER :

Quelques jours?

Me LISE DUQUETTE :

Alors j'ai une question pour Hydro-Québec et puis
vous l'avez abordée mais quelque peu sommairement
dans votre argumentation. On aimerait que vous
explicitiez davantage.

Me ÉRIC FRASER :

O.K.

Me LISE DUQUETTE :

Alors maître Fortin, la semaine passée je crois,
vous a demandé d'explicitier le statut juridique du
dépôt par rapport aux lois d'insolvabilité. Et je
vous lis la question parce que je crois que vous
allez avoir besoin des notes sténographiques,
d'accord. Alors ce matin, vous dites que :

Ce dépôt obtenu dans le cours normal des affaires sort du patrimoine du failli et qu'il est utilisé par le Distributeur.

D'un point de vue légal, sur quoi se fonde votre affirmation? Et je vous demande deux cas que maître Fortin vous a demandé en fait, c'est soit l'encaissement avant faillite, alors paiement préférentiel, ou après faillite, et en quoi ne fait-il pas gage commun des créanciers? Alors pour moi, et j'ai eu un « refresher course » en faillite alors c'est pour ça que je ne m'attends pas à ce que vous puissiez nécessairement me répondre dans les trois prochaines minutes.

Alors pour moi, un dépôt c'est un contrat par lequel le déposant dépose chez le dépositaire un montant qu'il peut récupérer. Alors dans ce contexte, la Régie veut avoir votre opinion sur la véritable nature juridique de ce dépôt.

Alors, par exemple, est-ce qu'il s'agirait d'un gage ou une hypothèque mobilière avec dépossession? Alors c'est la raison, si vous préférez me soumettre un argumentaire écrit, vous êtes le bienvenu et puis on va l'attendre. Mais si vous préférez répondre, parce que vous avez eu le

« refresher course » en même temps que moi, bien alors on va vous entendre.

Me ÉRIC FRASER :

Je vais revenir en réplique, si vous le voulez. Mais non, en fait la question c'est la nature juridique du dépôt essentiellement.

Me LISE DUQUETTE :

On veut savoir. Effectivement, on veut savoir la nature juridique et on veut savoir pourquoi ou comment enfin ne tomberait-il pas dans le gage commun des créanciers une fois que le client est en faillite.

Me ÉRIC FRASER :

C'est bon. Excellent. Donc je vais revenir à la réplique avec les réponses plus précises.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fraser. Nous sommes prêts à vous écouter, Maître Falardeau.

PLAIDOIRIE PAR Me DENIS FALARDEAU :

Monsieur le Président. Mesdames les Régisseuses. Denis Falardeau pour l'ACEF de Québec. Mais avant de débiter je voudrais simplement vérifier est-ce que tout le monde a copie des recommandations et conclusions recherchées? La plaidoirie en d'autres termes. Oui, ça va. Donc on peut y aller.

LE PRÉSIDENT :

Hum, hum.

Me DENIS FALARDEAU :

Lorsque notre économiste, monsieur Dagenais, m'a remis le projet de conclusions et de recherche, de conclusions recherchées et de recommandations, il m'avait inscrit une annotation en me disant « bien le présent dossier, dans le présent dossier il n'y a pas vraiment d'enjeux fondamentaux en termes de tarifs ou de conditions de service, tout ça, et j'ai dégagé quelques recommandations et conclusions ». Il en a dégagé une cinquantaine et je pense que vous comprenez que je n'ai pas tout lu le document. Parce que, bien premièrement, je vais vous déplaire mais aussi en même temps je vais faire insulte à votre intelligence. Vous êtes capables de consulter ces recommandations-là.

Mais ceci étant dit, je voudrais quand même parcourir avec vous quelques parties du document. Allons-y à la première page à l'inter-titre « Les dons et commandites ». Le Distributeur nous indique que le montant des dons et commandites lui est réparti via les frais corporatifs du Groupe affaires corporatives et secrétariat général.

En deux mille dix (2010), le Distributeur

se voit allouer trente et un pour cent (31 %) du montant de dons et commandites soit sept virgule sept millions (7,7 M\$) sur un montant total de vingt-quatre virgule quatre-vingt-quatre millions (24,84 M\$). Et là on fait référence aux réponses à la FCEI, c'est-à-dire le document HQD-13, Document 6 aux pages 13 et ainsi de suite.

Le Distributeur mentionne que les dons et commandites répondent à la politique « Notre rôle social » d'Hydro-Québec mise à jour par le conseil d'administration en deux mille huit (2008) et au désir de l'actionnaire de voir les sociétés d'État d'être engagées socialement. Et là on fait référence toujours aux réponses de la FCEI.

10 h 53

Le Distributeur nous informe aussi qu'aucune évaluation d'impact global des dons et commandites n'a été faite par lui et il ne peut montrer en quoi ces dépenses contribuent à la prestation de service du Distributeur.

La politique d'octroi des dons et commandites est à l'effet qu'Hydro-Québec alloue à chaque année aux dons et commandites autour de un pour cent (1 %) du bénéfice net moyen sur les activités poursuivies.

Considérant que, premièrement, Hydro-Québec répond à une commande du gouvernement de s'engager socialement; deuxièmement, que le budget des commandites et dons correspond à un pour cent (1 %) du bénéfice net d'Hydro-Québec; troisièmement, qu'il y a absence de justification de l'utilité de ces dépenses pour les clientèles du Distributeur.

La conclusion recherchée : nous considérons que cette dépense en dons et commandites doit être assumée par Hydro-Québec à même son profit et non refilée à ses clientèles dans le revenu requis. Il faut donc retrancher le vingt-quatre virgule quatre-vingt-quatre millions (24,84 M\$) en dons et commandites du revenu requis du Distributeur ou, subsidiairement, à tout le moins, il faut retrancher la proportion de ce montant qui correspond à la part de profit chez Hydro-Québec qui se retrouve dans le revenu requis du Distributeur, c'est-à-dire dix virgule trente-deux millions (10,32 M\$) en deux mille dix (2010).

Autre item, les charges d'amortissement, c'est-à-dire le vingt millions (20 M\$) et les charges d'exploitation associées aux travaux de corroboration de mise en conformité aux IFRS en deux mille dix (2010).

Le Distributeur demande un budget additionnel de vingt millions (20 M\$) pour couvrir les dépenses d'amortissement résultant de la corroboration des actifs et de la mise en conformité aux IFRS en deux mille dix (2010).

La Régie n'a pas encore annoncé sa décision relativement au changement de la méthode d'amortissement - et là on fait référence à R-3703-2009, Phase 1 - alors que la phase 2 de R-3708-2009 doit traiter, à l'hiver deux mille dix (2010), des autres changements de règles comptables requises en vertu des IFRS.

Puisque la Régie n'a pas encore statué sur la pertinence de modifier la méthode d'amortissement, et les autres règles comptables, la demande de budget additionnel du Distributeur est injustifiée et ne respecte pas le processus réglementaire déjà en marche.

Conclusions recherchées : retirer du revenu Régie requis de deux mille dix (2010) les dépenses d'amortissement de vingt millions (20 M\$) associées aux travaux de corroboration et de mise en conformité aux IFRS.

La Régie devrait retirer toute charge d'exploitation du Distributeur prévues pour

réaliser ces travaux en deux mille dix (2010) ainsi que les dépenses d'amortissement et d'exploitation de même nature prévues par le Distributeur pour deux mille dix (2010)... par le Transporteur, excusez-moi, pour deux mille dix (2010).

B) l'évolution du revenu requis et des dépenses spécifiques et récurrentes. De deux mille un (2001) à deux mille dix (2010), les coûts de Distributeur et le système SALC ont subi une hausse de quarante virgule quatre pour cent (40,4 %), alors que les charges d'exploitation nettes augmentent de cinquante-huit virgule quatre pour cent (58,4 %), les charges brutes directes, elles, de cinquante et un virgule neuf pour cent (51,9 %), et la masse salariale tant qu'à elle, de cinquante-sept virgule quatre pour cent (57,4 %). Et là on fait référence à notre preuve aux pages 5 et 6.

Les charges de services partagées n'ont augmenté que de huit virgule six pour cent (8,6 %), le rendement sur la base tarifaire quant à lui a baissé de sept virgule neuf pour cent (7,9 %) dans la même période grâce à la réduction du taux de rendement de vingt-cinq virgule cinq pour cent (25,5 %). Et encore une fois, on fait référence à notre preuve aux pages 5 et 6.

Cette évolution de coûts doit être comparée à l'effet combiné, c'est-à-dire vingt-huit virgule trois pour cent (28,3 %) de la croissance des ventes, c'est-à-dire neuf virgule deux pour cent (9,2 %) et de l'inflation, donc dix-sept virgule cinq pour cent (17,5 %), afin de juger des pressions à la hausse exercées sur les tarifs de distribution d'électricité par les coûts de distribution et le système SALC.

Les dépenses spécifiques. Il faut s'assurer du respect de critères précis et objectifs pour décider si une dépense doit être considérée spécifiquement, c'est-à-dire situation ponctuelle et non récurrente, absence de contrôle du Distributeur sur les dépenses, et caetera, évaluée à part des dépenses régulières.

La stratégie du Distributeur est d'introduire graduellement des hausses de dépenses spécifiques pour, en bout de ligne, les reclasser dans le budget permanent.

La croissance du budget associé aux dépenses spécifiques fait en sorte que le Distributeur doit prouver, dès l'introduction d'une dépense spécifique, qu'elle n'est pas de nature récurrente, que cela ne fait pas partie de son

mandat régulier et que cela ne se substitue pas à des dépenses récurrentes déjà en place ou à des dépenses d'investissements. On parle d'investissements en pérennité des actifs.

Donc, conclusion recherchée : la Régie devrait rejeter les dépenses ne correspondant pas aux critères de dépenses spécifiques et exiger que soit justifiée la hausse de dépenses correspondante comme faisant partie du budget récurrent de dépenses.

Un peu plus bas à cette même page, les frais d'administration. Les frais d'administration ont été systématiquement sous-estimés depuis deux mille un (2001). Et là on fait référence à notre preuve à sa page 9. Les frais d'administration servent aussi à financer une partie des mauvaises créances.

(10 h 58)

Nous considérons que la croissance des frais d'administration permet de compenser pour une partie ou la totalité de la croissance des mauvaises créances.

Conclusion recherchée :

Nous considérons que la Régie devrait réduire la dépense en mauvaises créances estimée

par Hydro-Québec pour deux mille dix (2010) de huit millions (8 M\$), correspondant à la sous-estimation moyenne des frais d'administration.

Ou subsidiairement, encore, la Régie devrait créer un compte de revenus reportés afin d'apporter les corrections aux revenus d'intérêts ainsi qu'aux revenus de facturation interne, externe et à la récupération de coûts qui sont en règle générale sous-estimés.

Concernant la question que le Distributeur demande un budget associé à l'ajout de cent quarante-cinq (145) équivalents à temps complet. Et là on fait référence à notre preuve aux pages 9 et 10.

Le délai moyen de réponse téléphonique a été allongé suite à l'implantation du système SIC. Le Distributeur doit être imputable de ses choix technologiques et doit assumer ces coûts d'ajustement.

D'autant plus que le système SIC a augmenté le revenu requis de manière importante en deux mille huit (2008) par la hausse des charges d'exploitation et d'amortissement et le rendement sur la base tarifaire que sa mise en service a apportés. Les charges ne sont pas pleinement

compensées par les gains d'efficience associés à ce système.

Conclusion recherchée :

Nous demandons à la Régie de rejeter l'introduction dans le revenu requis des coûts associés à l'ajout de trente-trois (33) équivalents à temps complet afin de stabiliser le délai moyen de réponse téléphonique.

Un peu plus bas à la même page. Le changement de méthode de calcul du taux d'intérêt sur la dette. Nous rejetons le changement de méthode de calcul du taux d'intérêt de cette dette.

Conclusion recherche :

Nous demandons à la Régie, si elle autorise ce changement de méthode, d'exiger lors de la mise à jour du taux de rendement sur la base tarifaire dans la présente cause et les suivantes, que le Distributeur soumette l'évaluation du taux sur la dette sous l'ancienne méthode et la nouvelle afin qu'il démontre que le changement de méthode n'affecte pas indûment la valeur du taux sur la dette au détriment des clientèles à moyen et long terme.

Concernant l'ajustement pour les contrats spéciaux. L'ajustement pour les contrats spéciaux a

été fortement sous-évalué pour deux mille neuf (2009).

Conclusion recherchée :

Nous demandons à la Régie de vérifier si les erreurs de prévision de cet ajustement pour les contrats spéciaux ne pénalisent pas les clientèles régulières du Distributeur.

À la page suivante, au paragraphe 25 faisant référence au procédé de fabrication de la glace dans les arénas. Le Distributeur propose de modifier les tarifs applicables aux réseaux autonomes afin de permettre aux arénas qui utilisent un procédé efficace de fabrication de la glace de payer selon le tarif de base. Cela implique une hausse du déficit des réseaux autonomes d'environ un virgule trois million (1,3 M\$). Cette mesure résulte de la volonté du gouvernement québécois de favoriser les activités sportives en région éloignée.

Cette mesure d'ordre sociale est de la responsabilité du gouvernement québécois. Le gouvernement devrait assumer les frais associés à cette mesure et non les clientèles régulières du réseau intégré.

Conclusion recherchée :

La Régie devrait intervenir afin de repenser le mode d'allocation du déficit des réseaux autonomes qui résulte d'un choix socio-politique et qui n'est pas causalement relié à la consommation des clientèles régulières du réseau intégré.

À la page suivante, c'est-à-dire concernant les allocations des coûts postpatrimoniaux. Aux paragraphes 33 et suivants. L'allocation des coûts doit respecter en priorité la causalité des coûts. Il faut au préalable établir ce qui cause les surplus d'approvisionnement et les coûts associés. Ces coûts ne peuvent être qualifiés de coûts échoués, car ce sont d'abord des coûts d'ajustement face aux aléas prévisionnels et économiques.

La Régie doit tenir compte, lorsqu'elle fixe les tarifs d'électricité, des coûts de service et des risques inhérents à chaque catégorie tarifaire ainsi que des prévisions de vente. Ces risques visent autant les mauvaises créances que les coûts pour ajuster à court et moyen termes les approvisionnements face aux écarts prévisionnels de la demande.

Les aléas économiques et prévisionnels doivent être traités de la même manière que les

aléas climatiques en répartissant les manques de revenus de transport et de distribution, et les coûts pour disposer des surplus d'approvisionnement en fonction des écarts prévisionnels. Et le tout tel que discuté de manière analogue par l'expert de l'Union des consommateurs en pages 12 et 28 de la preuve de l'Union.

Les aléas économiques et prévisionnels sont les véritables causes des surplus, comme le reconnaît implicitement l'expert de l'AQCIE. Et je cite un extrait :

Les coûts échoués ne sont pas
causalement reliés à la consommation
d'aucune classe en particulier mais
résultent en général de prévisions
pour la croissance de la charge qui se
sont avérées subséquentement
surestimées.

Et là on fait référence à la preuve de l'expert de l'AQCIE à la page 1 à la cinquième puce.

11 h 04

Conclusion recherchée :

Que les aléas économiques et prévisionnels doivent être traités de la même manière que les aléas climatiques.

Deux pages suivantes, c'est-à-dire au chapitre Stratégies tarifaires et hausses tarifaires.

Conclusion recherchée :

Advenant que le changement de méthode d'amortissement des actifs du Distributeur et du Transporteur soit rejeté par la Régie pour deux mille dix (2010) et que les tarifs de distribution doivent baisser de deux virgule quatre pour cent (2,4 %), ça c'est la partie où mon confrère maître Fraser a parlé tout bas tout à l'heure, au lieu d'augmenter de zéro virgule deux pour cent (0,2 %) nous demandons à la Régie de consulter les intervenants concernant l'ajustement des composantes tarifaires à appliquer.

Au paragraphe 43, le maintien de l'indice d'interfinancement au niveau cible d'interfinancement et là je fais référence à la discussion sur la proposition de l'expert de l'AQCIE. Donc le maintien de l'indice d'interfinancement au maintien de cible d'interfinancement, c'est-à-dire environ quatre-vingt-deux pour cent (82 %) est incompatible avec la proposition de l'expert de l'AQCIE, aux pages 6 et 7, pièce C-1.9, d'ajuster les tarifs de manière à réduire le subside croisé. Cette

proposition de réduction du subside croisé contrevient à l'exigence de non atténuation de l'interfinancement en faveur du secteur résidentiel prévue à 52.1 de la Loi.

Notre preuve soumise dans la cause R-3677-08 démontre que les considérations fiscales, et là on fait référence aux taxes à la consommation s'appliquant sur la facture résidentielle et déductibilité de la dépense d'électricité pour les clientèles d'affaire, justifiaient amplement le maintien de l'interfinancement en faveur du secteur résidentiel, de sorte que la protection de l'interfinancement relève d'abord d'un choix politique et de considérations d'équité débordant la seule considération de coûts de service d'électricité.

Conclusion recherchée :

La Régie doit rejeter la proposition de l'expert de l'AQCIE.

Deux autres pages plus loin, c'est-à-dire au sous-paragraphe ii), propositions complémentaires concernant les modalités d'ajustement de la facture pour les paiements égaux.

Au paragraphe 60, l'expérience vécue en deux mille neuf (2009) nous indique que les

ajustements peuvent impliquer des sommes importantes et nous pensons que les clients, spécialement ceux à faible revenu doivent être protégés des erreurs ou écarts prévisionnels significatifs.

Conclusions recherchées :

Lorsque des écarts sur la prévision de la consommation relèvent de la responsabilité directe du Distributeur et l'on fait référence comme par exemple à des changements de système informatique, méthodologie de prévision erronée ou inadéquate, etc., nous pensons que le Distributeur doit en assumer la responsabilité et ne pas pénaliser les clientèles en leur donnant suffisamment de temps pour rembourser, par exemple d'une année à quatre années comme il est permis du côté de la pratique actuelle des ententes CFR et des ententes personnalisées et le tout lorsque le client est en difficulté de paiement.

Allons-y à la page suivante, à la rubrique allègement réglementaire, au paragraphe 64.

Au document HQD-1, Document 3 à sa page 9, le Distributeur propose la possibilité de tenir une cause tarifaire avec des prévisions budgétaires sur deux ans. Le Distributeur a indiqué que cela

équivalait à la tenue d'une demande tarifaire pluriannuelle.

Selon notre compréhension, les intervenants ont accepté à la majorité d'approfondir la question, mais il n'y a pas eu un appui majoritaire à l'application d'une telle solution.

Conclusion recherchée :

Considérant les difficultés d'effectuer des prévisions fiables même à court terme nous considérons qu'une telle solution ne serait pas dans l'intérêt des clientèles du Distributeur à moins d'effectuer une fermeture réglementaire à chaque année ou de faire un suivi annuel et une réévaluation annuelle des projections de coûts et de mises en services.

Et nous en arrivons au résumé, c'est-à-dire à la dernière page, la présentation des principales conclusions et recommandations.

Notre analyse portant sur la facturation interne et externe nous amène à suggérer une amélioration des méthodes prévisionnelles utilisées par le Distributeur ou encore la création de compte de frais reportés pour corriger les écarts prévisionnels systématiques.

Nous considérons que la hausse de

l'effectif, c'est-à-dire le trente-trois équivalent temps complet (33 ETC) pour stabiliser le taux de réponse téléphonique doit être assumé par le Distributeur.

Nous rejetons la modification proposée par le Distributeur pour estimer le taux d'intérêt sur la dette d'Hydro-Québec pour deux mille dix (2010).

11 h 9

Nous requérons un meilleur suivi des prévisions de la base tarifaire avec un compte CFR pour traiter des écarts que cette surestimation crée sur le taux de rendement. Nous proposons pour le CFR portant sur les coûts en combustible une réévaluation du solde du compte en début d'année témoin plutôt qu'en cours d'année de base, ceci afin de disposer des données les plus récentes et précises sur les coûts en combustible de l'année de base.

Pour l'allocation des coûts liés à la disposition des surplus postpatrimoniaux, nous proposons de les répartir en fonction de la responsabilité de chaque catégorie de clients dans la baisse de la demande, c'est-à-dire déséquilibre offre-demande, en accord avec la Loi qui demande de tenir compte des risques propres à chaque clientèle

pour fixer les tarifs.

Pour les bonis à la performance, nous demandons pour cette période économique difficile qu'ils soient assumés par Hydro-Québec à même ses profits. Nous formulons un certain nombre de critiques et changements pour le calcul des coûts évités et faisons diverses propositions pour améliorer le PGEE du Distributeur. Et, là, je fais référence à d'autres propositions que vous avez à l'intérieur du texte.

Nous discutons d'ajustement des composantes tarifaires et demandons de tenir compte de la structure des coûts marginaux pour déterminer l'écart acceptable entre les deux prix d'énergie des tarifs D et DM, sous deux scénarios de hausse tarifaire.

Nous appuyons les deux modifications visant les clientèles résidentielles proposées par le Distributeur au règlement sur les conditions de service, mais nous proposons des améliorations aux conditions d'ajustement des factures pour les paiements égaux.

Finalement, considérant les divers éléments de coûts que nous remettons en question, nous considérons que les tarifs de distribution ne

R-3708-2009
16 décembre 2009

PLAIDOIRIE
ACEF Québec
- 86 - Me Denis Falardeau

devraient pas augmenter en deux mille dix (2010).

Et voilà Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Falardeau. Une petite question de clarification ou de compréhension. Dans vos conclusions recherchées au niveau des dons et commandites, vous dites dans la deuxième ligne des conclusions recherchées :

Il faut donc retrancher le 24,84 M\$ en dons et commandites du revenu requis du Distributeur.

Je crois que le montant dans le revenu requis, c'est trente et un pour cent (31 %) de ça. C'est le sept point sept millions (7,7 M\$). Je veux juste m'assurer que...

Me DENIS FALARDEAU :

Je vais tenter de reprendre le paragraphe en question. Comme nous le soulignons, là, il y avait une conclusion subsidiaire de recherchée, il y avait le montant global ou ce qui relève du Distributeur. Mais, là, je vais essayer de retrouver ce paragraphe.

LE PRÉSIDENT :

C'est dans vos conclusions recherchées au niveau des dons et commandites, votre deuxième page de

texte. Suite au paragraphe 3. Vous avez des conclusions recherchées.

Me DENIS FALARDEAU :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Et vous dites dans la deuxième...

Me DENIS FALARDEAU :

Oui. « Il faut donc retrancher le 24,84 M\$ ».

LE PRÉSIDENT :

« Du revenu requis du Distributeur ». C'est juste que, théoriquement, ce n'est pas dans le revenu requis du Distributeur le vingt-quatre quatre-vingt-quatre (24,84 M\$), c'est trente et un pour cent (31 %) normalement de ce montant-là.

Me DENIS FALARDEAU :

Ce qu'on vient de m'expliquer, c'est que, effectivement, il y a plus que uniquement la question des commandites, et ainsi de suite. Il y a la part du Distributeur qui est là-dedans et du Transporteur aussi. Mais d'une façon ou d'une autre, l'autre conclusion recherchée lorsqu'on fait mention, à tout le moins il faut retrancher la proportion de ce montant qui correspond à la part de profit chez Hydro-Québec, ce qui se retrouve dans le revenu requis du Distributeur, on parle

R-3708-2009
16 décembre 2009

PLAIDOIRIE
ACEF Québec
- 88 - Me Denis Falardeau

justement de dix virgule trente-deux (10,32 G\$).

Mais, ça, c'est le revenu requis.

LE PRÉSIDENT :

Mais quand même, juste pour une question quand même de cohérence, cette formation-ci ne s'adresse qu'à la tarifaire du Distributeur.

Me DENIS FALARDEAU :

Hum, hum.

LE PRÉSIDENT :

On ne peut porter aucune conclusion sur le coût des dons et commandites pour le Transporteur dans ce dossier ici.

Me DENIS FALARDEAU :

Je suis d'accord avec vous.

LE PRÉSIDENT :

Parfait. Merci. Ça complète le tout. Merci beaucoup. Maître Cadrin pour l'UMQ.

11 h 14

PLAIDOIRIE PAR Me STEVE CADRIN :

Alors, bonjour. Maître Steve Cadrin pour l'Union des municipalités du Québec. Je n'ai pas préparé de plaidoirie écrite en texte suivi comme mon prédécesseur l'a fait. Quelques points sur lesquels j'aimerais inciter. Le mémoire reprend déjà passablement les choses.

Évidemment, je ne réinsisterai pas sur chacun des points, ne serait-ce que de dire dans l'introduction que je suis d'accord, évidemment, et je vous invite à reprendre ces conclusions-là de façon intégrale et à vous y référer. Par contre, certains éléments particuliers dont j'aimerais traiter et donc pas retenir votre temps plus longtemps qu'une quinzaine de minutes.

Alors, tout d'abord, le compte de frais reportés et tarif maintien de la charge. En fait, il s'agit d'une mesure - et on l'a mentionné dans le mémoire et même en présentation - c'est une mesure qui va un peu, le tarif maintien de la charge va un peu avec la question du dépôt là au niveau des entreprises de la grande clientèle.

Écoutez, la question de nécessité ou de l'utilité du tarif, ce n'est pas ça qui est en cause dans le présent dossier là, on s'entend là-dessus. La mécanique économique non plus derrière ça. On comprend le... on ne remet pas en cause donc la couverture des coûts fixes qui sont à l'avantage de la clientèle. Et effectivement, c'est ce qui est prévu dans ce tarif-là.

Peut-être quelques mots à ce niveau-là, au niveau de l'UMQ. On est d'accord aussi avec

l'utilité sociale qui pourrait être derrière ce tarif de maintien de la charge-là. Évidemment, mon confrère, maître Fraser, a fait peut-être certaines comparaisons, je dirais, peut-être boiteuses avec les faibles revenus au niveau des choses qui peuvent être faites là comme entente là. Mais, enfin, ceci dit, on parlera souvent d'entreprises qui sont plus ou moins isolées et qui seront peut-être en région et qui seront parfois le moteur économique même de cette région-là dans bien des cas. Parfois aussi, un employeur majeur de cette région-là.

Alors, parfois, la raison d'être d'entreprises aussi connexes là qui sont parallèles avec ces grandes entreprises-là qui sont visées par ce tarif maintien de la charge. Nous, on considère à l'UMQ, c'est important, puis on est très sensible à ce qu'on puisse conserver cette possibilité-là et cette flexibilité-là également de ce tarif tel qu'il existe.

Donc, nos commentaires ou notre critère était plutôt à l'égard de la façon dont on doit discuter du compte de frais reportés qui est une façon, à quelque part, de rendre compte de ce que Hydro-Québec Distribution aura fait dans le cadre

de ce tarif-là. Donc, il ne faut pas le comprendre comme étant un frein à l'utilisation de ce tarif-là. Par contre, évidemment, le rendre compte n'est pas toujours évident.

Donc, on comprendra que l'encadrement disons sommaire du tarif fait en sorte qu'il est très difficile pour nous - et on l'a mentionné tout à l'heure dans la plaidoirie de mon confrère que quand on viendra vous voir pour passer les... liquider le compte de frais reportés en question, on aura à justifier que ce qu'on a fait était prudent, et caetera, et caetera. Mais, il faut regarder comment on arrive à ce tarif-là et l'utilisation de ce tarif-là.

On parlait, par exemple, des états financiers des entreprises qui devaient être fournis. Bien, comment on va pouvoir discuter de ça, nous ensemble, et le critiquer ou pas le critiquer en temps et lieu? Je parle des intervenants, notamment, mais aussi la Régie. On a soulevé, il y a peut-être des points de confidentialité à ce niveau-là. Donc, il y a une problématique là.

On ne veut pas nécessairement bloquer l'utilisation de ce tarif-là. Il est utile, il est

intéressant. Comme je disais tantôt, il répond à plusieurs éléments importants, je pense là, spécialement, je dirais, en région pour ce genre de grandes entreprises-là qui pourraient être visées, mais évidemment il y a une difficulté de rendre compte par la suite et de vérifier réellement le rendre compte. Ça, évidemment, il n'est pas question de mauvaise foi, c'est une question de le vérifier tout simplement. C'est ça l'exercice qu'on fait notamment devant la Régie.

Donc, la discrétion qui est laissée à Hydro-Québec dans le cadre de l'exercice de ce tarif-là, c'est un risque, ça reste un risque pour la clientèle. Et on a le droit de le vérifier, je pense - et je pense que c'est le but du jeu. Donc, il y a une nécessité de responsabiliser Hydro-Québec Distribution à ce niveau-là.

On se comprendra, pendant les dernières quelques quinze (15) années d'existence, on n'a pas eu à discuter de cette question de compte de frais reportés que l'on veut maintenant mettre en place. Peut-être y a-t-il une occasion spéciale, la récession ou, enfin, des conditions économiques plus difficiles qui justifient cette demande-là aujourd'hui, mais qui ne l'ont pas justifiée

pendant les années précédentes.

Il y a eu plusieurs années précédentes où le compte était, en fait, géré à l'intérieur d'Hydro-Québec Distribution et de ses budgets tout simplement. Et là maintenant, on vous dit « bien, il faudrait peut-être transférer ça à la clientèle ce compte de frais reportés-là, dans la mesure où effectivement il y aura un compte de frais reportés qui pourrait découler de la mise en place du tarif ».

Nous avons suggéré, et j'ai vu qu'il y avait d'autres suggestions également, qu'il y ait une portion de ce compte-là qui soit à la charge ou à la responsabilité d'Hydro-Québec Distribution. C'était à cent pour cent (100 %) à sa charge jusqu'à maintenant. On avait suggéré un tiers (1/3), vous allez me dire « c'est peut-être un peu arbitraire ». Oui, peut-être, mais il y a quand même là où on travaille ensemble dans la même direction et tout le monde a intérêt, à ce moment-là, à s'entendre pour mettre des conditions sans nécessairement les rendre trop restrictives, mais s'assurer d'une bonne gestion ce niveau-là compte tenu qu'on a de la difficulté à vérifier en bout de piste si, effectivement, ça a été appliqué de façon

correcte et judicieuse cette discrétion-là.

D'autres ont plus ou moins mentionné qu'on pourrait refiler ça peut-être à la clientèle parce qu'on mentionnait également de le répartir à l'intérieur du tarif L. Certains ont mentionné qu'on pourrait le redonner au client qui a bénéficié de ce tarif spécial-là et qui serait pris à payer, si je peux me permettre l'expression, dans le futur, ses bénéfices qu'il aura eus pendant une période X de crise économique particulière, on n'est pas vraiment d'accord avec cette façon de voir les choses.

Le but était simplement de « responsabiliser », si je peux dire, entre guillemets, encore une fois, Hydro-Québec Distribution dans l'utilisation de sa discrétion pour aller à ce tarif-là.

Je comprends qu'il y a un encadrement qui est là, mais vous avez pu comprendre, ce n'est pas un encadrement qui est très très contraignant. Le but du jeu ce n'est pas de le rendre non plus contraignant. Je pense que c'est une décision d'affaires qui doit être prise par Hydro-Québec comme une entente de paiement, à titre d'exemple, doit être prise par Hydro-Québec.

(11 h 20)

Point suivant, et ceci dit relativement brièvement, nous avons quelques questions sur ce sujet. Nous avons parlé de la terminologie utilisée à l'article 9.2 et je réitère certaines des questions que j'avais posées, notamment, et que je pense avaient obtenu un certain aval par le panel sur ce sujet-là. Je vous réfère aux pages 16 à 19 de notre mémoire sur cette question-là.

Il n'y avait pas comme à l'article 12.6, vous vous souviendrez, pour cette question de demande de dépôt du huit jours, on parle de huit jours, mais on n'a pas mentionné huit jours ouvrables, francs, et caetera. Question de précision de la pensée du Distributeur mais aussi à l'intention de la clientèle qui sera visée éventuellement par cette demande-là. Donc préciser, effectivement, s'il s'agira, puis on va s'inspirer en fait de l'article 12.6 par question de transparence. Donc des jours ouvrables, des jours francs plutôt que de simplement mentionner huit jours.

Et le calcul du délai, bien effectivement il fallait dans le calcul du délai déterminer quelle était la preuve finalement qu'on avait à

faire, en fait une preuve de la date d'envoi, donc le moyen d'expédition qui permet de faire cette preuve-là pour laisser aussi toute la chance possible à cette clientèle-là d'être d'abord au courant des conditions qui s'appliquent quand on fera cette demande-là.

Je sais déjà et on le sait déjà qu'il y a certaines demandes de cette clientèle-là par rapport à ce délai. Je ne rentrerai pas sur cette question-là, ce n'est pas le propos. Par contre, on considère qu'il s'agit là d'un moyen important à être mis en place cette question de dépôt-là au niveau de l'UMQ. Dans la mesure où, effectivement, il s'agira d'entreprises qui ont eu des problèmes dans le passé ou qu'on juge à risque. Donc le but est d'évidemment s'assurer de la stabilité tarifaire et aussi de la possibilité d'aller chercher des revenus que l'on doit aller chercher, je pense, pour l'ensemble de la clientèle.

Donc, une certaine publicité. Bien je l'ai mentionné peut-être dans les questionnements également. Mais je pense que cette clientèle-là, puis on l'a mentionné déjà, doit savoir le plus possible d'avance que cette mesure-là peut exister et qu'il y a ça qui pend, entre guillemets, au bout

du nez, si je peux me permettre l'expression encore une fois.

Donc, je pense qu'au-delà du fait qu'on pourra discuter avec certaines entreprises en difficulté et de les informer de la question en cours de route, je pense qu'il y aurait déjà une publicité qui devrait être faite quant à cette modification de conditions, directement auprès de la clientèle. Qu'elle soit en défaut ou non, à ce stade-ci je pense que c'est important parce que ça serait quelque chose qui sera évidemment des choses qui seront discutées, je pense, dans ces entreprises-là lorsqu'il y aura des problématiques qui entreront en ligne de compte. Parce qu'effectivement il faudra prévoir possiblement qu'un dépôt sera exigé par Hydro-Québec et on mentionnera toujours après ça que c'est peut-être plus difficile d'obtenir le dépôt dans un délai X. Mais si au moins on est au courant de la condition dès le départ, on sait que ceci peut nous arriver.

Troisième point en fait, la revente des surplus. On a discuté de ce point-là à la page 26 à 29 de notre mémoire. En fait, on pourra s'entendre pour dire qu'au niveau de la revente ou au niveau de la vente en général, Hydro-Québec Distribution

et Hydro-Québec Production n'ont pas les performances égales à ce niveau-là. Disons qu'Hydro-Québec Distribution n'a pas nécessairement le même genre d'équipe mise en place pour faire cette démarche-là de cette revente de surplus. On a parlé d'un point trois térawattheure (1,3 TWh). On m'a dit, lorsque j'ai posé la question au président, que ce n'était peut-être pas nécessairement un gros montant, que ce n'était pas important dans ce sens-là. Je comprends qu'il n'y a pas de petits montants, ce n'est pas le propos, mais que c'était quand même pas très important. Par contre, ça représente des montants d'argent relativement appréciables lorsqu'on les liquide de différentes façons ou lorsqu'on utilise la façon la plus optimale pour les liquider. Vous allez pouvoir voir dans les pages de notre mémoire on fait référence aux prix, aux différents prix qui étaient discutés. En fait, on s'attendait à trente et un virgule deux dollars (31,2 \$) du mégawattheure, ce qui était la prévision pour deux mille dix (2010) pour la vente alors qu'on parle plutôt, lorsqu'on discute avec le Producteur, de quarante-huit (48 \$), entre quarante-huit (48 \$) et peut-être quatre-vingt-cinq dollars (85 \$) du mégawattheure.

Donc, la question que je posais, puis en fait je pense que là où la Régie devrait agir, avec respect, serait de suggérer, mais très fortement, voire ordonner au Distributeur de faire les discussions qui doivent être faites avec le Producteur pour que, disons, cette charge de revente soit prise en charge, si je peux dire, je me répète un peu dans ce mot-là, par le Producteur directement qui a l'équipe en place pour faire cette revente-là, qui a les capacités techniques pour faire, s'il y a lieu de le faire, le stockage en conséquence pour faire ces reventes-là au moment opportun, qui a tout ce qu'il faut pour faire ce travail.

Évidemment, on vous plaidera les corporations séparées ou les séparations des entités. Moi je vous dirai là je pense que la synergie devrait être faite entre ces trois entreprises-là qui sont distinctes mais qui sont en bout de ligne quand même une seule et même entreprise ou une seule et même entité, dont le but recherché est le même en fait, c'est de liquider ces surplus-là au meilleur prix.

Évidemment, il s'agira à ce moment-là peut-être aussi de discuter de certains frais qui seront

facturés à Hydro-Québec Distribution pour cet exercice de revente-là qui sera faite par le Producteur. Mais je pense qu'on devrait faire une étude très sérieuse dès le prochain dossier. On voit que ces problématiques-là sont là présentement et qu'elles se sont présentées dans le passé. On en a entendu parler passablement dans le dossier de TCE. Moi ça fait déjà deux ans ou trois ans qu'on discute de cette question que le Distributeur n'a pas une équipe majeure pour cette revente-là, ce n'est pas son « main business », si je peux dire cette expression. C'est plus quelque chose qui est fait par le Producteur. Bien utilisons les ressources déjà en place et discutons de cette question-là sans simplement...

En fait, j'ai demandé au président si ça pouvait se discuter de façon officielle, ça n'a pas été une réponse ni oui ni non à la fin, c'était « c'est pas mauvais, c'est pas une mauvaise idée, pas contre ». Mais en bout de ligne il n'y a rien qui a été fait de concret comme engagement. Je vous demanderais d'ordonner cet engagement-là donc d'Hydro-Québec Distribution de regarder et nous arriver avec une possibilité de protocole d'entente à ce niveau-là pour la revente.

11 h 26

Évidemment il y a toujours l'autre possibilité qui était l'utilisation de l'équipe que je peux appeler « trading » du Producteur avec frais qui pourrait être une possibilité aussi utilisée. Je sais également que l'expert Raphals s'est déjà exprimé sur le sujet aussi, je fais référence aussi à cette preuve-là qui était peut-être intéressante, mais je vois qu'il y a plusieurs méthodes pour optimiser cette revente-là et donc au bénéfice de l'ensemble de la clientèle.

Le but essentiel en bout de ligne c'est d'éviter une compétition un peu inutile aussi qui pourrait exister entre le Distributeur et le Producteur.

Quelques brefs commentaires, on a parlé du taux de fréquence des accidents pour les employés. Peut-être parce que les mots parfois sont un peu gros et on a questionné ces mots-là, on a parlé de fatalisme à quatre accidents par deux cent mille (200 000) heures travaillées.

Je reviens sur ce point-là parce que dans le cadre des questionnements ou des contre-interrogatoires de mon confrère, Maître Fraser. Écoutez le mot fatalisme est peut-être un peu

exagéré, mais le but derrière ça ce qui était demandé en fait c'est un rendre compte de ces accidents-là parce qu'on constate qu'effectivement depuis deux mille quatre (2004) jusqu'à deux mille huit (2008), l'indice s'est tenu autour de quatre et on constate qu'on n'a pas nécessairement de cible agressive ou particulièrement expliquée ou des moyens particulièrement expliqués pour créer un avancement ou une amélioration de cet indice-là.

Donc évidemment on a questionné, est-ce que c'est à cause des nouveaux employés, est-ce que c'est à cause des charges de travail, le temps supplémentaire, on parle de départs à la retraite, est-ce que ces raisons-là sont derrière ça, est-ce qu'il y a des moyens qui sont mis en place, en fait tout ce qui a été demandé.

Et c'est la conclusion qu'on avait quand on a dit le mot fatalisme, ce n'est pas une critique, c'est simplement de mentionner, on voudrait savoir ce qui se passe. Donc rendre compte des causes des accidents puis des moyens mis en place pour éviter que ça se reproduise dans le futur.

Évidemment on dira qu'on plaide pour les employés d'Hydro-Québec, mais peut-être, mais je pense que c'est un point important. Il n'y a pas de

moyen mis en place de toute façon dans la preuve qui est mentionné clairement. Ce qu'on va faire de façon concrète à ce niveau-là pour améliorer ce qui se passe depuis deux mille quatre (2004). C'était ça le mot fatalisme ce que ça voulait dire.

Bref mot, comme je le mentionnais tout à l'heure, fabrication de la glace dans les arénas à réseau autonome. Vous savez peut-être l'UMQ entre autres, certains membres dans ce beau secteur de notre province, dont la Ville de Kuujjuaq que nous avons déjà discuté dans certains dossiers, simplement mentionner parce que certains auront des commentaires et ont déjà fait des commentaires sur ce sujet-là, qu'on est en faveur de la proposition d'Hydro-Québec sur cette question-là. Qu'il n'y a pas de distinction à faire selon nous entre les différents types d'arénas et on considère que ça encouragera peut-être même le développement de nouvelles infrastructures de ce type-là qui bénéficieront de cette mesure mise en place par Hydro-Québec Distribution.

Donc, je pense que c'était peut-être important de mentionner comme on a des membres à cet endroit-là de mentionner qu'effectivement on est en faveur de la mesure telle que proposée par

Hydro-Québec.

Vous avez questionné sur la question de la faillite et sur le dépôt. Mon associé travaille en faillite de façon régulière, je n'ai pas eu la chance de lui poser la question ce matin. Il était pris à la cour, je suis sorti tout à l'heure pour aller voir si je n'avais pas une réponse rapide à vous donner aujourd'hui. Je suis malheureusement pas capable de le faire, par contre dans la mesure où j'aurais quelque chose à faire valoir, parce que c'est un argument juridique, c'est toujours plaisant pour les avocats de plaider un peu de droit, une fois de temps en temps.

Alors si jamais j'avais des commentaires à vous faire sur cette question-là, j'apprécierais avoir l'opportunité de le faire, disons avant la fin de la journée demain. Je comprends que ce n'est pas, ça sera, nous sommes d'accord avec le concept du dépôt.

Dans le fond si on plaide quelque chose ça ira dans le sens d'améliorer la capacité d'Hydro-Québec Distribution de s'assurer que le dépôt pourra être utilisé aux fins auxquelles il est prévu, donc qu'il ne passera pas dans le gage commun des créanciers dans le cadre d'une faillite.

On est d'accord avec la proposition au niveau des dépôts.

Donc, si nos commentaires, si on a des choses à dire à ce niveau-là j'apprécierais peut-être avoir la possibilité de le faire par écrit en vous envoyant peut-être un petit écrit ou un article de doctrine ou quoi que ce soit sur cette question-là. Évidemment pas de plaider pendant quinze pages, il va de soi là.

Ça complète.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Cadrin. Pour ce qui est du dépôt si vous aviez quelque chose à faire, il faudrait que ce soit fait quand même avant la réplique du Distributeur.

Me STEVE CADRIN :

Absolument.

LE PRÉSIDENT :

Donc idéalement il faudrait que ce soit fait d'ici la fin de la journée ou très tôt demain matin.

Me STEVE CADRIN :

J'allais vous dire demain matin, si ça convient à mon confrère là.

LE PRÉSIDENT :

Peut-être l'idéal ça serait quand même d'ici peut-

être à.

Me STEVE CADRIN :

Je ne veux pas, je vais contribuer...

Me ÉRIC FRASER :

Positivement.

Me STEVE CADRIN :

Positivement au débat, mais si ça contribue négativement au débat en termes de temps, je vais m'abstenir tout simplement. C'est... la question est ouverte, aussi à mon confrère dans le fond.

Me ÉRIC FRASER :

Non, c'est ça, si ça arrive d'ici la fin de la journée ou avant six heures (6 h 00) demain matin. C'est un petit peu les horaires de travail de ce temps-ci parce que.

Me STEVE CADRIN :

Non, mais écoute, il n'y a pas de problème avec ça, mais la seule question c'est que je n'aurais peut-être pas la possibilité de le faire dans les heures normales de bureau compte tenu qu'on est ici et que je dois retourner dans mon cas à moi sur la rive-nord, alors oui en soirée normalement j'aurais possiblement fait ça, donc ça serait à six heures (6 h 00) dans votre courriel si il y a quelque chose.

R-3708-2009
16 décembre 2009

- 107 -

PLAIDOIRIE
UMQ
Me Steve Cadrin

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Cadrin.

Me STEVE CADRIN :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

Maître Pelletier pour l'AQCIE, êtes-vous en mesure de procéder?

11 h 31

PLAIDOIRIE Me PIERRE PELLETIER :

J'allais dire que, contrairement à mon collègue maître Fraser, j'ai tendance à considérer que je ne suis jamais assez prêt pour faire une plaidoirie, mais je vais essayer de me débrouiller avec mon niveau de préparation actuelle.

Je vais vous remettre, j'ai préparé des notes de plaidoirie, en fait il y a des sections dans le fond complètes qui se retrouvent par écrit; d'autres où il y a seulement des esquisses.

Alors, en tout premier lieu peut-être, j'avais comme d'autres de mes collègues noté que maître Fortin, le procureur de la Régie, et tantôt, tant qu'à ça, madame Duquette ou maître Duquette, du banc avait demandé, avait posé la question de savoir si les nouvelles règles proposées par le Distributeur en matière de dépôt seraient efficaces

en cas de recours aux lois sur l'insolvabilité vu le risque d'annulation de garantie ou de déclaration de paiement préférentiel, je comprenais de cette question qu'elle visait à s'assurer que s'il y avait des dispositions particulières ou amendées en matière de dépôt ou en matière d'autres garanties, bien, que la Régie ne les édicte pas pour rien, que ça ait une efficacité.

Je m'attendais à ce qu'Hydro-Québec ait des choses à vous produire là-dessus. Maître Fraser répond pour l'instant que le dépôt est une mesure efficace. Il ne réfère à aucune décision ou à aucune législation particulière sur la question. De sorte qu'au moment où on se parle, on ignore ce qu'il en est quant à l'efficacité du dépôt.

Je vous signale toutefois une décision qui a été rendue par la Cour d'appel. Et je n'en ai pas fait faire de copies. Je peux vous donner la référence cependant. C'est une décision de deux mille six (2006). Alors, elle est rapportée à 2006 QC CA-747. C'est une affaire qui implique Hydro-Québec. Alors, c'est Hydro-Québec contre les Meubles Dinec inc. Je pourrais toujours vous faire parvenir copie de la décision.

Où la question qui se posait n'était pas

celle de l'opposabilité d'un dépôt mais quelque chose qui en est bien proche, c'était celle de l'opposabilité d'une lettre de crédit, une lettre de garantie bancaire ou une lettre de crédit bancaire qui avait été donnée par la CIBC, si mon souvenir est bon, à Hydro-Québec pour garantir les paiements de la compagnie Dinec qui, éventuellement, s'est retrouvée sous la protection des Lois sur l'insolvabilité.

Et la décision de la Cour d'appel renversant d'ailleurs celle de la Cour supérieure, comme quoi les choses ne sont pas toujours si simples dans ce beau monde de la faillite, la Cour d'appel donc renversait la décision de la Cour supérieure et décidait qu'Hydro-Québec s'était avec raison prévalu de la lettre de crédit bancaire lorsqu'elle avait demandé à la banque de lui payer certains montants qui lui étaient dus pour de l'énergie fournie avant que la compagnie s'adresse aux tribunaux.

Et le raisonnement de la Cour d'appel était finalement assez simple sur la question. Ce qu'elle disait, c'est : écoutez, lorsqu'une lettre de crédit bancaire est émise par une banque en faveur d'Hydro-Québec convenant de payer à Hydro-Québec,

quoi qu'il arrive dans l'hypothèse où le débiteur ne paierait pas, les sommes qui vont éventuellement être payées par la banque à Hydro-Québec sont des sommes qui n'ont jamais été et n'auraient jamais été dans le patrimoine de la compagnie débitrice.

C'est une entente qui était finalement assumée financièrement, c'est bien sûr, par la compagnie débitrice, mais qui établissait une relation entre deux parties, c'est-à-dire la banque et Hydro-Québec et non pas entre la banque et la débitrice à qui le paiement aurait été dû d'une façon quelconque.

Pour cette raison-là, il a été décidé que le paiement effectué en vertu de la lettre de crédit bancaire était opposable aux autres, était valide, devait rester dans les poches en l'occurrence d'Hydro-Québec. Alors, à cet égard-là, c'est certainement efficace.

Écoutez, je ne suis pas moi-même un expert en droit de la faillite, j'ai demandé à mon bureau, parce qu'il y en a tout de même, j'ai demandé à mon bureau qu'on effectue quelques recherches sur la question de façon générale lorsque le point a été soulevé par maître Fortin. Et on m'a notamment signalé l'existence de trois jugements récents.

R-3708-2009
16 décembre 2009

PLAIDOIRIE
AQCIÉ/CIFQ
- 111 - Me Pierre Pelletier

Quand je dis « récents », là, vraiment récents. Je les ai. Vous m'excuserez de vous les fournir comme ça. Je ne les ai pas mis dans un cahier ou quoi que ce soit. C'est parce que le dernier d'entre eux, je l'ai reçu ce matin à l'hôtel avant de m'en venir. J'ai fait faire des photocopies.

11 h 40

Voulez-vous lui donner, Madame la Greffière. Attendez, je vais faire une distribution. Je veux vous rassurer là, je pense que je n'ai pas d'autre cadeau prévu pour ce matin.

Alors, ces décisions-là... ces décisions-là, je vous les sou mets parce qu'elles me paraissent de nature à remettre en cause deux éléments qui, pour nous en tout cas, avaient une importance certaine dans le dossier, la pertinence... Ça remet en cause la pertinence, d'une part, des modifications qui sont proposées à certaines conditions de service, mais aussi la proposition de mettre en place le compte de frais reportés relatif aux mauvaises créances des grandes entreprises.

Les décisions que je vous ai remises, vous noterez que ce sont toutes des décisions qui sont très récentes. Elles datent de deux mille neuf

(2009). La dernière, en fait, est du quatre (4) décembre deux mille neuf (2009), alors c'est la semaine dernière.

C'est un jugement de la Cour supérieure de l'Ontario dans une affaire de Brainhunter Inc. J'attire votre attention, quant à cette décision-là, sur ses paragraphes 21 et 23.

La seconde est du treize (13) octobre deux mille neuf (2009). C'est une décision qui a été rendue également par la Cour supérieure de l'Ontario siégeant en matière de faillite, évidemment, dans les deux cas, dans une affaire qui est assez souvent dans les journaux par les temps qui courent, l'affaire de Canwest Global. Et au sujet de cette décision-là, je vous réfère aux pages 41 et... pas aux pages, aux paragraphes 41 et 43.

Et finalement pour ce qui est de la plus ancienne de ces décisions, celle du trois (3) février deux mille neuf (2009). C'est une décision de la Court of Queen's Bench d'Alberta. Alors, c'est quand même l'équivalent de la Cour... la Court of Queen's Bench là, ça voudrait dire Cour d'appel normalement, mais en Alberta là, c'est le premier niveau là, c'est l'équivalent de la Cour

supérieure en Ontario ou au Québec.

Alors, dans une affaire de EarthFirst Canada Inc. Et je vous réfère, au sujet de cette décision-là, à trois paragraphes, les paragraphes 5, 7 et 9.

Dans tous les cas, la question qui se posait, c'était celle de savoir si des paiements pouvaient être faits généralement en faveur de fournisseurs essentiels, ce qu'on voit parfois là désignés par l'appellation « the critical suppliers ». Alors, la question qui se posait, c'était celle de savoir si... Bon. Je vais reculer un petit peu.

La Loi sur les arrangements entre les compagnies et leurs créanciers, ce qu'on appelle souvent un C-36 là, a été l'objet d'amendements récents. Et dans ces amendements récents-là, on a mis en place la notion formellement de fournisseurs essentiels. C'est une notion qui existait déjà dans le droit canadien de l'insolvabilité, suivant ce que j'en comprends, qui existe également en droit américain, et où l'idée, c'est la suivante. C'est que si une entreprise qui est en difficulté financière se met sur la protection de ces lois-là, c'est en vue de pouvoir se réorganiser, de pouvoir

continuer à exister et à conduire ses opérations et donc à pouvoir bénéficier, pendant une certaine période, de diverses protections qui sont offertes par la loi en question.

C'est le genre de situation dans laquelle se retrouvait Abibiti Bowater dans le cas qu'on a invoqué ici et dans lequel on risque de retrouver un certain nombre de compagnies. Puis, c'est précisément le type de situation là qui est évoquée par le Distributeur dans le présent dossier pour dire « moi, je veux me protéger là ».

(11 h 44)

Or, je reviens à cette notion-là, la notion de fournisseurs essentiels. C'est que la loi prévoit spécifiquement que pour s'assurer que les entreprises puissent continuer d'opérer une fois mises sous la protection des lois, bien les fournisseurs essentiels de la compagnie puissent avoir le sentiment qu'ils peuvent continuer de fournir, peu importe les services ou les matières, les matériaux, à la compagnie pour que la compagnie puisse opérer, autrement elle va se mettre sous la protection de la Loi sur l'insolvabilité, puis elle va faire faillite le lendemain matin parce qu'elle ne pourra pas opérer.

Alors évidemment, parmi les fournisseurs essentiels, s'il en est un qui est essentiel c'est bien le distributeur d'électricité comme l'est également le distributeur de gaz naturel, particulièrement dans le cas d'entreprises de production ou de grandes entreprises de production où l'électricité est nécessaire au minimum pour faire marcher les machines puis assurer la production. Sans compter qu'évidemment, il faut voir clair et puis opérer de différentes façons. Mais même dans certains cas, l'électricité est un intrant dans la production des biens eux-mêmes. Je pense, par exemple, à la production d'aluminium. Quand on veut faire de l'aluminium, à la fin on a deux matériaux, deux matières premières qui sont utilisées, d'une part, de l'alumine, mais également de l'énergie, d'énormes courants d'énergie électrique qui opèrent un phénomène d'électrolyse duquel résulte l'aluminium.

Alors c'est sûr que dans le contexte des opérations industrielles puis des opérations des grandes entreprises ici. Mais c'est vrai aussi tant qu'à ça pour les plus petites entreprises, le fournisseur d'électricité est un fournisseur essentiel.

Alors une des questions qui s'est posée récemment puis à laquelle on a répondu dans ces trois décisions-là c'était de savoir est-ce que les tribunaux peuvent autoriser des paiements non seulement... à ces fournisseurs essentiels-là, non seulement pour les services qu'ils vont rendre à compter du moment où on s'est mis sous la protection des lois sur la faillite, mais est-ce qu'on peut également effectuer les paiements pour des sommes qui étaient dues à ces fournisseurs essentiels-là avant le recours aux lois sur la faillite.

Et je disais tantôt que ça peut avoir un impact important sur les décisions que vous avez à prendre dans différents domaines ici parce que la réponse à cette question-là ça a été oui. Dans les trois cas où la question s'est posée, on a répondu oui, il peut, dans certains cas, et il ne fait pas de doute à mes yeux que le cas du fournisseur d'électricité est le cas le plus évident. Il peut arriver dans certains cas que, pour assurer que les fournisseurs continuent de fournir, bien non seulement on leur garantisse que ce qu'ils vont fournir à l'avenir va leur être payé, mais également pour les inciter à continuer de faire

affaire, bien pouvoir leur garantir qu'on va leur payer également les sommes qui leur sont dues.

De sorte que, remarquez qu'au Québec je n'ai pas vu de décision, en tout cas on ne m'en a pas signalé de décision là-dessus encore. Je n'ai pas été informé de décision où la question se serait posée. En particulier, je n'ai pas été informé de décision dans laquelle Hydro-Québec aurait fait une demande comme celle-là. J'ai vu quelques décisions impliquant Hydro-Québec. J'en ai citée une tantôt sur les questions de lettre de crédit bancaire et j'en ai vue une autre plus récente où il s'agissait d'établir des modalités en vertu desquelles Hydro-Québec fournirait l'électricité à une compagnie qui s'était prévaluée des dispositions de la Loi sur l'insolvabilité. Mais dans ces cas-là que j'ai vus, il s'agissait d'organiser les termes de la fourniture pour après le recours et non pas avant.

J'imagine assez bien, après avoir pris connaissance des débats auxquels Hydro-Québec a été mêlée dans les quelques décisions auxquelles je réfère, qu'il ne sera pas très long avant qu'Hydro-Québec fasse une demande de la nature de celle que je mentionne ici pour obtenir le paiement des

sommes qui sont dues avant de continuer à fournir.

Alors c'est sûr que si ce type de protection-là, tel qu'il a été confirmé par les trois jugements que je viens de mentionner, existe et est reconnue au Québec, et reconnue au Québec en particulier à l'endroit d'Hydro-Québec, bien les craintes qu'Hydro-Québec peut éprouver quant à la solidité ou quant à ses chances de percevoir ses créances devraient être sérieusement moindres.

11 h 48

C'est un petit peu épeurant de penser qu'il n'y avait pas un mot là-dessus dans les notes que je vous ai remises. Je n'en aurai pas aussi long à ajouter sur tous les sujets.

Alors, j'en viens à la demande du Distributeur visant la création d'un compte de frais reportés à l'égard des mauvaises créances de la clientèle Grande entreprise.

Nous nous sommes objectés à la création de ce compte pour divers motifs dont la modicité relative des sommes en jeu. Et j'ai cru comprendre, par le témoignage des témoins venus plus tard que quarante-cinq millions (45 M\$) pour Hydro-Québec, ce n'était pas très important, alors... Néanmoins, les sommes en jeu, en général dans le passé, n'ont

pas été tellement élevées.

Le contrôle que peut exercer le Distributeur sur ses créances, la prévisibilité des montants impliqués et le risque de désintéressement du Distributeur à l'égard de ses mauvaises créances s'il n'en subit pas les inconvénients. Tout ça faisait l'objet des motifs pour lesquels on s'objectait à la création de ce compte-là.

Le Distributeur lui-même reconnaît d'ailleurs que cette question-là n'a jamais été un enjeu pour lui, jusqu'à cette année, au point d'ailleurs où il n'a pas jugé utile de demander une provision à cet égard-là l'an dernier, au moment où il a demandé le remplacement de la provision. Parce que vous vous rappellerez qu'à aller jusqu'à l'an dernier, il y avait une provision qu'on appelait pour aléas d'exploitation qui couvrait essentiellement dans le fond les pertes qu'on pourrait subir en cas de pannes majeures et qui, accessoirement, pouvait comprendre - mais on nous expliquait que ça n'a pas vraiment servi - l'hypothèse de mauvaises créances majeures qui pourraient survenir ou quelques autres hypothèses.

Donc, au moment où il a demandé l'an dernier le remplacement de la provision pour aléas

d'exploitation par un mécanisme de récupération des charges d'exploitation associées aux pannes majeures, on n'a rien demandé relativement aux mauvaises créances Grande entreprise. Il n'a pas non plus demandé à ce moment-là que les mauvaises créances fassent partie du compte de frais reportés dont il demandait la mise en place, celui-ci ne visant finalement effectivement que les pannes majeures d'une importance hors du commun.

Il semble d'ailleurs que cette question n'ait pas non plus été un enjeu pour les autres entreprises, en tout cas, jusqu'à récemment, pour les autres entreprises d'électricité d'Amérique du Nord où il n'existe pas, semble-t-il, de mécanisme particulier de recouvrement ou de compte de frais reportés. Je vous réfère là aux notes sténographiques du huit (8) décembre, à la page 60. Ce qui expliquerait que le balisage qui est rapporté par le Distributeur n'a trait finalement qu'aux entreprises gazières et non pas aux entreprises d'électricité.

Je comprends que depuis, il semble que certains distributeurs d'électricité aient commencé à se poser la question, mais il n'existe rien pour le moment.

Ma compréhension des choses, c'est que le Distributeur a été ébranlé par le recours d'Abitibi Bowater aux lois sur l'insolvabilité au début de deux mille neuf (2009). Il s'en est suivi un branle-bas de combat qui a permis au Distributeur non seulement d'obtenir paiement de son importante créance contre Abitibi Bowater, mais aussi de contenir l'ensemble de ses mauvaises créances pour deux mille neuf (2009) à... le montant, c'est deux millions cent quatre-vingt-trois mille huit cent soixante et onze piastres (2 183 871 \$), c'est ça qui, pour l'instant, fait l'objet de mauvaises créances pour le Distributeur, une fois qu'on a enlevé les deux créances contre Abitibi Bowater.

Alors, deux millions cent quatre-vingt-trois (2 183 000 \$) qui se trouvent à l'intérieur d'une strate dont le montant inférieur se situe à zéro, c'est le montant en deux mille six (2006), et le montant supérieur à deux millions neuf cent quatre-vingt-quinze mille deux cent vingt-sept (2 995 227 \$), c'est le montant en deux mille deux (2002). Et dont la moyenne se situe à moins d'un million par année, si on exclut la période économique difficile là de deux mille (2000), deux mille un (2001).

Si on inclut cette période-là, mais en tenant compte ensuite des récupérations les années suivantes, la moyenne annuelle se situe plutôt à un peu moins que deux millions, soit vingt et un millions (21 M\$) sur une période de onze (11) ans. Tous ces chiffres-là, évidemment, viennent du tableau 11.1 là qui a été produit, dans un premier temps, à titre confidentiel et ensuite version au dossier. Alors, le tableau 11.1 en réponse à la question 11.1 de la première demande de renseignements de la Régie.

Alors, il est évident que le Distributeur est en mesure de prendre action pour limiter les mauvaises créances contre les grandes entreprises et que son action sera d'autant plus efficace, me semble-t-il, qu'elle sera dans son intérêt.

Le Distributeur plaide à cet égard, par la bouche de monsieur Bastien, en réponse à une question que je lui ai posée le huit (8) décembre - et je vous réfère à la page 63 des notes de cette date-là - il plaide que son sens du devoir, il référerait au Distributeur, mais je pense bien qu'il pouvait référer aussi, je ne doute pas du sens du devoir de monsieur Bastien, peut-être que son sens du devoir suffit et que le Distributeur n'a pas

R-3708-2009
16 décembre 2009

PLAIDOIRIE
AQCIE/CIFQ
- 123 - Me Pierre Pelletier

besoin d'un incitatif financier pour bien faire les choses en matière de mauvaises créances comme en tout autre. Et je le comprends de plaider dans ce sens-là. Mais, je ne peux pas m'empêcher de relever les propos plus pragmatiques qui ont été tenus par le Distributeur en réponse à la suggestion de mettre en place un mécanisme de fermeture réglementaire qu'on a évoqué tantôt.

11 h 54

Le Distributeur répondait à ça :

Le régime actuel comporte également des incitatifs importants à bien gérer les coûts, dans la mesure où les résultats financiers du Distributeur sont directement affectés par sa gestion.

C'est notre point là-dessus. Nous avons, comme consommateurs, intérêt à ce que le Distributeur ait intérêt à bien protéger ses créances. Je pense que le besoin réel du Distributeur, c'est celui en fait de se munir contre une catastrophe financière sur laquelle il n'exercerait pas de contrôle. Il indique d'ailleurs lui-même, et je vous réfère encore aux notes sténographiques du huit (8) décembre à la page 62, il indique lui-même que le

CFR proposé « vise une réalité qu'on peut qualifier d'exceptionnelle et qu'à ce titre effectivement c'est quelque chose qui nous apparaît légitime au sens réglementaire du terme ».

Je vous renvoie aussi dans le même sens à la citation des paroles du président d'Hydro-Québec à la page 2 des notes déposées par maître Fraser ce matin où monsieur Boulanger reprend la même formulation finalement dans des termes presque identiques. Il disait : « Écoutez, nous, il faut qu'on se protège contre une catastrophe. »

La catastrophe appréhendée, c'est celle qui résulterait de la faillite d'un très gros client à l'égard duquel il ne pourrait pas récupérer sa créance, un peu comme chacun d'entre nous contracte une assurance dans le fond contre les pertes qui pourraient résulter de diverses circonstances hors de notre contrôle, auquel on n'aurait pas moyen de faire face.

Et je suggère que le besoin du Distributeur pourrait facilement être satisfait par la mise en place d'un compte de frais reportés, si la Régie décide de lui en accorder un, par la mise en place, dise-je, d'un compte de frais reportés qui ne viserait que les montants excédants, pour

poursuivre sur mon image, une franchise que le Distributeur a les moyens de supporter sans devoir s'adresser à son assureur, en l'occurrence les consommateurs, et dont il est largement en mesure de contrôler l'ampleur par les divers moyens évoqués lors du témoignage rendu par ses représentants au cours de l'audience, soit une surveillance étroite du risque de crédit, un suivi serré de ses créances, la publication d'avis de son hypothèque légale.

On en a peu parlé de l'hypothèque légale. Il y a eu juste une question de l'UMQ qui a été posée en demande de renseignements à cet égard-là. Mais il faut noter que, outre les différents moyens qui sont évoqués dans les conditions de service, le Distributeur, il bénéficie d'une autre protection, hein. Il y a dans sa loi constitutive, c'est à l'article 31, paragraphe 4, si ma mémoire est fidèle, il y a une disposition qui prévoit que le Distributeur bénéficie d'une hypothèque légale à l'encontre des entreprises industrielles et commerciales pour le montant de l'énergie fournie. Alors, ça vient, ça, en plus des autres moyens qui sont déjà prévus dans les conditions de service.

Le Distributeur d'ailleurs admettait lui-

même finalement, lors du témoignage de monsieur Bastien, je vous réfère encore une fois au huit (8) décembre deux mille neuf (2009), à la page 206; il commentait à ce moment-là sur un autre sujet, je crois que c'était à propos du compte de frais reportés de maintien de la charge, et il mentionnait que, dans le cas du compte de frais reportés pour mauvaises créances :

Ça fait que...

disait-il,

... le concept de seuil fait peut-être beaucoup de sens de ce côté-là.

Alors qu'il prétendait que, dans l'autre cas de l'autre compte, ça n'avait pas de bon sens. La question qui reste, c'est celle de la détermination du seuil au-delà duquel le Distributeur pourrait verser ses créances dans un compte de frais reportés. Une question de jugement à mon avis.

Et la suggestion que nous faisons à la Régie, monsieur Vézina l'a déjà indiqué lors de son témoignage, la suggestion qu'on fait à la Régie si elle décidait d'autoriser le compte de frais reportés, serait de fixer ce seuil-là à trois millions (3 M\$), soit au niveau de la partie supérieure de la strate des mauvaises créances des

dernières années, excluant évidemment les années deux mille (2000) et deux mille un (2001), puis en me référant toujours au tableau 11.1.

Alors, le montant de trois millions (3 M\$), dans le fond, il est au niveau du montant de deux millions neuf cent quatre-vingt-quinze mille (2,995 M\$) que j'ai évoqué tantôt pour deux mille deux (2002) avant déduction des récupérations de deux cent quatre-vingt-quatre mille (284 000 \$) pour cette année-là.

De toute évidence, c'est là le niveau au-dessous duquel le Distributeur a toujours considéré que les mauvaises créances des grandes entreprises n'étaient pas un enjeu. Parce que je vous rappelle que ce sont ses mots. Dans la présentation de son dossier, ce que le Distributeur nous dit, c'est, écoutez, les grandes entreprises, c'est des bons payeurs, ça paie toujours, ça paie toujours à temps, puis les mauvaises créances pour nous, ce n'est pas un enjeu.

Bien, quand il dit ça dans son dossier, on est en deux mille neuf (2009). Alors, les années deux mille huit (2008), sept (2007), six (2006), cinq (2005), quatre (2004) sont passées derrière, là, et pendant ces années-là, il y a eu des

mauvaises créances qui se sont situées entre zéro une année puis deux millions neuf cent mille (2,9 M\$) pour une autre. Alors, à notre avis, c'est le niveau auquel on devrait fixer le seuil au-dessus duquel des sommes pourraient être versées dans un compte de frais reportés si la Régie en autorise un.

On a examiné d'autres hypothèses. Une autre solution qu'on a considérée, si on veut éviter la multiplication des comptes de frais reportés, mais j'ai tendance à être assez d'accord avec mon collègue maître Fraser qu'un compte de frais reportés de plus, ce n'est pas en soi un problème, si on voulait donc en éviter un autre, bien, ça consisterait à faire maintenant ce qui aurait pu se faire l'an passé si cette question-là avait été un enjeu pour le Distributeur, c'est-à-dire inclure les mauvaises créances dans le mécanisme de récupération des charges d'exploitation associées aux pannes majeures.

Alors, on changerait le nom du CFR, et puis ce serait non seulement les pannes majeures mais également les mauvaises créances. Puis au lieu de prévoir un seuil de... pas un seuil mais un... oui, un seuil de seize millions (16 M\$) au-dessus duquel

R-3708-2009
16 décembre 2009

PLAIDOIRIE
AQCIE/CIFQ
- 129 - Me Pierre Pelletier

les sommes pour pannes majeures sont reportées, bien, on rajouterait les trois millions (3 M\$) dont je parlais tantôt, puis on dirait, bien, au-dessus de dix-neuf millions (19 M\$), on va mettre les montants relatifs aux pannes majeures et aux mauvaises créances.

Bon. Ça paraît complexe. Je pense que compte tenu de ce que le Distributeur me paraît rechercher en particulier, ce qu'il recherche, m'a-t-il semblé, c'est une protection pour l'année qui vient, immédiatement celle de deux mille dix (2010), en se disant, bien, deux mille neuf (2009) n'a pas été facile sur le plan économique, deux mille dix (2010) risque de ne pas l'être, alors donnez-moi donc ma protection maintenant. Bien, dans ce cas-là, je pense que le plus simple, c'est d'y aller, si la Régie le croit opportun, avec un CFR

(12 h)

Les deux seuls ajustements que je proposerais à ce moment-là par rapport à la proposition qui a été déposée par le Distributeur, bien ça serait, premièrement, de n'y verser que les créances excédant le seuil proposé de trois millions (3 M\$), les verser d'ailleurs dans l'ordre chronologique où

elles se présenteraient. Parce que s'il y a un seuil, évidemment, la question qui se pose c'est dire non seulement on va mettre dans ça ce qui dépasse trois millions (3 M\$), mais lesquelles des mauvaises créances dépassant trois millions (3 M\$). Je suggère que la façon la plus simple ça serait de verser ce qui, chronologiquement, se présenterait comme une mauvaise créance, c'est-à-dire une créance qui vient de passer sous le régime des lois sur l'insolvabilité et les créances excédant le montant de trois millions (3 M\$) donc seraient versées dans le CFR au lieu que ça soit toutes les sommes, tel que proposé par le Distributeur qui y soient versées.

Puis, évidemment, le corollaire de ça, bien ça serait que, comme le Distributeur propose de tenir compte des sommes qu'il pourrait par la suite récupérer, bien évidemment il s'agirait des sommes qu'il pourrait par la suite récupérer à l'égard de ces créances-là, celles qui seraient mises dans le compte de frais reportés. Ça n'implique pas un suivi compliqué. De toute manière, le Distributeur nous explique que le suivi de son compte de frais reportés se ferait comme ça. Créance par créance, et puis en tenant compte des imputations, en

imputant les remboursements à chacune des créances.

Bon, l'autre ajustement dont il faudrait tenir compte, à mon sens, c'est celui qui a été soulevé par des questions de mon collègue maître Fortin, le procureur de la Régie, à savoir qu'est-ce que vous faites des créances qui sont perçues plus que quatre mois après le début de l'année qui suit l'année témoin. Vous ne pourrez pas les mettre dans le compte de frais reportés de l'année, de la deuxième année. Alors il faudrait à ce moment-là, je pense, les envoyer dans le compte de frais reportés de la troisième année. Peu importe d'ailleurs qu'on retienne notre suggestion de mettre un seuil ou de ne pas mettre de seuil, il faut trouver une réponse à cette problématique-là.

Deuxième point, la demande du Distributeur visant l'établissement d'un délai pour produire un dépôt et visant également l'abolition du préavis d'interruption de service au cas de défaut de produire le dépôt dans ce délai.

Je vous avoue que je m'attendais un peu à ne pas avoir à parler de ça ce matin. Je m'attendais à ce qu'Hydro-Québec ce matin dise « écoutez, on est d'accord avec les termes proposés par les Grandes entreprises ». Effectivement,

l'exercice qui a été fait par les associations de Grandes entreprises a été un exercice sérieux et dont les résultats adoptés ont été extrêmement, je ne sais pas si c'est le terme approprié, mais extrêmement conservateurs quant à moi. Ils ont fait enquête auprès de leur « membership » puis ils se sont fait dire « écoutez, ce qui serait vraiment praticable c'est si on avait quinze (15) jours ouvrables francs pour se retourner de bord au cas d'une demande du Distributeur ». Mais il y en a qui sont allés jusqu'à dix (10) jours, puis la position qui est prise par les associations c'est de dire « écoutez, donnez-nous dix (10) jours ouvrables francs pour nous retourner de bord si vous nous demandez un dépôt ou la production d'une autre garantie ». Ça a l'air presque insignifiant quand on compare la demande du Distributeur qui est de dire « on va donner un délai de huit jours ». Bien c'est sûr qu'un délai de dix (10) jours ouvrables francs ce n'est pas la même chose qu'un simple délai de huit jours. Un délai de dix (10) jours ouvrables francs ça veut dire qu'entre le moment où Hydro-Québec adresse un avis à son client, puis surtout le moment où ce client-là reçoit l'avis et puis le moment où Hydro-Québec, puis le moment où

le client doit fournir le dépôt, bien qu'il s'écoule dix (10) journées au cours desquelles il puisse faire affaire avec sa banque ou avec un financier quelconque pour réussir à satisfaire la demande d'Hydro-Québec. Si je prends seulement huit jours non qualifiés, bien je peux recevoir la demande le vendredi après-midi, perdre le samedi puis le dimanche, puis là après ça il me reste six jours, puis mon sixième jour il se situe le samedi suivant. Finalement j'ai une semaine. Alors quand on parle de dix (10) jours ouvrables francs, ce qu'on veut avoir dans le fond c'est deux semaines et non pas une.

De sorte que ce qu'on propose, et dans le fond c'est une des raisons, c'est la principale raison pour laquelle je m'étais mis à la rédaction d'un texte plutôt que de simplement plaider verbalement, c'est que j'ai quelques textes à vous proposer. Alors j'ai indiqué dans le bas de la page 4 de mes notes ici, le texte qui est proposé par l'AQCI et le CIFQ. De son côté Hydro-Québec, à l'article 9.2 des Conditions de service propose simplement l'ajout d'un troisième alinéa qui se lirait comme suit. Parce qu'évidemment, on comprend il faut avoir à l'esprit que la préoccupation du

Distributeur c'est que les Conditions de service actuelles prévoient qu'il peut demander un dépôt, mais les Conditions de service ne dit pas dans quel délai il peut exiger le dépôt ou les autres garanties.

Bon, l'interprétation qui est donnée par un des témoins du Distributeur c'est que ça signifie qu'il peut exiger le dépôt dans la seconde qui suit. Je ne suis pas sûr que cette interprétation-là supporterait l'épreuve des tribunaux. Mais d'où je pense bien la justification de la demande du Distributeur de s'en faire fixer un dans les conditions un délai. Il demande huit jours puis c'est le texte qui est proposé pour 9.2.

Alors nous ce qu'on suggère comme texte à 9.2 c'est plutôt le suivant. On demande d'indiquer que :

Tout dépôt ou toute garantie requis en
cours d'abonnement...

Parce que c'est ce dont il s'agit les dépôts en
cours d'abonnement.

... doit être fourni au plus tard le
onzième (11e) jour ouvrable suivant
celui de la réception de la demande
écrite d'Hydro-Québec.

Alors c'est ce que j'expliquais tantôt. En termes de « timing » il faut que les gens puissent avoir dix (10) jours ouvrables pour agir. Bien évidemment, il faut d'abord qu'ils aient reçu l'avis. Alors Hydro-Québec réfère à l'envoi d'un avis mais ce n'est pas assez. Ce qui compte c'est la réception de l'avis. Il faut que le client soit informé qu'il a un dépôt à produire, d'où la suggestion qu'on fait de référer à la réception de la demande, et puis la précision qui est apportée, dire bien il doit être fourni au plus tard le onzième (11e) jour. Ça veut dire qu'il a ses dix (10) jours pour le trouver son dépôt, puis le onzième (11e) jour, bien il peut le produire.

12 h 06

On suggère également d'ajouter un alinéa additionnel, un quatrième alinéa à cet article-là qui dirait que :

Aux fins de l'alinéa précédent, un jour ouvrable en est un où les services à la clientèle d'Hydro-Québec sont ouverts.

Parce que la question que me posait en rédigeant ça, c'est-à-dire bon c'est bien beau les jours ouverts, mais c'est quoi, les jours ouverts des

banques, les jours ouverts d'Hydro-Québec, les jours ouverts de l'entreprise qui reçoit l'avis et il m'a paru plus pertinent de définir ce qui était en l'occurrence un jour ouvrable.

Remarquez d'ailleurs que dans les Conditions de service il y a un recours qui est fait à cette notion d'ouverture des services à la clientèle. C'est à l'article 11.6 des Conditions de services où on prévoit que si un délai expire une journée où les services à la clientèle d'Hydro-Québec, bien le délai expire la journée suivante. Alors c'est une notion qui est déjà utilisée dans les Conditions de service et je pense qu'il serait approprié qu'on l'utilise dans le cadre de cet article-là.

Mais ce n'est pas la seule modification qui est demandée par Hydro-Québec relativement au dépôt. Hydro-Québec propose aussi d'ajouter au premier alinéa de l'article 12.6, certains mots, j'ai cité ici les mots, mais quand on n'a pas le contexte, ça ne veut pas dire grand chose.

Alors ce que 12.6 prévoit déjà c'est que dans le cas où Hydro-Québec procède à l'interruption de service, sauf dans certains cas, il donne un avis d'au moins huit jours, d'au moins

huit jours francs ici au client de son intention de procéder à cette interruption. Le Distributeur propose d'amender 12.6 en y ajoutant les mots que j'ai indiqués dans mon texte ici. Alors en ajoutant les mots :

Et au paragraphe 3 du deuxième alinéa
s'il s'agit, dans ce dernier cas, d'un
client pour un abonnement d'usage
autre que domestique.

Alors l'effet de cet ajout-là c'est de faire en sorte que dans certains cas, il n'y en aura pas d'avis de huit jours. Ces cas-là jusque là ça allait bien, les cas en question quand on réfère au paragraphe 1 à 3 et 7 du premier alinéa de l'article 12.3, les cas qui sont visés là c'est des cas extrêmes là, des cas où le client fait défaut de respecter des ordonnances ou des choses là qui commandent une action immédiate, mais la modification qui est apportée maintenant alors qu'on veut ajouter :

Et au paragraphe 3 du deuxième alinéa
Bien le paragraphe 3 du deuxième alinéa de
l'article 12.3 en question, c'est l'hypothèse où on fait défaut de produire le dépôt en temps utile.

Alors nous ce qu'on suggère c'est d'ajuster

ce paragraphe 12.6 là avec les termes qu'on propose pour l'article 9.2, à savoir qu'effectivement le délai de huit jours francs ne s'applique pas dans les cas de retard à fournir le dépôt, mais prévoir plutôt, puis c'est notre deuxième alinéa, prévoir plutôt que dans ce cas-là, le cas prévu au paragraphe 3 du deuxième alinéa de l'article 12.3, bien le délai d'avis est celui qui est prévu au troisième alinéa de l'article 9.2 que j'ai suggéré, c'est-à-dire le délai de dix jours ouvrables francs.

De sorte que et je le précise dans le texte suggéré ici, de sorte que l'avis de l'intention d'interrompre le service, puisse être donné par le Distributeur en même temps qu'il fait sa demande de dépôt parce qu'à 9.2 on dit seulement bien là le Distributeur fait une demande de dépôt puis il donne un délai pour le produire le dépôt, mais ça oblige personne à indiquer que si le dépôt n'est pas fourni, il peut y avoir interruption de courant. Alors puis par contre Hydro-Québec elle, elle est désireuse de s'assurer qu'on n'ajoutera pas au délai par-dessus délai. Alors de façon à ne pas ajouter délai par-dessus délai, tout en s'assurant que le client va être informé des

conséquences de la non-fourniture du dépôt, bien c'est celle que je suggère ici, à savoir que le Distributeur en même temps qu'il demande un dépôt puisse, s'il ne le fait pas ça va être son problème, mais qu'il puisse informer le client qu'à défaut de fournir le dépôt dans le délai en question, il va pouvoir interrompre le service de l'électricité.

Le Distributeur dans les modifications qu'il suggère prévoit que l'avis doit être envoyé par tout moyen permettant de faire la preuve de son envoi je crois, bien il me paraîtrait important qu'ici encore on parle plutôt d'un moyen qui puisse permettre de faire la preuve de la réception de l'avis, parce que c'est toujours la réception de l'avis qui est importante dans ces matières-là. C'est certain que si le Distributeur utilise un huissier parce que le cas lui paraît tellement grave puis c'est d'ailleurs la raison de toutes ces modifications-là qu'il demande, bien s'il envoie un huissier on va l'avoir la preuve de la journée de réception. C'est quand le huissier va être passé, livrer son avis.

De la même façon s'il envoie par courriel et puis qu'il y a un signal de réception de l'avis

R-3708-2009
16 décembre 2009

PLAIDOIRIE
AQCIE/CIFQ
- 140 - Me Pierre Pelletier

à l'autre bout. Enfin il y a différentes façons, mais l'important ce n'est pas qu'on puisse prouver qu'on a envoyé un avis. L'important c'est qu'on puisse prouver que l'avis a été reçu.

12 h 12

Alors, d'où les suggestions qui sont faites à la page 5 de mes notes.

Le Distributeur ne faisait pas de proposition ou de recommandation sur le troisième sujet dont je veux vous entretenir, celui du taux d'intérêt versé sur les dépôts. La suggestion vient de nous. On pense que dans le contexte où le Distributeur fait ses demandes nouvelles à l'égard des dépôts, bien, il devient approprié de revoir le traitement qui est fait de ces dépôts-là.

Et le traitement qui est fait de ces dépôts-là, je vous donne les références aux différents articles ici. Le traitement qui est fait de ces dépôts-là pour le moment, c'est le suivant. Un client quelconque, que ce soit un montant de trois cents piastres (300 \$) au résidentiel, de trois mille piastres (3 000 \$) au petit commercial ou de trois cent mille piastres (300 000 \$) ou de trois millions (3 M\$) au niveau de la Grande entreprise, ce montant-là est versé au

Distributeur.

Le Distributeur peut en faire ce qu'il veut, il n'y a pas de disposition dans les Conditions de service qui prévoit que le Distributeur doit mettre ça dans un compte en fidéicommiss spécial, comme c'est le cas, par exemple, pour Gaz Métro. Puis, je peux comprendre pourquoi c'est comme ça.

Lorsque, dans le cas de Gaz Métro, on a prévu que l'argent devait être déposé dans un compte en fidéicommiss, c'est il y a bien des années alors qu'on ne pouvait pas présumer que Gaz Métro présenterait la solvabilité que présente Hydro-Québec. Hydro-Québec ayant la solvabilité qu'on lui connaît, c'est sûr qu'on n'a pas besoin d'exiger d'elle qu'ils mettent les sommes dans un compte en fidéicommiss. Quand quelqu'un va vouloir récupérer son dépôt de trois cent mille (300 000 \$), de trois millions (3 M\$) ou de trois cents piastres (300 \$), l'argent va être là.

Mais, comme il n'y a pas d'obligation de mettre ça dans un compte spécial, ça veut dire qu'Hydro-Québec en fait ce qu'elle veut, et si elle en fait ce qu'elle veut du montant de disons quarante-cinq millions (45 M\$), pour reprendre le

chiffre qui était mentionné par un témoin d'Hydro-Québec, bien, ça peut vouloir dire pour elle simplement un besoin moindre, même en termes d'emprunt.

Et ce qui nous a amenés à nous dire que, dans le fond, ce qui serait correct, ce serait d'essayer de trouver un mode de calcul des intérêts qui à la fois ne serait pas exorbitant pour le Distributeur, mais en même temps ne serait pas quelque chose d'absolument insuffisant pour le client.

Le client, lui, qui est amené à faire son dépôt de trois millions (3 M\$), il faut qu'il l'emprunte l'argent là. S'il emprunte l'argent, il l'empruntera pas à zéro virgule quatre pour cent (0,4 %). Il va aller sur les marchés par les temps qui courent, même si les taux d'intérêt sont bas, il va l'obtenir à un certain taux qui ne sera certainement pas inférieur au coût du capital prospectif d'Hydro-Québec parce que les taux d'intérêt chargés sur des sommes avancées aux entreprises comme ça, bien, ils vont en fonction de la cote de crédit des entreprises. Et puis, je n'en connais pas une, moi, une entreprise au Québec dont la cote de crédit soit meilleure que celle d'Hydro-

Québec.

Alors, déjà dans le tarif il existe une référence à ce taux-là. C'est dans le cas... c'est à l'article... Ah! Le voilà. Alors, c'est à l'article 16. 5 des Conditions de service. C'est la seule place où j'ai retrouvé référence à ce genre de taux-là.

Alors, à l'article 16.5 des Conditions de service, on prévoit que dans le cas où quelqu'un demande un raccordement qui excède une certaine longueur, Hydro-Québec peut exiger qu'il paye un montant. Le montant peut être élevé. D'ailleurs, on a vu des cas où ça pouvait être vingt (20 000 \$), trente mille (30 000 \$), peu importe.

Alors, de sorte qu'on a prévu dans les Conditions de service qu'il y avait deux possibilités. Ou bien le client fait son paiement « up front », paiement comptant maintenant, ou bien il peut payer en un certain nombre de versements, je crois que c'est trente (30).

Et ce que prévoient les Conditions de service, à ce moment-là, c'est que le client paye à Hydro-Québec quel taux? Bien, il paye le taux qui est prévu à l'article 12.5 des Tarifs et conditions, c'est-à-dire le taux du capital

prospectif d'Hydro-Québec. Il est fixé dans les Tarifs et conditions, hein! C'est à l'article 12.5.

Actuellement, il est de cinq virgule six huit sept pour cent (5,687 %). L'année prochaine, il va être différent. Mais, je pense que ce qui serait « fare » pour tout le monde, c'est que le client... Ce qu'on demande au client, dans le fond, c'est de pouvoir bénéficier d'une protection.

Théoriquement, dans un monde idéal, le client donnerait une protection à Hydro-Québec qui ne devrait rien lui coûter. Mais, malheureusement, la vie ne marche pas de même, ça lui coûte quelque chose.

Alors, ce que reçoit Hydro-Québec de son côté, c'est une protection pour sa créance. Ça a une certaine valeur. Par ailleurs, il reçoit de l'argent dont il peut disposer, qu'il peut placer. Et je pense que ce qui serait « fare » ou équitable, c'est que le client reçoive d'Hydro-Québec le même taux qu'Hydro-Québec exige de ses clients lorsqu'il leur avance de l'argent ou leur fait crédit.

(12 h 18)

Le quatrième point, la répartition des coûts et les ajustements tarifaires différenciés. Vous le voyez

par la longueur de mon texte, mon enthousiasme pour plaider ces choses-là se compare peut-être à celui manifesté par mon collègue Fraser. C'est peut-être parce que, comme lui, j'ai déjà eu l'occasion de plaider ces choses-là abondamment et également avec beaucoup de conviction.

Il y a des centaines de pages dans le dossier sur cette question-là de traitement de ce que monsieur Knecht a appelé, au grand désarroi d'Hydro-Québec, des « stranded costs » ou des coûts échoués. Il y a une preuve qui a été produite par monsieur Co Pham qui est abondante. Il y a des rapports d'expertise qui ont été produits par monsieur Knecht. Il y a des demandes de renseignements qui ont été faites à ce sujet-là. Chacun des intervenants, et je parle des personnes, monsieur Co Pham, monsieur Knecht ou monsieur Côté pour le Distributeur, ont eu l'occasion de faire valoir leur vue sur les avantages et les inconvénients que crée la situation actuelle, que pourraient apporter les recommandations qui sont proposées, j'ai aucunement l'intention de m'improviser super expert, je vais vous laisser ce soin-là, et d'ajouter sur ce qui a été dit à ce sujet-là.

Sauf, cependant, peut-être pour vous signaler que dans le fond on se retrouve avec une problématique qui n'est pas nouvelle dans le dossier en ce sens que la Régie, déjà dans sa décision de l'an dernier, avait fait état du fait qu'elle constatait le problème, qu'elle avait elle-même tendance effectivement à considérer que les coûts en question tendaient à se rapprocher de la notion de coûts échoués, que le traitement de ces éléments-là, les coûts de la revente et puis le coût de TCE devaient être examinés de façon séparée. Et c'est ce que les gens ont fait du côté de UC d'une façon qui, évidemment, nous paraît absolument pas acceptable, et également du côté de monsieur Knecht d'une façon, je ne vous surprendrai pas, qui, elle, nous paraît acceptable.

Mais dans le fond il n'y a que le Distributeur pour répéter cette année qu'il n'y a pas vraiment de problème. Tout en ayant opposé un refus année après année à l'adoption de la méthode, et maintenant que la méthode est adoptée, ce que le Distributeur nous dit c'est « on l'a adoptée, appliquons-la, et puis appliquons-là peu importe les circonstances ». Et en fait, ce que monsieur Knecht, et je ne pense pas qu'il soit contredit par

ses collègues sur ce sujet-là, c'est que la méthode elle n'est tout bonnement pas applicable au genre de coûts dont il s'agit, de sorte qu'il faut trouver une solution.

La solution que propose monsieur Knecht, qui est l'équivalent, je ne me souviens pas qui l'a signalé, c'est peut-être Hydro-Québec ou c'est peut-être monsieur Co Pham, de l'utilisation d'un facteur d'utilisation. Hydro-Québec nous dit « bien non, vous ne pouvez pas recourir à un FU pour la détermination de la répartition de ces montants-là, vous l'avez déjà refusé, Régie, lorsqu'on vous proposait la méthode globale ».

Bien, je vous soumets que ce n'est pas parce que la Régie a préféré la méthode horaire, qu'elle a jugée plus précise que l'autre, qu'elle doit absolument refuser de considérer le recours à une approche plus globale si c'est la seule au fond qui est équitable et qui permette de s'adresser à la problématique à laquelle on fait face.

Il faut que j'ajoute un mot à propos d'un élément qui a été mentionné en passant par maître Fraser, non pas cette fois-ci à l'égard de la répartition des coûts mais à l'égard des augmentations tarifaires différenciées. Ce qu'il

R-3708-2009
16 décembre 2009

PLAIDOIRIE
AQCIE/CIFQ
- 148 - Me Pierre Pelletier

nous dit c'est « méfiez-vous des gens qui vous proposent un ajustement pour s'assurer qu'il y ait atténuation de l'interfinancement ». Bien, j'attirerais votre attention d'abord sur la décision D-2007-12, c'est à la page 94. La décision où la Régie a décidé :

À compter de la demande tarifaire de 2008, le Distributeur pourra proposer des ajustements tarifaires différenciés par catégorie de consommateurs, chacun d'eux reflétant l'évolution des coûts attribuables à la catégorie correspondante.

12 h 23

La Régie n'a pas dit l'augmentation des coûts l'année passée, la Régie référerait à l'évolution des coûts attribuables aux catégories. C'est sûr que depuis que cette décision-là a été rendue, il n'y en a pas eu d'augmentation tarifaire différenciée pour différentes raisons. Et il reste que, pendant ces années-là, puis la preuve en a été faite devant la Régie à chaque année. Elle l'a encore été cette année. De sorte que, pendant ces années-là, il y a eu accroissement de l'interfinancement constaté à l'époque de la décision que je

viens d'évoquer.

C'est certain que si, au moment de rendre une décision en matière de tarification différenciée, la Régie doit se dire, je vais m'en tenir seulement à l'évolution des coûts cette année, bien, ça va l'amener dans toutes sortes de directions. D'abord, après avoir, pour différents motifs encore une fois s'être abstenu de le faire dans les dernières années, alors que c'est les coûts du résidentiel qui augmentaient, bien, là, cette année, elle le ferait, et puis alors dans un contexte où c'est sur les coûts de l'industriel qui augmentent.

Mais on ne pourrait pas se retrouver dans un système où le hasard ferait qu'il y ait une augmentation sur telle catégorie ou telle autre catégorie simplement parce que cette année, on croit approprié d'appliquer des augmentations ou des ajustements différenciés.

Alors, dans ce sens-là, je ne pense pas qu'il y ait quoi que ce soit d'incompatible avec l'article pertinent de la Loi sur la Régie ni avec la décision de deux mille sept (2007) de faire ce que monsieur Knecht a fait dans ce dossier-ci, c'est-à-dire faire une suggestion visant non pas à

atténuer l'interfinancement, mais à atténuer, si on veut prendre le même mot, à atténuer l'accroissement de l'interfinancement.

Les sorties d'actifs et les frais d'exploitation. Nos clientes ici réitèrent les recommandations de leur analyste quant aux différents éléments relatifs aux coûts qui ont été faits, et notamment quant à la mise en conformité ou quant aux sorties d'actifs qui sont liés à la mise en conformité aux IFRS.

Je vais vous dire un mot de cet aspect-là parce que s'il est vrai que la preuve n'a pas été parfaitement concluante sur la question des retraits d'actifs estimés à vingt millions (20 M\$) en lien avec les IFRS, je pense qu'on peut néanmoins en conclure que selon toute vraisemblance, il n'y aurait pas eu corroboration à l'égard des actifs en cause avant bien des années, et je ne peux même pas imaginer quelle année ça aurait pu être.

Ça ne serait jamais venu dans un avenir prochain n'eut été du passage aux IFRS parce que l'absence de corroboration à l'égard des actifs en question était sans effet sur le plan financier, comme ça nous a été expliqué par les témoins du

Distributeur. De sorte que, étant sans effet sur le plan financier, bien, il n'y avait pas d'intérêt immédiat à le faire d'autant plus, nous explique-t-on, que les vérificateurs d'Hydro-Québec étaient d'accord avec le fait qu'il n'y avait pas lieu de procéder à la corroboration des actifs en cause.

De sorte que, finalement, les recommandations que monsieur Trahan fait visant à reporter cette question-là dans le dossier 3703 ou dans le dossier qui va suivre, 3703, me paraît tout à fait pertinente. C'est une question qui fait partie de la problématique générale du passage aux IFRS. C'est une question qui, normalement, ne serait pas présentée dans ce dossier-ci n'eut été des IFRS.

Et si, comme le dit maître Fraser, il n'est pas généralement approprié de pelleter les coûts par en avant, bien, je vous soumets qu'il n'est pas non plus approprié de courir après les coûts comme paraît le faire le Distributeur, tant dans le dossier 3703 où il veut devancer le changement de méthode que dans ce dossier-ci où il préconise de faire des ajustements qui autrement ne se présenteraient pas.

Ce sont les propos que j'avais à vous

adresser. Et je crois que, malheureusement, ma prévision n'a pas été meilleure que ne l'est généralement celle des économistes. Je m'en excuse.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Pelletier. Peut-être des petites questions de clarification. À votre page 6 de votre plaidoirie, juste m'assurer, parce que vous faites référence à 16.5, mais deuxième paragraphe vous parlez de 12.5. Est-ce que c'est 16.5 qu'on devrait voir là comme numéro d'article?

Me PIERRE PELLETIER :

C'est parce qu'il est fixé... c'est parce qu'il y a les deux séries de disposition, là. Il y a d'une part les conditions de service auxquelles on n'a pas arrêté de référer dans ce dossier-ci.

LE PRÉSIDENT :

Ah, les conditions de service.

Me PIERRE PELLETIER :

Oui. Et dans les conditions de service, on réfère aux Tarifs et conditions pour la détermination du taux dont je vous entretenais. Puis c'est l'article 12.5 de...

LE PRÉSIDENT :

Parfait.

Me PIERRE PELLETIER :

... cet autre document.

LE PRÉSIDENT :

Puis à votre article, suggestion texte pour l'article 12.6, normalement, cet article-là s'adresse à toute la clientèle Hydro-Québec dont la domestique?

Me PIERRE PELLETIER :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Là, la Régie va... Vous ne demandez pas de modification ou d'impact sur la clientèle domestique?

Me PIERRE PELLETIER :

En fait, la clientèle domestique n'a pas été une préoccupation pour moi en écrivant ça. Il est certain, il est certain que je ne réclamerais pas pour les grandes entreprises un traitement plus favorable que celui qui est adressé à la clientèle domestique. Alors, si la formulation que je suggère risque d'avoir cet impact-là, bien, il faudrait l'ajuster. Mais si, par contre, c'est une amélioration pour la clientèle domestique aussi, bien, tant mieux.

Me LISE DUQUETTE :

Toujours sur vos propositions de modification. Vous

R-3708-2009
16 décembre 2009

PLAIDOIRIE
AQCIE/CIFQ
- 154 - Me Pierre Pelletier

proposez dans les trois textes, là, la preuve, bon,
suivant la réception...

Me PIERRE PELLETIER :

Oui.

Me LISE DUQUETTE :

... de l'avis. Puis je comprends votre
préoccupation de ne pas perdre des journées, parce
que l'avis se trimbalerait en transport entre le
Distributeur et votre client. Je pourrais
comprendre également la préoccupation, parce que,
là, on parle souvent d'une situation où
l'entreprise est en difficulté où il pourrait y
avoir personne pour prendre réception de l'avis, ce
qui pourrait allonger indûment le délai. Alors, je
me demandais si ça vous conviendrait si on parlait
de livraison, prendre livraison ou il y aurait en
fait la preuve de livraison?

Me PIERRE PELLETIER :

Je n'ai aucun problème avec ça. Ça me paraît un
accommodement tout à fait raisonnable.

LE PRÉSIDENT :

Donc, la Régie n'a pas d'autres commentaires ou de
questions pour vous, Maître Pelletier.

Me PIERRE PELLETIER :

Je vous remercie beaucoup de votre attention.

R-3708-2009
16 décembre 2009

PLAIDOIRIE
AQCIE/CIFQ
- 155 - Me Pierre Pelletier

LE PRÉSIDENT :

Nous vous remercions beaucoup. Il est midi trente (12 h 30). Nous allons prendre la pause lunch. De retour à treize heures trente (13 h 30) avec maître Hamelin d'EBMI. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

13 h 30

LE PRÉSIDENT :

Rebonjour, Maître Hamelin.

Me PAULE HAMELIN :

Bonjour.

LE PRÉSIDENT :

Nous sommes prêts à vous écouter.

PLAIDOIRIE PAR Me PAULE HAMELIN :

Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les régisseuses. Paule Hamelin pour Énergie Brookfield Marketing. Alors mon collègue, Maître Fraser, a commencé avec une citation. Alors il a mis un peu la barre, je dirais à la blague la barre haute. Il a commencé raide. Alors on a dû faire certains efforts pour essayer d'être à la hauteur. Alors je vous suggère le proverbe suivant et c'est toujours, et la citation c'est un vieux proverbe chinois,

c'est toujours bon :

Les vérités qu'on aime le moins à apprendre sont celles qu'on a le plus d'intérêt à recevoir.

Alors sur ce je commence ma plaidoirie, c'est ce qu'on dit « food for thought ». Alors je vais traiter deux grands sujets, tout d'abord la question de la prévision de la demande et ensuite la question des surplus et la gestion des approvisionnements.

Je vais terminer avec certains points que j'appellerais commentaires additionnels. Je vais revenir un petit peu sur des commentaires qui ont été exprimés par monsieur Raphals et aussi la question des régimes de rémunération variable.

Alors je commence, tout d'abord peut-être à titre introductif pour vous rappeler que EBMI c'est un fournisseur de produits énergétiques. C'est effectivement une contrepartie qui fait affaire avec HQD, on l'a également indiqué que c'était un client important dans le domaine du transport. On est intervenu à plusieurs reprises dans les dossiers de la Régie dans les dernières années pour justement essayer de promouvoir un marché qui est plus ouvert, plus transparent et plus compétitif.

Dans les dernières interventions, on a aussi été alerté par la question des surplus comme vous le savez et c'est un sujet qui nous tient à coeur. Et on pense qu'il y a une corrélation à faire avec un marché qui serait plus compétitif, plus ouvert et des meilleurs prix pour l'ensemble de la clientèle.

Alors j'aborde tout d'abord mon premier point qui est celui de la prévision de la demande. EBMI a considéré cet aspect-là puisque naturellement une mauvaise prévision peut avoir un impact au niveau des surplus et quand on dit surplus bien à ce moment-là ça veut dire gestion adéquate de ceux-ci. Ça veut dire pour la position d'EBMI généralement de faire plus de revente et nous ce qu'on recommande à ce niveau-là et j'y reviendrai dans le deuxième sujet, c'est naturellement peut-être plus d'appels d'offres et des transactions bilatérales avec l'ensemble des contreparties.

On a abordé cette question-ci de la prévision de la demande parce qu'on a été alerté et je pense qu'on n'a pas été les seuls au niveau de l'évolution à la baisse des prévisions pour deux mille neuf (2009) et pas juste pour deux mille neuf

(2009), on a quand même constaté depuis plusieurs années certains écarts importants au niveau des prévisions, des besoins et des réels.

Dans sa preuve, je vous réfère à la pièce HQD-2, Document 2, page 7, le Distributeur a modifié sa prévision de demande pour deux mille neuf (2009) à la baisse comme vous le savez de sept point un térawattheures (7,1 TWh).

Dans notre preuve et je vous réfère, c'est la pièce C-7-5, à la page 4, vous vous souviendrez qu'on a fait un tableau avec tous les différents dossiers où la question de la prévision de la demande a été discutée et j'en conviens avec mon confrère il y a eu plusieurs dossiers et ce qu'il vous a mentionné tout à l'heure c'était pas mal l'ensemble de ce qui se retrouvait dans ce tableau-là. Mais je constate et c'est le constat que l'on a fait qu'il y avait quand même des écarts de prévision importants qui s'y retrouvaient.

Et également et ça paraît aussi du graphique qui suit, une surestimation donc des grandes variations qui des fois prédatent même la question de la conjoncture économique actuelle.

On vous a également mentionné dans le même rapport, c'est à la page 5, que depuis deux mille

trois (2003), en fait depuis les prévisions deux mille trois (2003) le Distributeur avait réduit ses prévisions de vente de près de quinze térawattheures (15 TWh) pour deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010) et deux mille onze (2011), ce qui est plus que son volume d'approvisionnement postpatrimonial.

Et mon collègue tout à l'heure a indiqué au départ en plaidoirie qu'il en avait les jambes coupées, ça lui sciait les jambes. Bien de notre côté quand on regarde des montants comme quinze térawattheures (15 TWh) pour deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010) et deux mille onze (2011), c'est pas mal plus ça nous qui nous scie les jambes.

Et je pense que les intervenants peuvent donc, à juste titre, questionner la prévision de la demande et donc vérifier là la méthodologie, puis comment ça se fait.

De façon plus spécifique au niveau de la demande industrielle, ce que l'on voit aussi dans la preuve du Distributeur c'est que quand on considère les clients du tarif L et quand on considère les contrats spéciaux, on arrive à une baisse de sept point quarante-sept térawattheures

(7,47 TWh) pour l'année deux mille neuf (2009).

Donc ce que je vous soumetts c'est que d'un côté on note des écarts importants constatés depuis quelques années.

13 h 35

On note également une baisse en deux mille neuf (2009) pour le tarif L et les contrats spéciaux. Mais de l'autre côté, ce qu'on vous dit pour deux mille dix (2010), c'est que l'on prévoit une hausse de trois point vingt-neuf térawattheures (3,29 TMh) au niveau des ventes du tarif L. Alors, ça fait en sorte que l'on se questionne.

Et je pense, à juste titre, surtout dans le contexte naturellement de les... le contexte économique actuel et aussi dans le contexte de certaines industries qui sont peut-être plus à risque que d'autres. Et j'ai en tête les pâtes et papiers, même en considérant la reprise au niveau de Bowater.

Et j'ai fait l'exercice un peu de revenir à la base, à la preuve, et ce que le Distributeur nous donne comme informations au niveau de ces deux informations-là, tant au niveau du tarif L que pour les contrats spéciaux. Et c'est à la pièce HQD-2, Document 2. Et on dit essentiellement à ce niveau-

là, au niveau du trois mille deux cent quatre-vingt-treize gigawattheures (3 293 GWh) au tarif L, bon, puis je vais citer :

Reprise graduelle anticipée dans les secteurs des pâtes et papiers, de la sidérurgie, de la chimie et dans les mines après une année 2009 marquée par les fermetures temporaires et les arrêts de production.

Pour ce qui est des contrats spéciaux, ce qu'on indique, c'est :

Décroissance de 412 GWh aux contrats spéciaux s'expliquant par une provision générique prise pour couvrir les risques de fermeture de 2010, compensée partiellement par une reprise anticipée après les fermetures importantes de 2009.

Alors, moi, quand je lis ça, je comprends de la preuve qui est au dossier que, pour deux mille dix (2010), pour ce qui est des contrats spéciaux, c'est clair qu'on indique qu'il y a une provision générique. Sauf que, moi, quand je lis ça, je ne vois pas nécessairement que, pour ce qui est du tarif L, on en prévoit une.

Et d'ailleurs, j'ai noté que la Régie s'est, premièrement aussi, posée la question entre les contrats spéciaux et ce qu'on prévoit pour le tarif L. Elle a d'ailleurs posé des questions au Distributeur à ce sujet-là. Elle mentionnait que, bon, il y avait, d'une part, la décroissance des contrats spéciaux et, d'autre part, la croissance de neuf pour cent (9 %) des ventes au tarif L.

Et je vous réfère à la pièce HQD-13, Document 1, page 13. c'est une DDR de la Régie. La première question, c'était justement :

Eu égard à la conjoncture actuelle et au traitement des contrats spéciaux par le Distributeur, veuillez justifier l'ampleur de la croissance prévue au tarif L de l'ordre de 9 %.

Bon. Là vous avez la réponse au niveau des années deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009).

Vous avez également :

Pour 2010, la prévision du Distributeur intègre une reprise somme toute graduelle et incomplète de 3.3 TWh.

On indique ensuite, bon :

La croissance des ventes au tarif L

diffère de celle prévue pour les
contrats spéciaux compte tenu du
risque pris en compte pour ceux-ci.

Je pense que ça confirme, à ma lecture, que les
contrats spéciaux, il y a effectivement une
provision qui est prévue, mais je ne suis pas
nécessairement réconfortée pour ce qui est du tarif
L.

La Régie allait... demandait justement la
question ensuite à 7.2 au niveau des contrats
spéciaux, elle demandait au... pas au Transporteur,
au Distributeur : veuillez nous dire quel est le
montant de cette provision-là? C'est quoi votre
méthode? Dans la réponse, le Distributeur indique :
la provision est de 1.5. Ils expliquent un peu la
raison pour laquelle ils mentionnent ça. Mais, je
vous soumettrai que je ne comprends pas
nécessairement d'où sort le un point cinq
térawattheures (1.5 TMh) qui est suggéré en termes
de provision. Et je vous avouerai qu'à part la
phrase :

Cette quantité a été déterminée en
fonction d'installations de taille
moyenne susceptibles de fermer en
2010.

Je n'ai pas beaucoup d'idée de la méthode qui est employée pour arriver à ce montant-là.

La Régie ensuite, sur la question des provisions génériques pour les contrats... en fait, pour le tarif L indiquait : est-ce que vous appliquez d'autres provisions génériques? Et :

Le cas échéant, veuillez indiquer pourquoi le Distributeur n'applique la provision que pour une catégorie tarifaire.

C'est-à-dire, elle avait d'après moi en tête les contrats spéciaux. La réponse du Distributeur est la suivante :

Le Distributeur utilise des provisions génériques au secteur industriel. Dans un contexte économique difficile, général ou spécifique à une industrie, le Distributeur évalue les risques de rationalisation et utilise les provisions pour refléter ce contexte économique dans sa prévision des ventes au secteur industriel. Les catégories tarifaires en question sont le tarif L et les contrats spéciaux pour la Grande entreprise et les

tarifs G et M pour la PME
industrielle.

Je vous soumettrai que c'est une réponse bien générale et, de façon spécifique, même si monsieur Nadeau, pour deux mille neuf (2009) - et je vous référerai à son témoignage - a clairement indiqué que, pour le tarif L, il y avait effectivement une provision qui était appliquée. Pour ce qui est de deux mille dix (2010), je ne sais pas ce qui en est.

Et le point qu'on essaie de faire à ce niveau-là, c'est qu'il y aurait clairement un avantage pour les intervenants et, je dirais à la limite, pour la Régie qui a posé ces questions-là, d'avoir, de façon plus précise, est-ce que, oui ou non, il y a des provisions qui s'appliquent, et avoir la méthodologie qui sous-tend la réflexion du Distributeur en ce sens-là.

Relativement aux commentaires ou pour ce qui se passe en deux mille neuf (2009) par rapport au témoignage de monsieur Nadeau, je vous réfère à l'audience du neuf (9) décembre deux mille neuf (2009). C'était le Volume 3 à la page 129.

(13 h 41)

Ces mêmes passages-là nous expliquent qu'au

niveau de la prévision court terme Grandes entreprises, monsieur Nadeau l'a expliqué, essentiellement c'est de l'information qui provient de délégués commerciaux. Et il a clairement indiqué également que les délégués commerciaux ne diront pas nécessairement au Distributeur « bien on va fermer l'année prochaine » ou « on pense faire faillite l'année prochaine ». Alors c'est clairement pas des informations que le Distributeur reçoit de ses délégués commerciaux. Les délégués commerciaux n'ont pas, pas qu'il reçoit des délégués commerciaux mais du client, pardon. Naturellement, aussi ce n'est pas une analyse que le client va donner aux délégués commerciaux. Donc c'est un état de la situation et c'est son « best of » pour l'année prochaine.

Je vous sou mets également que monsieur Fontaine qui est, soit dit en passant, le seul expert en prévision de la demande qui a été reconnu dans le présent dossier. Dans son rapport C-4.6, a fait également la démonstration des écarts importants au niveau de la prévision des ventes industrielles. Je vous réfère à la page 4, et je pense que, tout comme nous, il a constaté une décroissance importante des ventes de la base

industrielle composant le tarif L. Et là c'est quand il vous mentionne, je lisais à la page 4, qu'au niveau de son analyse que la prévision des ventes industrielles de deux mille neuf (2009) est en baisse de dix-neuf point huit térawattheures (19,8 TWh) et que, quant à la prévision des ventes industrielles pour l'année deux mille dix (2010), celle-ci est en chute de dix-huit point six térawattheures (18,6 TWh) par rapport à la prévision d'août deux mille trois (2003), ce qui représente quatre virgule trois fois la production annuelle de Bécancour.

Alors ce qu'on vous dit c'est qu'on vous réfère également à notre rapport C-7.5 où on a quand même fait une analyse statistique de l'aspect des industries du tarif L. On a également pris connaissance du rapport d'Emploi-Québec. Et de façon générale, ce qu'on mentionne c'est que, et c'est nos conclusions là-dessus, qu'on constate que le domaine de la fabrication du papier est celui qui a connu la plus forte décroissance depuis dix-neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997), que c'est un secteur qui, selon l'étude que l'on a analysée, serait également en baisse de production jusqu'en deux mille douze (2012). Et c'était une analyse qui

prédatait également la conjoncture économique. La difficulté de la conjoncture économique constatée.

Monsieur Fontaine indique également dans son rapport, et ça c'est important, je vous réfère aux pages 7 et 8, que le Distributeur avait déjà reconnu dans le dossier R-3648-2007 la difficulté de correctement prévoir les ventes industrielles. Et c'était une réponse à une question du ROEE. et je pense qu'il est important de reprendre le passage que vous allez retrouver dans le rapport de monsieur Fontaine où le Distributeur disait ce qui suit :

Pour le secteur industriel, le Distributeur convient que la prévision présente un biais statistiquement significatif de surestimation de la demande d'électricité pour les horizons trois à huit ans.

Ce n'est pas moi qui le dis, c'est le Distributeur.

La présence de ce biais s'explique par la méthode des prévisions et par le type de clients visés par la prévision.

En effet, la consommation des projets d'implantation industrielle est

intégrée à la prévision à la date prévue du début du projet. Or, les retards dans le début de la construction et/ou de la montée en charge peuvent survenir entraînant ainsi un biais positif, une surestimation dans la prévision. Par ailleurs, étant donné l'impossibilité ou la difficulté de prévoir les fermetures d'entreprises, la consommation d'un client est maintenue jusqu'à ce qu'un avis de fermeture soit émis par le client. Le cas échéant, un biais est introduit dans la prévision. L'impact des grèves peut aussi entraîner une surestimation puisqu'elles sont difficiles à prévoir.

Donc, à la lumière de tout ça on constate donc que des dernières années il y a des écarts importants. Il y a, oui effectivement, la conjoncture économique actuelle, mais il n'y a pas eu encore nécessairement de très très grandes reprises. Et on a vu qu'il y a effectivement, selon nous, une problématique sectorielle associée à l'industrie

des pâtes et papiers. Pour toutes ces raisons-là, EBMI est d'avis que le Distributeur surestime les ventes du tarif L.

Avant de terminer sur ce point-là, je voudrais juste rappeler quelque chose qui est assez fondamental. C'est le Distributeur qui a le fardeau de la preuve au niveau de la prévision de la demande. C'est le Distributeur qui est l'entité qui est réglementée. Ce n'est pas, naturellement, EBMI, ce n'est pas les intervenants, c'est lui qui, dossier après dossier, doit vous convaincre de la justesse de la prévision de la demande. Alors c'est lui qui a le fardeau de la preuve.

Quand on vient vous dire c'est facile, on critique, on prend des données contemporaines et, après ça, bien on vient dire du mal de notre très bonne et charmante prévision de la demande. Ce que je vous dis c'est que les intervenants dans le dossier, oui effectivement, utilisent les données contemporaines et, à juste titre, critiquent ce qu'ils voient et les écarts qu'ils ont constatés depuis les dernières années. Ce n'est pas aux intervenants à faire une analyse de la prévision de la demande. Ce n'est pas aux intervenants à faire une étude comparative. C'est au Distributeur de

vous convaincre qu'il a la meilleure méthode et que c'est lui qui, parce que c'est lui qui vient devant vous pour justifier les revenus requis, c'est lui qui doit faire cette démonstration-là.

À ce niveau-là, on a tenté justement de discréditer la position de EBMI. Ce que je veux juste vous mentionner, et j'anticipe un peu peut-être la position de mon confrère là-dessus peut-être en réplique. Monsieur Cormier de EBMI a une formation académique et, comme il vous l'a dit, il est économiste de formation.

13 h 47

Il a déjà travaillé en matière de prévision. Il a mentionné pour le Conference Board. Il a également travaillé pour la Régie, EBMI et Gaz Métro toujours dans des contextes où les questions de prévision pouvaient être en jeu. On s'est appuyé sur une analyse statistique et un rapport qui est produit à notre étude qui n'a pas été contredit.

On vous a également dit qu'on avait une connaissance, et une certaine, et j'avoue, une connaissance générale des domaines des pâtes et papiers. Mais on vous a également dit que Énergie Brookfield Marketing est une entité qui possède et investit des sommes importantes dans ce domaine-là.

D'un autre côté, je ne pense pas que la preuve du Distributeur est à l'effet que, on vous a soumis des analyses plus spécifiques, les nôtres, en matière du domaine des pâtes et papiers. De même, je ne pense pas qu'on a fait la preuve de l'existence de sondage spécifique par rapport à cette industrie-là dans le cadre de ce dossier-ci.

Alors, c'était un petit peu l'objectif de l'objection que j'avais faite quand maître Fraser a posé des questions à l'expert monsieur Fontaine là-dessus. Et quand il vient vous dire en plaidoirie, on a la meilleure information ou on fait des sondages, on fait... Je pense qu'il faut faire attention de faire la démonstration dans chacun des dossiers que, effectivement, la preuve, elle est là, elle est dans ce dossier-là, et qu'elle démontre que la prévision est correcte.

Alors, au niveau des recommandations de EBMI sur la question de la prévision. Ce qu'on vous propose, c'est une modélisation plus fine de l'environnement dans lequel les industries évoluent. Et, là, on vous avait suggéré peut-être... les renseignements qu'on a demandés en demande de renseignements, c'est-à-dire de séparer par industrie le tarif L pour voir ce qui se passe

dans le temps est, selon nous, une information qui est pertinente, et je pense que ça rejoint une des recommandations également de monsieur Fontaine.

On vous a indiqué que ce serait intéressant d'avoir un balisage avec des prévisionnistes indépendants. On pourrait de cette façon-là valider les prévisions du Distributeur et avoir comme troisième recommandation des indicateurs de performance pour déterminer de façon plus juste les performances du Distributeur.

En passant, nous sommes également d'accord avec les autres recommandations qui sont suggérées par l'expert, monsieur Fontaine. D'ailleurs, je notais que monsieur Nadeau, au niveau de certaines des recommandations qui étaient demandées par monsieur Fontaine, et je vous réfère aux notes sténographiques du neuf (9) décembre deux mille neuf (2009), c'est le volume 3 page 130, que le Distributeur procédait déjà, je pense qu'en deux mille neuf (2009), il a parlé de mensualisation. Donc, il procédait déjà à ces genres de suivi-là.

Je pense que ça ne serait pas tellement difficile de demander au Distributeur, s'il le fait déjà, de fournir à ce moment-là l'information. Et je veux juste mettre entre parenthèses juste un

petit peu au niveau de l'allégement réglementaire parce que ça a été justement une question, Monsieur le Président, que vous avez eue au niveau de dire, bien, est-ce que, je pense que monsieur Fontaine a expliqué ce qu'il demandait, ce n'était pas nécessairement une réouverture du dossier tarifaire, mais ça m'amène à juste vous faire le commentaire suivant en matière d'allégement réglementaire.

Pour nous, l'allégement réglementaire, c'est aussi, et je pense s'assurer qu'éventuellement il y a peut-être moins de temps d'audience qui soit consacré à chacun des dossiers. Pour se faire, ça nécessite selon nous peut-être plus d'informations, plus de détails, plus de rencontres, une plus grande transparence à ce niveau-là.

Je pense que si on transmettait plus d'informations et qu'il y avait peut-être plus de rencontres entre le Distributeur, ou que ce soit encore dans les dossiers du Transporteur et les intervenants, on pourrait peut-être justement faire en sorte qu'il y aurait moins de temps d'audience devant la Régie sur certains des sujets. Et je ferme ici ma parenthèse au niveau de l'allégement

réglementaire.

La question de la prévision de la demande, et je vais terminer là-dessus, c'est un sujet qui est important, parce que, d'ailleurs monsieur Boulanger l'a mentionné en témoignage que, il parlait de un térawattheure (1 TWh) de moins à l'industriel, c'est vingt millions (20 M\$) de revenus de transport de distribution de moins. C'est quand il a témoigné le sept (7) décembre deux mille neuf (2009), volume 1 page 23.

C'est quand même des montants qui sont considérables. Je pense que monsieur Fontaine a également fait ce commentaire-là. Je pense qu'il parlait plus de... il parlait de vingt térawattheures (20 TWh). Entre deux mille trois (2003) et deux mille neuf (2009), il parlait de milliards, là. Et il a, je pense à juste titre, indiqué, bien, bien souvent les intervenants sont devant vous puis on vient dire, ah, il y a un million là qui n'est pas correct au niveau du revenu requis, il y a un autre million là. Mais, là, quand on parle de prévision de la demande, c'est quand même des sommes qui sont considérables et ça vaut la peine donc de s'y attarder.

Et d'ailleurs, c'est dans un dossier

tarifaire compte tenu que vous avez à déterminer le revenu requis que ça doit se faire. Dans un contexte de plan d'approvisionnement, on a toujours le problème que c'est aux trois ans. Et, là, quand on commence à regarder aux trois ans la prévision de la demande, des fois, on pourrait manquer le bateau.

13 h 55

Alors c'est important donc de considérer cet aspect-là.

J'aborde le deuxième point qui est la question des surplus et la gestion des approvisionnements. Alors à nouveau cette année on parle de surplus importants, on indique que c'est de l'ordre de dix térawattheures (10 TWh) et on considère que c'est inquiétant. Je vais paraphraser un petit peu le président, monsieur Boulanger, parce qu'il a indiqué en audience, ça m'a fait un petit peu, ça m'a un peu surpris, il mentionne bon c'est sûr qu'une fois qu'on a, on a géré, une fois qu'on a utilisé TCE, une fois qu'on a utilisé les contrats de différés, il mentionnait un point trois à un point cinq térawattheures (1,3-1,5 TWh), ce n'est pas si important que ça, ce n'est pas anormal, ce n'est pas une plaie.

Je vous dirais qu'il y a un coût naturellement qui est associé à ça et ce n'est pas véritablement un point trois ou un point cinq térawattheures (1,3-1,5 TWh) que l'on doit gérer, mais c'est le dix térawattheures (10 Twh) et c'est là que je pense que c'est pas mal plus inquiétant et selon nous anormal.

À nouveau si on surestime la question de la demande, les surplus vont être encore possiblement plus importants et comme on vous l'a déjà dit, on pense donc qu'il devrait y avoir une plus grande revente que le un point trois, un point cinq térawattheures (1,3-1,5 TWh) considéré.

Dans notre rapport on a démontré qu'il y avait toujours une rentabilité à revendre, on vous a rappelé entre autres que si on prend le coût moyen à quarante dollars (40 \$) mégawattheure qui les ventes évitées au tarif L et ça ça a été je pense confirmé en DDR par le Distributeur. Il y avait certainement un avantage à revendre et pour nous principalement par appel d'offres, parce qu'un appel d'offres si tu n'as pas ton prix, il n'y a personne qui est perdant. Alors c'est une solution selon nous « win-win » et dans le pire des scénarios ensuite procéder par transaction

bilatérale.

On vous a également dit qu'il y avait un avantage à mieux utiliser le contrat cyclable, et la question des conventions pour différer de l'électricité. On vous a mentionné que c'était le cyclable que c'était un outil qui était excessivement, qui était très, très flexible et que l'on devrait peut-être utiliser à meilleur escient. Parce qu'à partir du moment où on diffère comme vous le savez l'électricité, bien on perd les caractéristiques du cyclable, on perd également l'avantage économique qui est associé au cyclable.

On constate également qu'au niveau des conventions différées là le solde qui devait être très petit, commence à d'année en année plus gros et plus important et on sait qu'ultimement en bout de piste en deux mille vingt (2020) on devrait négocier là ce qui reste et la reprise de ce montant-là. Ce qui est inquiétant également.

On sait également que quand on diffère bien on ne peut plus revendre ensuite et on ne peut pas non plus revendre la puissance. Alors il y aurait intérêt à considérer ces aspects-là.

On vous a et je vous réfère à monsieur, au témoignage de monsieur Soucy, l'audience du

quatorze (14) décembre deux mille neuf (2009), volume 6, page 32, on vous a indiqué que si les prix étaient en bas de quarante dollars (40 \$), il serait peut-être préférable justement de ne pas prendre livraison du cyclable et ainsi éviter d'avoir des surplus plus tard.

On vous a également mentionné qu'il y avait un avantage à mieux aussi utiliser le patrimonial quand le coût, quand on peut acheter à moins cher que le patrimonial on devrait le faire et ce n'est pas acheter pour acheter comme dit monsieur Hardy, on pense que c'est une saine gestion et une bonne optimisation des outils que l'on a. Et d'ailleurs là-dessus on vous a fait référence aux prix négatifs en Ontario.

Sur la question de la réouverture de l'entente justement de convention pour différer, on vous a indiqué qu'il y aurait des contreparties qui auraient avantage, en fait les contreparties pourraient justement offrir ce service-là parce que ce n'est pas autre chose que de l'achat et de la vente ensuite. Et que ça serait un avantage de considérer cette avenue-là.

Parce que l'objectif ultimement c'est d'avoir ça au meilleur coût possible pour

l'ensemble de la clientèle. Et on a été un peu surpris d'apprendre que justement il y avait des négociations avec le Producteur et qu'on parlait déjà de la possibilité de réouvrir le contrat, je pense que c'est monsieur Boulanger qui a dit qu'il envisageait ça le dépôt à la fin de l'hiver ou au printemps deux mille dix (2010).

Je pense qu'il y a avantage à fournir, à favoriser les discussions ou négociations avec l'ensemble des contreparties sur la question des surplus.

Je reviens un petit peu sur des commentaires qu'a fait maître Cadrin sur la question des surplus. Tout comme lui on est d'accord avec le fait qu'il y a des surplus importants. On était d'accord également avec lui pour dire que la performance du Producteur sur ces questions-là apparaît très bonne. Il a parlé des prix au niveau du Producteur. Et pour notre part on pense que le Distributeur devrait être à même d'avoir des prix aussi bons que le Producteur a pu avoir et le démontrer. Où je suis moins d'accord et vous ne serez pas surpris, c'est quand maître Cadrin propose et vous suggère d'ordonner au Distributeur qu'il négocie quelque chose avec le

Producteur, bien naturellement on doit avoir une concurrence pleine et entière et naturellement ce genre de recommandation là serait contraire justement à un marché ouvert et transparent.

(14 h)

Pour terminer sur ce sujet-là, je voudrais vous rappeler les propos de la Régie dans la décision TCE, la décision D-2009-125. C'est le paragraphe 66, je pense qu'on vous l'a lu souvent dans le cadre de cette audience-ci. Je vais vous le relire rapidement. Mais je vois vos yeux qui... Alors je vais essentiellement peut-être plutôt paraphraser le paragraphe parce que je pense qu'on vous l'a lu quatre fois.

Le paragraphe en question disait que le Distributeur devait chercher à accroître sa participation sur les marchés de court terme favorisant ainsi l'émergence d'un marché plus ouvert. C'était, selon nous, un signal clair que la Régie donnait au Distributeur d'être plus actif relativement au marché court terme, chose que l'on n'a pas nécessairement vue. Et je pense que la Régie, mon collègue y est allé de demandes d'ordonnance. Je n'irai peut-être pas aussi loin que ça, mais moi je pourrais vous dire que la Régie

devrait certainement imposer au Distributeur de faire un petit peu comme il l'a déjà fait dans un dossier, et je vais le mentionner parce que c'est un des seuls que l'on a gagné, la décision D-2007-013 où on a forcé le Distributeur à aller en appel d'offres. Alors je pense que c'est une situation qui devrait être encore considérée dans le présent dossier.

Comme je vous l'ai dit, au niveau des appels d'offres il n'y a pas de « downside » à ça, c'est une situation « win-win ».

Ce qui m'amène à mes derniers commentaires. Mon troisième point je vous avais dit que je voulais revenir juste une petite note sur monsieur Raphals. Je voulais juste simplement indiquer à la Régie qu'on était d'accord avec l'évaluation qu'il avait faite et l'analyse qu'il avait faite de la décision de BC Energy. Alors on souscrit à ses propos et aussi au niveau des agissements de HQP qu'il décrit dans le contexte de cette analyse.

Ce qui m'amène à vous parler de mon dernier sujet qui est les régimes de rémunération variable. Ce que l'on veut essentiellement indiquer à la Régie sur ce point-là c'est que pour ce qui est du déterminant quant à décider si un régime, un boni

va être accordé, ce déterminant-là c'est un déclencheur financier et c'est un déclencheur financier qui est HQ intégrée.

J'ai fait les mêmes commentaires dans le cadre de la cause tarifaire du Transporteur et j'ai analysé la question là tant au niveau du Transporteur qu'au niveau du Distributeur, et je vous référerai à la décision de deux mille cinq (2005). Quant à nous, la question du déclencheur qui est la problématique qui était soulevée à l'époque par la Régie n'est pas réglée. On a possiblement fait tous les efforts possibles.

Ensuite, pour ce qui est des objectifs, parce que ce qu'il faut comprendre au niveau du régime de rémunération variable, et vous m'arrêterez si je... c'est un sujet que vous maîtrisez et que vous connaissez. La problématique, bon tout d'abord il y a le déclencheur financier qui est HQ intégrée. Et ensuite quand on vient pour verser le boni, c'est à ce moment-là qu'on regarde si c'est relatif à des objectifs du Distributeur. Donc, au niveau de l'aspect de causalité des coûts puis savoir si, effectivement, ça doit ou pas être inclus dans le revenu requis, c'est les objectifs qui le déterminent.

Et, effectivement, quand on regarde les décisions de la Régie sur cet aspect-là et la dernière décision de la Régie dont mon confrère a fait état, et j'y reviendrai, est revenu parler des objectifs et du fait que, par exemple, au niveau des syndiqués on a effectivement fait des efforts, fait des négociations, gagné, pas gagné, pour de plus en plus essayer de coller l'objectif à HQD. Par contre, et j'ai regardé les décisions, je n'ai pas vu en aucun temps qu'on ait analysé la question du déclencheur financier et la problématique sur cet aspect-là qui est, selon nous, problématique.

Et je vous réfère à la décision en question. C'est la décision D-2005-034. Et peut-être pour essayer d'expliquer où j'en viens. Je n'en suis pas nécessairement à la question de la causalité des coûts et à la question des objectifs, j'en suis plus au principe. C'est sûr que quand je plaide ça devant le Transporteur, ma position est toute autre parce que je suis un payeur. Mais dans ce cas-ci je pense que ce qu'on veut vous parler c'est plus sous l'aspect contrepartie qui regarde ça puis qui se pose des questions. Et donc, je n'en suis pas au fait de est-ce que ça devrait être inclus, pas inclus dans le revenu requis. Comme je

vous dis, ce débat-là quand je suis devant le Transporteur, moi je pense que ça ne devrait pas l'être parce qu'on n'a pas fait la démonstration d'une causalité des coûts.

Ici, ce que je veux juste attirer votre attention c'est surtout sur la problématique du départ et la question possible d'apparence de conflit d'intérêts. Alors je vous réfère à la page 73 de la décision D-2005-034, troisième paragraphe. Bon, la Régie mentionne que, de façon générale, c'est acceptable d'inclure les coûts des régimes d'intéressement dans la base des revenus requis. Elle indique ensuite :

Chez le Distributeur, les régimes de rémunération incitative, tels que conçus, établissent un lien direct entre la rémunération des employés de l'entreprise réglementée et les résultats des affiliés du corporatif. Il y a donc présence d'un signal contradictoire en pratique ou, du moins, en apparence avec la mission première de l'entité réglementée. La Régie est d'avis qu'une telle situation ne se présenterait pas si

les divisions réglementées d'Hydro-Québec étaient des entités juridiques distinctes. Aux fins de l'établissement des tarifs, la Régie considère qu'il devrait en être de même dans un cadre de séparation fonctionnelle.

On mentionne ensuite :

Dans le contexte d'une entreprise réglementée, pour laquelle la Régie fixe le coût de service, les tarifs ainsi que différents mécanismes d'atténuation des risques, le rendement obtenu est peu à risque comparé à une entreprise en situation de concurrence. L'utilisation d'un déclencheur financier de la nature de celui présenté apparaît donc comme une mesure incitative discutable.

Et c'est ça que je pense, avec respect pour mon confrère quand il dit, bon, « la décision D-2009-15 est toute chaude », elle peut être bien chaude la décision D-2009-15, mais je considère que l'aspect du déclencheur financier qui avait été soulevé par la Régie dans le cadre de cette décision-là n'a pas été considéré.

D'ailleurs, quand on continue à lire la décision, on dit, et la Régie continue, elle dit :

De plus...

Donc en plus

... tels que les régimes sont conçus présentement, la Régie considère qu'il est très difficile d'établir un lien causal direct entre ces derniers et la qualité de la prestation de service du Distributeur.

Alors, c'est ce à quoi on s'est attaqué par la suite. C'est ça qu'on a essayé de démontrer par la suite, que ce soit au niveau des syndiqués ou encore au niveau des non syndiqués, c'est d'essayer de, le plus possible, rattacher la prime ou le boni qui est demandé aux objectifs de HQD.

Ça, je suis d'accord, on a fait les efforts, on tente de le faire. Et j'imagine qu'avec les années, on va sûrement aussi considérer toujours à approcher de plus en plus les objectifs de HQD au paiement d'une prime. Mais, avant ça, ce qui détermine s'il y en a une qui est payable ou pas, c'est la question du déclencheur financier HQ.

Et là-dessus, je termine en vous rappelant, bon, les commentaires de monsieur Soucy à cet

égard. C'est lorsqu'il a témoigné le quatorze (14) décembre deux mille neuf (2009), c'est le Volume 6, à la page 38, où il mentionne, lui, comme contrepartie qu'il y a effectivement pour lui une perception ou une apparence de conflit d'intérêt, surtout quand on transige comme contrepartie et que c'est effectivement une situation qu'on considère discutable.

Alors, ça complète les représentations que j'avais à vous faire. Je vous remercie pour votre attention.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Hamelin. La Régie n'a pas de question pour vous. Merci beaucoup. Maître Neuman pour S.É.-AQLPA.

PLAIDOIRIE PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les Régisseuses. Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique.

Je n'ai pas préparé de texte écrit de mon argumentation, c'est-à-dire de texte imprimé de mon argumentation, mais je pourrai éventuellement, avec la permission de la Régie, le transmettre de façon électronique après l'audience. Et dans certains

cas, ça m'évitera de lire toutes les références puisqu'elles seront... Dans certains cas, j'ai certaines références à des notes sténographiques dont je vais vous lire seulement certaines, mais pas nécessairement toutes, mais celles-ci seront dans le texte qui vous sera transmis.

Donc, je vais commencer par notre plaidoyer sur la question de l'allégement réglementaire. Hydro-Québec a présenté au présent dossier sa réflexion sur l'allégement réglementaire et ses pistes proposées. Un groupe de travail comprenant le Distributeur, les intervenants et les représentants de la Régie s'est réuni à ce sujet les onze (11) et douze (12) juin deux mille neuf (2009). Plusieurs intervenants y ont alors déposé leur réflexion par écrit, incluant S.É. et AQLPA conformément au processus établi.

La pièce déposée par Hydro-Québec Distribution au présent dossier, B-1, HQD-1, Document 3, n'a pas été adoptée par le groupe de travail lui-même, mais constitue l'interprétation par le Distributeur du cadre de réflexion appropriée et des pistes qui auraient recueillies l'assentiment de la majorité des participants. C'est ce qu'on trouve à B-1, HQD-1, Document 3,

page 6, lignes 17 à 20.

Le ROEÉ notamment a souligné avec justesse que cette pièce contenait des erreurs et omissions et ne reflétait pas, de façon exacte ou complète, les réflexions des participants, y compris les consensus exprimés. C'est aux notes sténographiques Volume 7, quinze (15) décembre, page 85.

L'allégement réglementaire, selon nous, vise l'efficacité du processus réglementaire. Cette efficacité ne veut pas être synonyme de réduction des renseignements fournis à la Régie et aux intervenants dans le cadre de ces dossiers. L'efficacité réglementaire ne se mesure pas par la quantité de pages mises en preuve ou en restreignant la quantité de questions que la Régie ou les intervenants peuvent poser au Distributeur.

14 h 13

L'efficacité recherchée est plutôt celle qui permettra à la Régie de mieux accomplir le mandat qui lui a été confié par le législateur suite à la politique énergétique de mille neuf cent quatre-vingt-seize (1996) du gouvernement du Québec de réglementer le secteur de l'électricité au Québec. La Régie a été investie de ce mandat parce que l'ancien mécanisme de consultation sur les

tarifs en commission parlementaire ne permettait pas d'étudier les dossiers en profondeur et avec toute l'expertise nécessaire.

Par ailleurs pour reprendre l'expression d'Hydro-Québec Distribution, HQD-13, Document 6, page 13, réponse 8.1 à la FCEI et expression qui est également utilisée par madame Ève-Lyne Couturier pour le ROÉÉ aux notes sténographiques, volume 7, quinze (15) décembre, pages 80-81. L'audience devant la Régie se veut un processus citoyen. La transparence, la participation effective des intervenants et la compréhension par les médias et le public du processus régulateur sont des conditions essentielles de ce processus, voir notamment le ROÉÉ aux notes sténographiques, volume 7, quinze (15) décembre deux mille neuf (2009), page 85.

Ces conditions essentielles ont une valeur non monétaire qui font partie de l'intérêt public que la Régie a le devoir de promouvoir en vertu de l'article 5 de sa Loi constitutive. Je vous réfère au ROÉÉ, pièce C-6-6, pages 8 et 9.

Hydro-Québec Distribution affirme son souci de ne pas perdre d'information pertinente à une prise de décision éclairée. À notre avis,

l'efficience du processus réglementaire va bien au-delà de ce souci d'évitement de perte d'information. L'efficience du processus requiert des actions positives afin de s'assurer que l'information fournie soit suffisante, une information exacte et complète aide à l'efficacité des audiences et permet de réduire les incertitudes des discussions qui seraient le fruit d'une information insuffisante et vague.

Nous partageons à cet égard entièrement les propos du conseiller et ex-régulateur américain, monsieur Peter Bradford, dont les propos à la Régie au dossier R-3398-98 sont cités de nouveau par le RNCREQ dans son rapport d'analyse au présent dossier. Il dit :

The quality of the information flow is the lifeblood of effective regulation. Sound decisionmaking requires that all parties have the basic information that they need at early stages, so that the last days of hearing and argument can be devoted to careful examination of serious differences and assessment of alternative courses of action.

Monsieur Jacques Fontaine dans son témoignage pour Stratégies énergétiques et l'AQLPA mentionne également qu'un accroissement de l'information sur les prévisions de la demande industrielle et la constitution de scénario de revenu requis permettrait une meilleure réglementation et une prise de décision plus efficiente sur des questions ayant un impact tarifaire important. Ça se trouve aux notes sténographiques, volume 6, quatorze (14) décembre, pages 146-147, à la réponse 134, à la formation de la Régie.

L'allégement réglementaire ne doit pas se traduire par une abdication par la Régie de sa mission mais au contraire par le plein exercice de sa mission d'une manière plus efficiente. Pour atteindre l'objectif d'une réglementation plus efficiente et allégée l'information à fournir devrait avoir les caractéristiques suivantes. D'une part l'information doit être complète et aisément récompréhensible à la fois pour les participants, les initiés et les nouveaux, les médias et le public en général.

La mission pour le Distributeur de répéter avec références les éléments déjà traités dans des dossiers antérieurs n'aurait pas pour effet

d'alléger le processus il l'alourdirait. Après plusieurs années d'une telle pratique les lecteurs seraient contraints à une multitude de vérifications croisées dans un grand nombre de dossiers antérieurs afin d'avoir une pleine compréhension du dossier en cours. Cette démarche consommerait inutilement du temps de préparation, le résultat en serait inefficace et astreignant, non seulement pour les initiés des audiences de la Régie, mais également pour le personnel nouveau de la Régie et des intervenants et à plus forte raison pour le public et les médias.

Il y aurait alors un risque accru d'erreurs et de pertes de mémoire réglementaire de la part des intervenants et même de la part du régulateur et un risque accru d'incompréhension voire de désintérêt sur les enjeux de la part du public.

Le GRAME exprime sa crainte que les dossiers deviennent hermétiques et incompréhensibles pour le public, et les intervenants désirant se joindre. C'est au GRAME, rapport 2, pièce C-9-6, page 15.

Le ROEEÉ souligne avec justesse que les propositions d'Hydro-Québec Distribution risquent de mener à un traitement routinier et utilise

également le terme d'hermétique des dossiers. C'est à la pièce ROEÉ, C-6-6, page 7.

Selon le GRAME l'allégement ne doit pas constituer au retrait de parties de la preuve du Distributeur pour les exclure du processus réglementaire. GRAME, rapport 2, pièce C-9-6, page 15.

De plus, la procédure serait alourdie par d'inévitables contestations lorsqu'un participant tentera de référer en argumentation à une information ancienne non remise en preuve au dossier en cours ou même lorsque la Régie voudrait y référer dans sa décision et nous vous référons à un cas où c'est précisément ça qui s'est passé, c'est dans le dossier R-3567-2005, que mon confrère a cité tout à l'heure sur un autre sujet à la décision D-2005-132, page 27.

L'information doit par ailleurs être aisément retraçable. Il est donc absolument fondamental et crucial que dans toute référence à une pièce ou décision d'un dossier antérieur, Hydro-Québec Distribution réfère à la page, voire même au paragraphe ou à la ligne où se retrouve l'information référée.

Nous croyons par ailleurs que la création

d'une foire aux questions sur un site Web d'Hydro-Québec nuira à la retraceabilité de l'information sans compter le fait que l'information ainsi diffusée ne fera pas partie de la preuve à moins de répéter la question en demande de renseignements. C'est qu'Hydro-Québec explique elle-même à la pièce B-5, HQD-13, Document 1, réponse 4.1 à la Régie.

14 h 19

Et de plus, la permanence et l'accès du public à ce site web ne seront pas assurés. Le moyen procédural d'obtenir des précisions écrites est la demande de renseignements. C'est dans ce cadre que ces précisions doivent être fournies. Nous sommes par ailleurs opposé à l'idée d'un processus continu de demande de renseignements. Ce qui se traduirait par une multiplicité de documents à consulter afin de favoriser la consultation ou le « réparation » des informations.

La quantité de documents où se trouvent contenues des précisions du Distributeur devrait être limitée. Une amélioration qui réduirait le temps de recherche des intervenants consisterait donc, et c'est notre recommandation pour le Distributeur à même réunir en un seul document PDF ouvrable l'ensemble de ses réponses à la Régie et

aux intervenants de chaque ronde de demande de renseignements avec un index. De cette manière, une seule recherche informatique par mot clé permettrait de trouver toutes les occurrences de ces mots plutôt que de refaire le même recherche dans chaque réponse.

Nous sommes par ailleurs favorable à la tenue d'une seconde ronde de demande de renseignements permettant ainsi notamment des questions sur les réponses éventuellement insuffisantes qui seraient déjà fournies ou des questions nouvelles à mesure que chaque intervenant se rapproche de la finalisation de sa preuve.

Le RNCREQ favorise aussi cette seconde ronde. Une étape procédurale devrait aussi être prévue au calendrier des dossiers afin de permettre à la Régie de statuer sur les refus de répondre du Distributeur.

Je passe à la question des indicateurs de performance environnementale et de développement durable. Une composante essentielle d'une réglementation efficiente et allégée nous semble être la publication par Hydro-Québec d'indicateurs de sa performance. Les résultats de l'année terminée fournissent une indication précieuse au

régulateur permettant d'identifier plus aisément et de cibler ses préoccupations sur les éléments qui nécessitent une amélioration lors de l'examen du budget prévu de l'année témoin.

Nous sommes pleinement en accord avec le RNCREQ dans son rapport d'analyse révisé (C-11-8) pages 18 à 21, à l'effet que l'environnement et le développement durable constituent des aspects essentiels des activités du Distributeur sur lesquels des indicateurs méritent d'être fournis afin que la Régie puisse pleinement exercer sa juridiction conformément à l'article 5 de sa loi constitutive.

Le RNCREQ identifie huit pistes d'action dans le Plan d'action de développement durable deux mille neuf, deux mille treize (2009-2013) d'Hydro-Québec qui sont susceptibles de s'appliquer au Distributeur. L'AQLPA et Stratégies énergétiques appuient la recommandation du RNCREQ de demander à la Régie d'inviter Hydro-Québec Distribution à présenter et fournir les résultats lors de sa cause tarifaire deux mille dix, deux mille onze (2010-2011) d'indicateurs basés sur ces pistes d'action de son Plan d'action de développement durable deux mille neuf, deux mille treize (2009-2013).

Je passe maintenant au sujet de la prévision de la demande et des approvisionnements. D'une part, de façon générale, en ce qui concerne cette prévision, le témoin expert de SÉ/AQLPA, monsieur Jacques Fontaine, a souligné aux notes sténographiques volume 6 du quatorze (14) décembre page 101 réponse 88 :

Que le Distributeur tient compte des trois sources suivantes d'économies d'électricité dans ses prévisions : les économies d'électricité tendancielle; les économies d'électricité résultant des programmes d'Hydro-Québec déjà mis en oeuvre [...]; les économies d'électricité mensualisées résultant des programmes d'efficacité énergétique d'Hydro-Québec qui sont en déploiement.

Le témoignage non contredit de monsieur Fontaine est à l'effet que :

Les économies d'énergie liées aux actions posées par les opportunistes des programmes d'efficacité énergétique de HQD doivent, selon nous, être incluses dans les économies

d'électricité tendanciennes. Par conséquent, si les taux d'opportunistes des programmes varient, les économies d'électricité tendanciennes dont la prévision de la demande tient compte, devraient varier de façon correspondante.

Hydro-Québec Distribution en audience a admis ce principe, mais a indiqué qu'elle ne l'appliquait pas [...].

C'est aux notes sténographiques volume 3, neuf (9) décembre deux mille neuf (2009) pages 125 et 126 à la réponse 143 de monsieur Yves Nadeau, SÉ/AQLPA. Et ce, bien que les économies tendanciennes soient pourtant révisées annuellement. Ce qui se trouve aux notes sténographiques volume 3, neuf (9) décembre deux mille neuf (2009) pages 124 et 125 à la réponse 141 de monsieur Yves Nadeau, SÉ/AQLPA.

La recommandation numéro 2 du rapport d'expertise C-4-6 (SÉ/AQLPA-2, Document 1) de monsieur Fontaine, et que SÉ/AQLPA appuie, est donc d'inviter la Régie à requérir que le Distributeur effectue dorénavant cette démarche et explicite lors de sa cause tarifaire deux mille onze, deux mille douze (2011-2012), les liens, méthodes et

volumes par lesquels les modifications apportées au taux d'opportunité des programmes se reflètent en variation des économies d'électricité tendancielle.

Toujours sur la prévision de la demande, j'aborde maintenant la question de la prévision de la demande à court terme des grandes entreprises. Afin d'éviter tout malentendu suite au plaidoyer principal d'Hydro-Québec Distribution ce matin, SÉ/AQLPA tient à signaler que leurs représentations et celles de monsieur Fontaine ne portent pas sur la prévision industrielle à long terme du Distributeur, et plus particulièrement ne portent pas et n'ont pas pour objet de critiquer dans le contexte de l'année où elles avaient été faites les prévisions qui ont servi de base à des décisions de lancer des appels d'offres postpatrimoniaux passés.

Le témoin expert de SÉ/AQLPA, monsieur Jacques Fontaine, recommande cependant que le Distributeur améliore ses méthodes pour améliorer sa prévision à court terme de la demande des Grandes entreprises, c'est-à-dire les ajustements spécifiques à cette prévision qui sont établis un an d'avance en avril et servent aux fins de la cause tarifaire quelques mois plus tard.

En effet, si la prévision d'Hydro-Québec

Distribution de la demande des petites et moyennes entreprises est basée principalement sur la prévision du PIB manufacturier, c'est ce que monsieur Yves Nadeau me dit aux notes sténographiques, volume 3, neuf (9) décembre, pages 126 et 127 à la réponse 144, celle sur les grandes entreprises se fie principalement aux perceptions des délégués commerciaux du Distributeur, ce à quoi l'on soustrait une provision générique pour tenir compte des baisses imprévues et donc non annoncées d'avance par les clients du Distributeur, de la demande industrielle telle que des faillites ou fermetures d'usines ou des rationalisations. C'est aux notes sténographiques Volume 3 du neuf (9) décembre deux mille neuf (2009), pages 127 à 129.

Monsieur Fontaine affirme que l'existence de cette provision générique constitue un outil essentiel et nécessaire, mais qu'il est souhaitable que le Distributeur puisse développer des outils pour raffiner le montant de cette provision afin de raffiner la prévision de la demande industrielle en découlant.

Des rajustements interannuels à la baisse des prévisions industrielles s'observent en effet année après année depuis deux mille trois (2003).

Et encore dans le présent dossier, monsieur Fontaine a noté que la prévision de la demande du secteur industriel de soixante-deux virgule cinq térawattheures (62.5 TWh) pour l'année deux mille neuf (2009), élaborée en avril deux mille neuf (2009) et utilisée dans le présent dossier, était inférieure cette année de dix virgule trois pour cent (10,3 %), donc de sept virgule deux térawattheures (7,2 TWh) à celle qui aurait été réalisée pour cette même année deux mille neuf (2009) un an auparavant et qui a servi à établir les tarifs de l'année deux mille neuf-deux mille dix (2009-2010).

Afin d'améliorer la prévision à court terme de la demande de la Grande entreprise, monsieur Fontaine propose trois pistes pour bonifier le processus de consultation auprès de la Régie de l'énergie et des intervenants, permettant de mieux suivre et valider la provision pour fermetures et restructurations par laquelle l'on ajuste à la baisse la prévision de la demande fournie par les clients industriels eux-mêmes aux délégués commerciaux.

Donc, d'abord de déposer auprès de la Régie et des intervenants dans les causes tarifaires des

prévisions à court terme ventilées selon les sous-secteurs industriels que sont les alumineries, les pâtes et papiers et les sous-secteurs industriels autres. Cela permettrait une meilleure vérification par la Régie et les participants de cette provision. Il est à noter que le Distributeur fournit déjà à long terme de telles prévisions sous-sectorielles dans les états annuels, les états d'avancement annuels de son plan d'approvisionnement.

Une deuxième piste consisterait à incorporer dans les causes tarifaires plusieurs scénarios sur l'évolution de la demande du secteur industriel et, corollairement, plusieurs scénarios de revenus requis et tarifs, ce qui est tout à fait raisonnable, ce qui correspond au type de renseignements qui peuvent être demandés et qui le sont déjà, par exemple dans le cas de demandes de renseignements. Cela faciliterait la décision du régulateur quant au choix du scénario à retenir aux fins de la cause tarifaire.

Et il est à noter que le Distributeur élabore déjà des scénarios multiples de prévisions de cette demande. C'est aux notes sténographiques Volume 3 du neuf (9) décembre, page 130 à la

R-3708-2009
16 décembre 2009

PLAIDOIRIE
SÉ-AQLPA
- 205 - Me Dominique Neuman

réponse 151 à l'AQLPA, SÉ/AQLPA.

Une troisième piste d'amélioration consisterait à associer la Régie et les intervenants sous forme de séances de travail de suivi après décision aux révisions trimestrielles des prévisions de court terme que fait déjà le Distributeur, comme il affirme aux notes sténographiques volume 3, neuf (9) décembre, page 130 à la réponse 150 à SÉ/AQLPA.

Je passe maintenant à la prévision des approvisionnements. Hydro-Québec Distribution s'est dotée au dossier R-3704-2009 de l'outil nécessaire pour pouvoir suspendre son approvisionnement de TCE pour plusieurs années, ce qui est bon économiquement et environnementalement, tel que SÉ/AQLPA, notamment, l'a démontré dans cet autre dossier.

Nous notons, par ailleurs, les retards et difficultés qu'éprouvent plusieurs fournisseurs éoliens, notamment le retard de Saint-Ulric et Saint-Léandre au dossier R-3661-2008, la non-réalisation du parc Les Méchins et un risque irrésolu quand au parc à Mont-Louis. C'est à la pièce HQD-5, Document 1, page 7, Tableau 3, et aux notes sténographiques volume 3 du neuf (9)

décembre, pages 133 à 135 aux réponses 155 à 160
SÉ/AQLPA. Il y a un complément de réponse en page
161 de ces mêmes notes.

Et une problématique relative aux projets
de parc Aguanish et à Sainte-Luce qui se trouvent
examinés au dossier R-3714-2009. Malgré ces baisses
d'approvisionnement, Hydro-Québec a mis en preuve
avoir besoin d'exercer ses droits de report
d'approvisionnement auprès d'Hydro-Québec
Production. Dans un tel contexte, il nous apparaît
tout à fait inapproprié et contraire aux décisions
déjà rendues par la Régie d'amener Hydro-Québec
Distribution à volontairement acheter des
approvisionnements en électricité excédentaires
qu'il a pourtant réussi à avoir le droit d'éviter,
et ce, dans le seul but de pouvoir les revendre sur
les marchés. Ce serait une stratégie risquée
économiquement et non souhaitable environnemen-
talement. De plus, il n'entre pas dans la mission
d'Hydro-Québec Distribution d'acheter pour
revendre. Si un approvisionnement est inutile aux
besoins québécois et qu'Hydro-Québec Distribution a
l'option de l'éviter, elle a l'obligation d'exercer
cette option plutôt que de jouer au marketer.

Nous sommes donc en désaccord avec les propositions tant de EBMI, aux notes sténographiques du quatorze (14) décembre deux mille neuf (2009), et de l'ACEF de Québec, aux notes sténographiques du onze (11) décembre deux mille neuf (2009), qui amèneraient le Distributeur sur cette voie.

Sur les coûts évités, une simple remarque sur les pertes très variables d'un réseau autonome à l'autre que l'on constate. Hydro-Québec Distribution a défini sa catégorie des pertes service auxiliaire et usage interne que l'on retrouve à HQD-13, Document 9, page 29, en réponse 17 au RNCREQ, comme incluant tout écart de quelques sources que ce soit entre l'approvisionnement et les ventes dans ces réseaux. Ceci semble donc inclure non seulement les pertes elles-mêmes, mais également les déficiences de mesurage qui sont peut-être à vérifier.

Je passe aux charges d'exploitation nettes deux mille dix (2010), enfin, aux charges d'exploitation deux mille dix (2010) et plus particulièrement aux budgets spéciaux à caractère environnemental qui sont la maîtrise de la végétation, l'inspection et le retraitement des

poteaux de bois, la maintenance préventive et les études sur l'électrification des transports.

Nous constatons que plusieurs des budgets spéciaux d'Hydro-Québec Distribution correspondent à des fonctions environnementales que je viens de mentionner et que l'on retrouve à la pièce B-1, HQD-7, Document 1, page 8, au tableau 3.

La Régie a déjà approuvé des budgets spéciaux de contrôle de la végétation, de maintenance, d'efficacité énergétique et de protection de l'environnement auprès de TransÉnergie. Elle a également depuis plusieurs années accepté de traiter comme des exclusions aux mécanismes incitatifs de Gaz Métro certaines de ses dépenses environnementales. Ces exclusions subsistent et demeurent donc pertinentes malgré leur récurrence. Elles sont environnementalement bénéfiques car elles permettent d'éviter que la recherche globale d'efficacité de l'entreprise n'amène à compresser de telles dépenses à vocation environnementale.

Pour ces motifs, l'AQLPA et Stratégies énergétiques recommandent à la Régie de l'énergie de continuer d'approuver des budgets spéciaux pour certaines charges à caractère environnemental, même

si elles devaient s'avérer récurrentes.

En ce qui concerne le compte de frais reportés pour mauvaises créances Grande entreprise, nous recommandons à la Régie d'accepter la proposition d'Hydro-Québec Distribution de création d'un compte de frais reportés pour mauvaises créances de la clientèle Grande entreprise de son tarif L.

De plus, comme monsieur Vézina du Conseil de l'industrie forestière du Québec, nous considérons qu'Hydro-Québec a agi de façon responsable, et cela se trouve aux notes sténographiques du Volume 5, du onze (11) décembre, aux pages... d'une part, à la page 91, et ensuite, aux pages 112 et 113 en réponse 84 à S.É.-AQLPA.

Donc, Hydro-Québec agit, selon monsieur Vézina, de façon responsable en tentant d'obtenir des dépôts, des garanties ou des périodes de paiement plus rapprochées auprès des clients qui sont perçus comme étant à risque.

Par équité intergénérationnelle toutefois, nous recommandons que le compte de frais reportés proposé par Hydro-Québec Distribution soit doublé d'une provision pour les mauvaises créances de Grande entreprise dans l'établissement du revenu

requis annuel. Le compte reporté deviendrait alors un compte d'écart entre les mauvaises créances nettes réelles et celles qui avaient été prévues par la provision. Une telle provision existe déjà dans la prévision de la demande de la Grande entreprise, comme il a été mis en preuve à la pièce B-1, HQD-2, Document 2, pages 5 et 6.

Et nous vous référons également à la pièce B-5, HQD-13, Document 1, pages 13 et 14, en réponse 7 à la Régie où il y a une citation que je ne vous lirai pas, mais qui se retrouverait dans le texte écrit de mon argumentation où Hydro-Québec, en réponse à la Régie, décrivait longuement comment est-ce qu'elle établissait cette provision pour les fins de la prévision de la demande.

Donc, si c'est faisable pour les fins de la prévision de la demande, c'est faisable aux fins de détermination d'une provision qui serait inscrite dans le revenu requis pour éviter d'avoir un trop grand compte de frais reportés sur ce sujet.

Même si elle n'est pas parfaite, une telle provision est préférable à l'absence de provision, laquelle équivaut à faire une prévision, qui n'existerait aucune mauvaise créance dans l'année, ce qui est manifestement plus hasardeux, voire

inexact.

Toujours sur les charges, j'aborde la question de la part des frais corporatifs d'Hydro-Québec assumée par le Distributeur en ce qui a trait aux dons et commandites. Hydro-Québec Distribution a déposé au dossier la politique d'octroi des dons et commandites d'Hydro-Québec. C'est à la pièce B-11, HQD-13, Document 1.1.

Les créneaux d'intervention exprimés dans cette politique sont des questions qui sont de la nature de thème du développement durable.

14 h 35

Il s'agit de la culture, des sciences, l'environnement et le développement durable, les partenariats socio-économiques, le sport, la santé, l'éducation, le secteur socio-humanitaire. Les dons et commandites représentent un pour cent (1 %) du bénéfice net de la corporation Hydro-Québec, c'est à la pièce B-11, HQD-13, Document 1.1, page 37. Et Hydro-Québec Distribution souligne avec justesse que les dons et commandites répondent à sa politique, Notre rôle social d'Hydro-Québec et au désir de l'actionnaire de voir les sociétés d'état être engagées socialement. Si Hydro-Québec abandonnait ce programme, elle perdrait des

opportunités de remplir son rôle d'entreprise
citoyenne.

À travers plusieurs commandites Hydro-Québec reflète les orientations stratégiques du Distributeur en faisant la promotion des services offerts à sa clientèle, les efforts mis en place pour améliorer la fiabilité globale du réseau, de ses programmes d'efficacité, de l'utilisation efficace et durable de l'électricité ainsi que des énergies renouvelables dont entre autres l'énergie éolienne ainsi que l'innovation technologique.

Pour l'ensemble de ces motifs, il nous apparaît essentiel que la politique de dons et commandites corporatifs d'Hydro-Québec se poursuivent et que le Distributeur en paie la quote-part comme tous autres frais corporatifs.

Je passe à la question des investissements. D'une part les investissements en maintien des actifs : tel qu'il a été exprimé en preuve nous croyons que le maintien d'un réseau électrique fiable au Québec est d'une importance stratégique si on veut éviter une migration graduelle de la clientèle vers des filières énergétiques fossiles plus polluantes, mais qui seraient considérées plus fiables.

Par ailleurs, toute crise de fiabilité ou de défaillance dans la livraison de l'électricité risquerait d'amener le recours à des remèdes d'urgence mettant de côté des règles et processus visant à protéger l'environnement.

Nous recommandons donc à la Régie d'approuver le budget de trois cent quarante virgule un millions (340,1 M\$) en maintien des actifs de moins de dix millions (10 M\$) en deux mille dix (2010). Nous nous inquiétons toutefois de l'état encore très préliminaire des démarches d'Hydro-Québec Distribution visant à établir une stratégie de gestion de la pérennité de son réseau. En effet, le Distributeur n'en est encore qu'aux étapes préparatoires dans l'élaboration de cette stratégie.

Nous recommandons donc à la Régie de l'énergie de demander à Hydro-Québec Distribution d'accélérer de façon substantielle le développement et la mise en oeuvre de sa stratégie de gestion de la pérennité incluant le développement d'un indicateur reliant les investissements à la qualité du service fourni et de faire rapport sur le tout dans sa cause tarifaire deux mille onze, deux mille douze (2011-2012).

Un point sur les prévisions d'investissement en croissance de la demande en transport électrique, nous prenons acte avec un grand intérêt de l'intention d'Hydro-Québec Distribution de développer le marché des transports électriques et de contribuer à des études préalables visant notamment à capter ce qui pourrait arriver sur le réseau notamment les perturbations dans un tel cas, ça se trouve aux notes sténographiques, volume 2, du huit (8) décembre deux mille neuf (2009) aux pages 116 et 117, réponse 157.

Et je vous réfère également au budget spécifique qui se trouve à la pièce HQD-7, Document 1, page 9, lignes 12 à 27 et à la pièce HQD-1, Document 1, page 13, lignes 3 à 13. Dans le texte de la plaidoirie je reproduis les passages qui expriment les intentions d'Hydro-Québec à ce sujet, mais je ne vous lirai pas le texte au long d'Hydro-Québec à ce sujet.

J'aborde la question des passifs environnementaux. S.É.-AQLPA appuie les représentations du GRAME visant à s'assurer que les passifs environnementaux liés à l'existence de contamination de sites soient dûment inscrits à l'encontre des actifs correspondants. Nous notons que les normes

de l'IFRS requieront à l'avenir l'inscription des coûts de remise en état dans le calcul de la valeur de l'actif à amortir.

Le fait que dans certains cas il n'existe pas d'obligation de décontamination selon une loi environnementale spécifique ne constitue pas un obstacle à la prévision d'un coût de décontamination puisqu'il est manifeste que le Distributeur aura à décontaminer tout terrain contaminé s'il doit procéder à sa disposition après usage.

Il existe donc à tout le moins une exigence corporative à cet égard qui justifie que l'on prenne pour acquis que tout terrain contaminé d'Hydro-Québec Distribution aura à terme à être décontaminé par celle-ci. Même dans l'hypothèse où il n'y aurait pas d'obligation réglementaire de le faire.

De plus comme le GRAME le note l'article 20 de la Loi sur la qualité de l'environnement prohibe l'émission, le dépôt, le dégagement ou le rejet de tout contaminant dont la présence dans l'environnement même lorsque non prohibé par règlement du gouvernement est susceptible de porter atteinte à la vie, à la santé, à la sécurité, au bien-être ou au confort de l'être humain, de causer du dommage

ou de porter autrement préjudice à la qualité du sol, à la végétation, à la faune ou aux biens. Le coût éventuel de décontamination est donc toujours à prévoir dans la valeur de l'actif.

Je passe aux investissements en efficacité énergétique et nouvelles technologies. Comme il a été indiqué en preuve, nous sommes surpris qu'Hydro-Québec Distribution soit incapable d'identifier quelle est la part de la cible cumulative du onze térawattheures (11 TWh) d'économie d'électricité qui est requise par le gouvernement du Québec d'ici deux mille quinze (2015) qui doit provenir du problème du Distributeur. Et quelle est la part qui doit provenir d'autres acteurs tel que l'Agence d'efficacité énergétique.

Nous vous référons à ce sujet aux notes sténographiques du volume 4 du dix (10) décembre deux mille neuf (2009), aux pages 23 à 26, aux réponses 20 et 21 à S.É./AQLPA.

14 h 42

Comme ça avait été souligné lors de l'audience, nous aurions cru lors du témoignage en audience, nous aurions cru qu'à cinq ans de l'échéance, Hydro-Québec Distribution devrait être

en mesure d'identifier la part qui lui revient, d'autant plus qu'elle se dit confiante que la cible de onze térawattheures (11 TWh) serait atteinte. Ce qu'elle dit aux notes sténographiques volume 3 du neuf (9) décembre en page 225 en réponse 289 au ROÉÉ.

Nous recommandons donc à la Régie de l'énergie de requérir qu'Hydro-Québec Distribution identifie lors de sa prochaine cause tarifaire la part qui lui revient dans cette cible et identifier aussi de façon plus détaillée l'impact cumulatif annuel de ses propres programmes et de ceux de l'Agence, tant du point de vue des gains d'efficacité que de l'impact tarifaire, tel que nous le proposons à la recommandation 5 de notre rapport sur les investissements, qui est la pièce C-4-8 (SÉ/AQLPA-4, Document 1).

Ces démarches nous semblent essentielles pour l'établissement des PGEÉ des années à venir car nous constatons déjà que certains programmes, dont le programme de Diagnostic résidentiel, sont déjà arrivés à maturité et plafonnent.

Nous attirons particulièrement l'attention de la Régie sur nos recommandations suivantes. D'une part, il est essentiel de maintenir des

programmes pour les clientèles à faible revenu, tels le programme de remplacement de réfrigérateur énergivore afin d'impliquer ces clientèles dans la stratégie d'ensemble d'efficacité énergétique du Québec.

Ce programme ainsi que celui de récupération de réfrigérateur et congélateur énergivore est par ailleurs essentiel car il protège l'environnement à plus d'un titre. Nous recommandons à la Régie de l'énergie d'inviter Hydro-Québec Distribution à réévaluer à la hausse le budget demandé en deux mille dix (2010) pour son programme de géothermie résidentiel ainsi que pour ses programmes affaires et industriels qui incluent la géothermie suite à l'inclusion récente de systèmes géothermiques à des temps directs, qu'on appelle DX, dans la norme CSA-C-448 et, par voie de conséquence, sa reconnaissance par la Coalition canadienne de l'énergie géothermique.

La preuve révèle que ces systèmes sont particulièrement bien adaptés au milieu urbain en raison du faible espace requis. De sorte que l'intérêt pour cette technologie pourrait croître substantiellement surtout si Hydro-Québec Distribution cible sa stratégie de communication de

ses programmes en ce sens.

Nous recommandons à la Régie de l'énergie d'approuver le programme d'économie de puissance des chauffe-eau à trois éléments dans le marché résidentiel malgré son coût unitaire élevé en regard de la durée de vie d'un chauffe-eau électrique de douze à quinze (12-15) ans afin que cette nouvelle technologie puisse se développer.

En ce qui a trait à la biénergie, marché résidentiel, nous recommandons à la Régie de l'énergie d'inviter Hydro-Québec Distribution à continuer d'étudier les possibilités de restreindre l'effritement du parc biénergie résidentiel. Nous recommandons à la Régie de l'énergie de demander à Hydro-Québec Distribution d'élaborer une stratégie sur cinq à dix ans visant à éliminer graduellement l'utilisation du mazout en biénergie, et ce afin de le remplacer par du gaz naturel, du propane ou encore de la géothermie. Le but étant bien sûr de réduire l'impact environnemental et les émissions de GES tout en améliorant la qualité de l'air.

Nous prenons acte que les mesures prises, que les mesures prises par Hydro-Québec Distribution pour réduire les obstacles bureaucratiques et accélérer le traitement des

demandes dans le cadre de ses programmes du marché affaires sont en train de commencer à porter fruit. Nous recommandons de fusionner le programme Diagnostic affaires au nouveau programme plus structuré d'approche clés en main, dont la nouvelle approche est davantage orientée vers le client.

En ce qui concerne le programme Initiatives bâtiments, nous sommes en accord avec Hydro-Québec Distribution à l'effet que le principe de conception intégrée représente une voie prometteuse en nouvelles constructions. Et nous appuyons la demande de HQD, admissible au présent programme, la consommation électrique des postes de transformation du Transporteur.

Et finalement, nous recommandons à la Régie de l'énergie de demander à Hydro-Québec Distribution d'instituer une vigie sur les accumulateurs thermiques destinés au marché commercial et institutionnel, ceci afin de pouvoir profiter de tout changement favorable qui pourrait survenir quant à cette technologie.

J'aborde maintenant la question de la stratégie tarifaire et des tarifs. Comme il a été mentionné en preuve, nous sommes en désaccord avec la position exprimée par le président d'Hydro-

Québec Distribution qui, en réponse à l'Union des consommateurs, semble s'engager à ne jamais procéder à des hausses tarifaires différenciées entre les catégories tarifaires.

Cela contredit le principe de telle variation qui a pourtant déjà été accepté par la Régie dans sa décision D-2007-12 du dossier R-3610-2006. La Régie a donc déjà accepté le principe de taux différents de variation tarifaire bien qu'elle ne l'ait pas encore appliqué jusqu'à présent.

Notre proposition qui reprend l'hypothèse qu'Hydro-Québec a évoquée à sa pièce B-5 (HQD-13, Document 1) page 161 au tableau R-78.2-B, serait donc, si l'on parle de la hausse tarifaire globale de zéro virgule deux pour cent (0,2 %) en deux mille dix, deux mille onze (2010-2011), d'obtenir une baisse de zéro virgule cinq pour cent (0,5 %) pour le tarif D, une hausse de un virgule soixante-douze (1,72 %) pour le tarif G, et une hausse de zéro virgule soixante-quinze pour cent (0,75 %) pour le tarif L, et finalement une hausse de zéro virgule dix-neuf pour cent (0,19 %) pour le tarif L et nous recommandons de faire porter la baisse du tarif D de deux mille dix (2010) sur sa partie

fixe, la redevance, comme le propose Hydro-Québec dans une réponse à Option consommateurs.

14 h 48

Ainsi, une baisse de zéro virgule cinq pour cent (0,5 %) du tarif D se traduirait par une baisse de la redevance de quarante virgule soixante-quatre cents (40,64¢) kilowattheure à trente-huit virgule quatre-vingt-dix cents (38,90¢) par kilowattheure.

Et nous rappelons que la faiblesse de la hausse tarifaire globale prévue de zéro virgule deux pour cent (0,2 %) en deux mille dix-deux mille onze (2010-2011) crée les conditions idéales pour commencer à appliquer cette année le principe des hausses différenciées selon les catégories tarifaires.

En ce qui concerne les tarifs eux-mêmes, dans le texte de mon plaidoyer je reproduis les témoignages des témoins madame Kim Cornelissen et monsieur Jacques Fontaine qui vous ont décrit pour chacun des tarifs concernés leurs recommandations. Donc ce texte que vous avez déjà entendu sera reproduit par écrit, et dans certains cas constitue une variation par rapport à ce qui se trouvait dans le mémoire écrit. Et ça a été le cas, comme vous

l'avez constaté, de l'exception tarifaire pour fabrication et maintien de la glace au nord du cinquante-troisième (53e) parallèle.

J'ajoute cependant un élément qui se trouve également dans le texte concernant le tarif de maintien de la charge. Ce tarif, qui permet d'accorder un rabais sur la consommation future, est qualitativement différent des mesures que le Distributeur peut prendre a posteriori pour radier des défauts de paiements passés de clients, qu'ils soient résidentiels ou autres.

La comparaison que tente d'établir Hydro-Québec Distribution avec ce type de situation est donc erronée. L'exemple qu'il a donné de défauts de paiements passés des clients résidentiels peut tout aussi bien s'appliquer à n'importe quel type de clients. Tout client, un client qui fait faillite, évidemment, verra par le jeu de la faillite une partie ou la totalité de sa dette à Hydro-Québec radiée. Mais ce dont le tarif de maintien de la charge traite c'est d'un rabais sur la consommation future qui est accordé.

Et donc, nous recommandons, tel qu'il a été indiqué en preuve et dans le rapport et tel que reproduit et tel que ces textes sont reproduits

dans l'argumentation, nous recommandons d'abolir ce tarif de maintien de la charge qui contrevient au principe tarifaire.

Donc, ceci complète mes représentations et je pourrai vous transmettre en fin de journée la version électronique de ma présentation.

Il y a, et je voulais le mentionner, un élément d'allégement réglementaire et dont je voudrais vous faire part en plus. Et c'est un allégement non pas au sens figuré mais au sens... au sens propre. Dans le présent dossier il y aura neuf jours d'audience, donc il y a neuf... neuf transcriptions qui sont produites à peu près à vingt (20) copies, vingt (20) copies chacune par les services de sténographie au présent dossier. Ça fait donc à peu près deux cents (200) feuilles de plastique qui vont finir, on l'espère, dans le recyclage, et qui ne sont pas vraiment utiles pour que le personnel...

LE PRÉSIDENT :

Maître Neuman, je ne pense pas que c'est de l'allégement réglementaire ça.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

D'accord.

LE PRÉSIDENT :

R-3708-2009
16 décembre 2009

PLAIDOIRIE
SÉ-AQLPA
- 225 - Me Dominique Neuman

Ce n'est pas un sujet d'allégement réglementaire.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

En tout cas j'en profite pour remettre au sténographe cette feuille de plastique et recommander que la Régie demande d'éviter ce type de couverture à l'avenir. Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci bien. Nous n'avons pas de questions pour vous. Il est quasiment trois heures moins cinq (14 h 55). On va prendre une courte pause de dix (10) minutes. Maître Gariépy, êtes-vous en mesure de passer cet après-midi?

Me ANNIE GARIÉPY :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Oui. Bien nous allons prendre une pause de dix (10) minutes et on est prêt à vous entendre après.

Merci.

PAUSE

15 h 08

LE PRÉSIDENT :

Bonjour, Maître Gariépy.

PLAIDOIRIE PAR Me ANNIE GARIÉPY :

Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les Régisseuses. Annie Gariépy pour le RNCREQ. Pour

renchérir à la multiplication des proverbes que mes collègues ont fait cet après-midi, j'ai cherché un que je connaissais et le seul qui me vient à l'esprit était « Les gens heureux n'ont pas besoin de se presser », proverbe chinois. J'espère que ça n'annonce pas une plaidoirie trop longue de ma part.

Donc, dans le présent dossier tarifaire, le RNCREQ a présenté une preuve constituée d'un mémoire et d'un rapport rédigé par le témoin expert, monsieur Philip Raphals.

La preuve du RNCREQ s'inscrit encore cette année dans une perspective d'atteinte et de respect des principes de développement durable, tels qu'annoncés dans la Loi sur le développement durable. Celle-ci vise également à promouvoir et optimiser l'efficacité énergétique et se fonde sur les recommandations du gouvernement du Québec, telles que libellées dans sa stratégie énergétique.

La pertinence de cette approche du RNCREQ, à analyser tous les aspects d'un dossier dans une perspective de développement durable, lui a d'ailleurs été reconnu par la Régie qui a apprécié la pertinence et l'utilité de ses interventions

successives.

Le RNCREQ souligne dès à présent qu'il fait sienne la preuve de son témoin expert et qu'il endosse entièrement les recommandations exprimées par celui-ci dans la preuve déposée au présent dossier. Il recommande par ailleurs à la Régie de faire droit à ses conclusions. Le RNCREQ réitère également les recommandations qu'il faisait lui-même dans son mémoire de preuve écrit.

Je vous amènerais tout d'abord à l'allégement réglementaire quant aux demandes de renseignements. Il y a certains aspects du déroulement des audiences qui créent des inefficacités importantes et qui peuvent être résolues facilement.

Pour le RNCREQ, l'acquisition d'informations et la bonne compréhension de la preuve du demandeur son fondamentales pour une intervention active, ciblée et pertinente.

À la lumière de l'examen sommaire des pratiques concernant les demandes de renseignements devant les régulateurs des États américains que nous avons commandé à monsieur Raphals, ce dernier considère que l'implantation d'un processus de demande de renseignements en continue favoriserait

l'échange d'informations crucial dès le tout début d'un dossier.

Toute réforme qui augmente l'efficacité du processus réglementaire contribue inévitablement à son allègement. Les inefficacités structurelles ont pour double effet d'augmenter le temps requis par les différents professionnels, ce qui augmente la facture, et de diminuer la qualité et l'utilité de leur travail.

Le RNCREQ est également d'avis que cette façon de procéder aurait pour conséquence incidente de réduire l'ampleur des contre-interrogatoires en audience. Le RNCREQ réfère la Régie aux considérations contenues dans sa preuve à cet effet.

Au-delà de ce gain, il y aurait d'autres bénéfices de taille, surtout une augmentation de la qualité et donc de l'utilité de la preuve des intervenants, et ce, pour plusieurs raisons. Premièrement, cela éviterait la situation où, comme dans ce dossier, des informations essentielles sont produites au courant, voire juste avant une audience.

Deuxièmement, ça permettrait, aux intervenants et ainsi qu'à leurs experts, d'amorcer la préparation de leur preuve plus tôt au lieu de

devoir attendre au cours des deux dernières semaines pour pouvoir... pour avoir les réponses nécessaires à leur preuve. En ayant plus de temps, la qualité et l'utilité de leur preuve devrait s'améliorer sans affecter le calendrier de l'audience.

Pour toutes ces raisons, le RN recommande à la Régie de mettre en place un processus qui permet de déposer en tout moment, suite à la reconnaissance des intervenants au dossier et avant la preuve des intervenants, des demandes de renseignements, accordant un délai de réponse de deux semaines sur chaque demande dès la prochaine cause tarifaire.

Par ailleurs, il arrive souvent que le Distributeur réponde à une DDR en faisant référence à une autre réponse. Lorsqu'une telle référence est faite à un autre document, soit dans le même dossier ou soit dans un autre, il serait grandement facilitant pour le travail de tout le monde s'il citait plutôt cette réponse directement et complètement.

Le RNCREQ recommande également que la Régie requière du Distributeur, lorsque celui répond aux DDR, qu'il fasse référence à un autre document,

soit dans le même dossier ou dans un autre, qu'il le fasse d'une réponse directe en reproduisant le texte intégralement. Par ailleurs, le RNCREQ soumet que ces modifications de l'administration de la preuve devraient être généralisées à l'ensemble des dossiers que la Régie entend.

Quant à la classification de la preuve du Distributeur, le RNCREQ croit que le traitement du dossier serait allégé et facilité si le Distributeur produisait, pour chaque élément principal de sa preuve, une compilation des réponses s'y rapportant. Ainsi, en chaque moment, l'ensemble des réponses fournies sur un sujet donné se trouverait dans un seul document.

Le RNCREQ recommande à la Régie de demander au Distributeur de produire, pour chaque élément principal de sa preuve, une compilation des réponses s'y rapportant.

15 h 12

Je vous amènerais maintenant aux indicateurs d'efficience et de performance.

Le RNCREQ constate que si le développement durable fait partie de la culture de l'entreprise d'Hydro-Québec, tel que le stipule le rapport annuel sur le développement durable de celle-ci, la

preuve du Distributeur dans le présent dossier ne démontre pas l'intégration des principes qui sous-tendent le développement durable dans les indicateurs utilisés par Hydro-Québec Distribution pour décrire sa performance devant la Régie.

Pour le RNCREQ, le concept de développement durable doit donc teinter l'ensemble des décisions reliées à la gestion de l'entreprise.

Le Plan d'action de développement durable deux mille neuf, deux mille treize (2009-2013) d'Hydro-Québec comporte une dizaine d'actions ainsi que des indicateurs de mesures qui sont définis. De l'avis du RNCREQ, huit peuvent s'appliquer au Distributeur, avec les indicateurs qui y sont associés et qui ont été détaillés dans la preuve écrite du RNCREQ.

Nous recommandons à la Régie de demander au Distributeur d'inclure le développement durable dans ses indicateurs pour le prochain dossier tarifaire au même titre que les indicateurs d'efficience et de qualité de service.

Quant au déficit des réseaux autonomes et à la problématique qui en est ressortie, pour le RNCREQ, il apparaît clairement que le déficit du Distributeur s'explique principalement par le

déficit des réseaux autonomes. Il constate qu'il y a un déficit important récurrent pour ces réseaux. Étant donné le mode de production pour la plupart de ces réseaux et la tarification qui y est appliquée, c'est un déficit qui est structurel.

Cela étant, le RNCREQ estime essentiel, dans une perspective de développement durable, qu'une analyse rigoureuse, afin de s'assurer que les ressources sont utilisées de façon efficace autant sur l'aspect technique que sur l'aspect des coûts, soit faite. En effet, toute amélioration d'efficacité qui résulte en une réduction des coûts se répercute automatiquement sur une réduction des revenus requis.

Malgré que chaque réseau autonome soit spécifique, plusieurs présentent des similitudes pour lesquels il s'avère utile de faire une analyse comparative.

Le RNCREQ estime qu'une analyse globale des coûts n'est pas suffisante et qu'il faut pousser l'analyse des cas où des écarts importants sont constatés pour les mêmes composantes de coûts.

Seule une analyse rigoureuse de ces écarts peut permettre de déceler des inefficacités et de les régler.

Le RNCREQ avait demandé des informations pour les années deux mille huit, deux mille neuf et deux mille dix (2008-2009-2010) afin de voir l'évolution des coûts et de voir s'il y a une certaine constance dans ces coûts. Les réponses du Distributeur m'ont fourni des informations que pour l'année deux mille huit (2008), ce qui ne permet pas de constater cette évolution.<

Ainsi, l'analyse n'a porté que sur les données de deux mille huit (2008) se rapportant à chacun des réseaux autonomes. Elle a cependant permis de constater qu'il y a des différences importantes pour les mêmes composantes de coûts et d'identifier des situations où des explications sont nécessaires.

Le RNCREQ rappelle que les informations s'y rapportant ont été traitées et fournies sous pli confidentiel, conformément à l'ordonnance rendue sur le banc par la formation. Le RNCREQ fera part de ses conclusions, sans faire références aux informations confidentielles, mais invite la Régie à référer à ces dernières pour mettre en contexte ses propos.

Donc les informations obtenues suite à la DDR déposée sous pli confidentiel, notamment à la

réponse 5.1 permettent au RNCREQ de conclure qu'une correction devrait être apportée au coût de combustible prévu pour l'année deux mille dix (2010) pour l'alimentation des réseaux autonomes.

Le RNCREQ demande donc à la Régie de réduire en conséquence les revenus requis des réseaux autonomes. Il s'agit d'une diminution substantielle de quelques millions comme cela est indiqué à la réponse 5.1 du Distributeur aux DDR confidentielles déposées par le RNCREQ.

De plus, selon les informations fournies à la réponse 1.5 de la même DDR, concernant le coût attribuable au programme d'utilisation efficace de l'énergie et, des informations provenant de la pièce, HQD-2, Document 2 au document 3647-2007, concernant la production de la centrale Cap-aux-Meules aux Îles-de-la-Madeleine avec et sans PGÉÉ. Il apparaît que le coût unitaire de cette mesure est plus élevé que le coût évité évalué pour ce réseau, tel qu'il appert de la pièce HQD-2, Document 5, page 12. Il y aurait donc lieu d'examiner les paramètres de cette mesure et d'apporter les correctifs en conséquence.

Enfin, il reste quelques cas où des conciliations seraient également nécessaires, mais

qui ont dû rester en suspens comme l'a signalé lors de sa présentation, monsieur Paquin.

Selon le RNCREQ, il est nécessaire de continuer l'analyse des composantes de coûts de chacun des réseaux autonomes en vue de mieux comprendre et cerner les particularités de chaque réseau et d'apporter les correctifs lorsque cela est nécessaire en vue d'une meilleure capacité dans l'utilisation des ressources. Une telle analyse permettra de constituer un historique et de déceler des cas où des améliorations sont nécessaires.

15 h 18

En conséquence, le RNCREQ recommande à la Régie d'exiger que les informations sur les réseaux autonomes, semblables à celles fournies dans la demande du RNCREQ dans le présent dossier, soient incluses dans la requête du Distributeur lors du dépôt de sa prochaine demande tarifaire.

Quant aux pertes électriques, selon les informations fournies par HQD, la différence entre la production et les ventes prévues s'élèverait à, et je fais une correction, quarante-six virgule cinq gigawattheures (46,5 GWh) pour des ventes totales de trois cent soixante-neuf gigawattheures (369 GWh) en deux mille dix (2010) pour l'ensemble

des réseaux autonomes, soit à un taux de douze virgule six pour cent (12,6 %).

Cette différence comprend les pertes électriques sur le réseau, la consommation des services auxiliaires et l'usage interne. Cependant, ce taux n'est pas uniforme puisqu'il varie de deux virgule cinquante-six pour cent (2,56 %) à Inukjuak et à plus de vingt pour cent (20 %) à Schefferville.

Le RNCREQ a demandé des explications quant à la grande disparité dans la différence entre les ventes et la production des réseaux autonomes. Le Distributeur a présenté des explications générales et globales en soulignant que chaque réseau est différent, ce qui est évident, mais n'a fourni aucune explication pour un réseau spécifique.

Le RNCREQ considère que cette explication globale n'est pas satisfaisante et demande à la Régie d'exiger que le Distributeur explique et justifie sur le plan technique tout ce qui est supérieur à sept virgule cinq pour cent (7,5 %), soit le taux appliqué par le Distributeur pour les pertes en transport et distribution. La référence pour ce taux est au dossier R-3677, HQD-2, Document 2 page 20 à la section 4.1.

Les résultats de cette démarche devraient être présentés lors du prochain dossier tarifaire. À titre illustratif, une diminution du taux moyen de un pour cent (1 %) correspondrait à une diminution de la production requise de près de quatre gigawattheures (4 GWh).

Pour mettre cette valeur en perspective, le RNCREQ rappelle que le Distributeur a des objectifs d'économies d'énergie de deux virgule huit gigawattheures (2,8 GWh) pour le marché résidentiel de l'ensemble des réseaux autonomes et que le coût des programmes pour réaliser ces économies est de un virgule huit million de dollars (1,8 M\$). En référence, HQD-8, Document 8 page 28.

Une analyse des écarts de pertes par rapport à un taux de sept virgule cinq pour cent (7,5 %) devrait se faire à un coût beaucoup moindre que celui du programme mentionné auparavant.

Relativement aux groupes diesel. L'analyse du RNCREQ sur l'efficacité des centrales pour la production d'énergie était basée sur les données historiques de l'année deux mille huit (2008) et les données estimées de l'année de base deux mille neuf (2009) et de l'année témoin deux mille dix (2010) a permis de conclure que le rendement des

centrales se situe à l'intérieur du revenu attendu pour ce type de centrales étant donné que les groupes ne peuvent pas être utilisés à leur niveau de rendement optimal en tout temps. Les ressources pour la production de l'électricité sont donc utilisées de façon efficace.

Je traiterai maintenant des coûts évités. Les coûts évités sont un élément important dans l'élaboration d'un programme d'efficacité énergétique. Comme la Régie l'a indiqué dans sa décision D-2004-96 du dossier R-3519, dans le cadre d'un PGEÉ, les coûts évités sont préalables à l'établissement du potentiel technico-économique d'économie d'énergie et de la sélection des mesures en fonction de leur rentabilité.

Les coûts évités doivent refléter adéquatement la structure et le niveau de coûts à venir pour le Distributeur. En effet, les coûts évités trop élevés peuvent amener le Distributeur à dépenser pour certains programmes d'économie d'énergie, des sommes supérieures aux gains y étant attachées. Dans ce cas, de tels programmes auraient un impact tarifaire supérieur à celui anticipé. À l'opposé, des coûts évités trop faibles peuvent mener, si tous les efforts nécessaires en

efficacité énergétique ne sont pas réalisés, à des hausses tarifaires.

Le RNCREQ, comme son expert, souscrit pleinement à l'affirmation du témoin du Distributeur à l'effet que « la méthode est toujours la même... la valeur de l'énergie à la marge pour nous est la valeur qui correspond aux stratégies d'achat du Distributeur et qui colle au bilan offre-demande ».

Toutefois, si cette affirmation se révèle d'une approche logique de la notion des coûts évités, elle ne constitue pas en soi une méthodologie. Les méthodologies utilisées par le Distributeur ayant évoluées beaucoup depuis la décision D-2004-96, qui est la seule où la Régie s'est penchée plus longuement sur la question, il importe que la Régie donne des orientations claires quant aux méthodologies à appliquer dans le nouveau contexte marqué par des surplus importants pour plusieurs années à venir.

(15 h 24)

Or, monsieur Raphals a démontré que les méthodologies qui sous-tendent les coûts évités présentés par le Distributeur sont inadéquates.

Rappelons que le Distributeur propose de

fixer des coûts évités en énergie comme suit. De deux mille dix (2010) à deux mille quinze (2015) inclusivement, le prix moyen de revente anticipé de la période, soit quatre virgule huit sous (4,8¢) du kilowattheure. Et à compter de deux mille seize (2016), le prix du deuxième appel d'offres d'énergie éolienne, soit dix virgule cinq sous (10,5¢) du kilowattheure.

La preuve démontre que la méthodologie utilisée pour la période de court terme, deux mille dix (2010) à deux mille quinze (2015) inclusivement, consiste à utiliser une moyenne sur une période d'un an des valeurs annuelles qui, elles, sont présumément la moyenne des valeurs mensuelles pour chaque année des prix à terme du New York ISO Zone A. Le Distributeur n'a pas précisé s'il utilise des contrats à terme en pointe ou hors pointe et comment il combine les deux, le cas échéant. Ces valeurs de contrats à terme, dit « forwards », sont ensuite ajustées selon la méthodologie du dossier R-3704 pour fixer un prix de revente anticipé pour chaque année. La valeur moyenne de ces prix est finalement retenue comme indicateur de coût évité pour l'ensemble de la période.

Monsieur Raphals a identifié plusieurs faiblesses à cette méthodologie. Le plus important est le fait qu'il se base sur des cotations de contrats à terme du NYMEX qui démontrent très peu de liquidité et qui donc ont peu de valeur prévisionnelle.

De plus, les activités du Distributeur sur les marchés externes ne se limitent pas aux ventes mais incluent aussi des achats, surtout dans les dernières années de la période quand les surplus seront moins grands. Or, étant donné le grand écart entre les prix d'achat et les prix de vente, le fait d'utiliser uniquement le prix de vente dans l'élaboration du coût évité le fausse considérablement.

La méthodologie d'ajustement inclut la déduction des tarifs de transport de TransÉnergie. Toutefois, comme monsieur Raphals a expliqué en audience, même si les chemins de transport sont réservés, lorsque le détenteur d'une réservation ne l'utilise pas pleinement, les capacités sont remises en vente par TransÉnergie. Dans un tel cas, lorsque HQD, ou son acheteur, utilise ses capacités, les tarifs lui sont retournés via le compte d'écart établi à cette fin. C'est uniquement

dans le cas où HQD vend à un tiers qui détient déjà la réservation où le tarif payé est une dépense non récupérable. Et dans ce cas, étant donné que l'acheteur aurait déjà payé sa réservation mensuelle ou annuelle et donc n'aurait aucune charge additionnelle à payer à TransÉnergie pour exporter les mégawattheures du Distributeur, celui-ci devrait pouvoir négocier un tarif réduit auprès de sa contrepartie.

Donc, étant donné ces faiblesses méthodologiques, le RNCREQ recommande que la Régie n'adopte pas la méthode retenue par le Distributeur pour déterminer les coûts évités de court terme.

À la recommandation de son expert, il demande plutôt à la Régie d'inciter le Distributeur à faire, ou à faire faire, une étude qui détermine et justifie les indicateurs à utiliser pour les coûts évités pendant la période de surplus.

Par ailleurs, le RNCREQ fait sienne la suggestion de monsieur Raphals que le Distributeur devrait explorer la possibilité de faire faire cette étude par Synapse, l'entreprise citée par monsieur Raphals. Cette firme a exécuté, à deux ou trois reprises déjà, une étude similaire pour un consortium de services publics américains, a une

connaissance approfondie des marchés énergétiques du Nord-Est américain ainsi que des enjeux reliés aux coûts évités.

Concernant maintenant les coûts évités à long terme, le RNCREQ retient la conclusion de monsieur Raphals que l'utilisation de la valeur des derniers contrats éoliens accordés par le Distributeur n'est pas cohérente. Ni avec la décision D-2004-96, qui prône l'utilisation des prix des soumissions aux derniers appels d'offres plutôt que les prix retenus, et avec l'approche basée sur la valeur qui correspond aux stratégies d'achat du Distributeur et qui colle au bilan offre-demande.

La stratégie d'achat du Distributeur, une fois la période de surplus achevée, devrait presque inévitablement être de procéder à un appel d'offres ouvert à l'ensemble des filières. Comme l'a indiqué monsieur Raphals, les meilleures balises pour estimer ces prix futurs sont a) le coût de revient des nouveaux projets hydrauliques d'HQP et également b) le prix de l'énergie thermique, alors c'est combiné en fonction des prévisions du prix de gaz.

15 h 28

Pour ces raisons, le RNCREQ recommande ici encore que la Régie ne retienne pas la proposition des coûts évités à long terme de HQD et recommande plutôt, suivant la recommandation de son expert, que la Régie demande au Distributeur de faire ou de faire faire une étude qui détermine et justifie les indicateurs à utiliser pour les coûts évités à long terme, notamment en fonction des meilleures prévisions disponibles sur l'évolution future du prix du gaz naturel au Québec.

Par ailleurs, monsieur Raphals a abordé la question de la différenciation pointe-hors pointe lors de la fixation des coûts évités par mesure. Le RNCREQ endosse ses conclusions à l'effet que la méthode utilisée par le Distributeur, basée sur la définition de la période de pointe utilisée couramment aux États-Unis, n'a pas de pertinence dans le réseau québécois.

Qui plus EST, son utilisation tend à minimiser les effets bénéfiques des mesures d'efficacité énergétique à l'écart des besoins de pointe et donc des besoins en puissance.

Le RNCREQ recommande donc à la Régie, que la Régie invite le Distributeur à revoir sa

formule, de façon à ce qu'elle représente adéquatement et le plus fidèlement possible la contribution de l'efficacité énergétique aux besoins de pointe du Québec.

Dans sa preuve, monsieur Raphals a également soulevé une problématique qui dépasse largement celle des coûts évités, soit les conséquences néfastes des stratégies commerciales de HQP sur HQD, et conséquemment, sur l'ensemble des consommateurs d'électricité au Québec.

Dans le rapport de la FERC cité par monsieur Raphals, il est très clair à cet effet, comme l'est également le mémoire du New York ISO déposé devant la FERC, ces documents démontrent clairement que, quoi les stratégies d'HQP soient tout à fait légales aux États-Unis, elles nuisent aux intérêts du Distributeur au Québec. Il semble clair que ces stratégies contribuent largement au fait que les revenus d'exploitation du Producteur, de HQP plutôt, sont trente-sept pour cent (37 %) plus élevés que ceux de HQD. Et que le coût moyen des approvisionnements postpatrimoniaux du Distributeur est extrêmement élevé.

Une question se pose : comment le Distributeur entend-il réagir? Devrait-il acheter

lui-même des Transmission Congestion Contracts, les TCC, pour protéger ses revenus de revente comme le fait HQP? Devrait-il négocier directement avec HQP pour trouver une solution commune pour les besoins d'exportation d'Hydro-Québec qui serait au bénéfice de tous?

Malheureusement, le Distributeur ne semble voir aucune urgence à cette question. Pis encore, il semble croire que ces événements et stratégies ne le concernent pas. En référence, je vous cite le témoin du Distributeur qui disait que :

C'est que quand les interconnexions sont utilisées à pleine capacité et qu'il y a une quantité importante d'énergie qui est « flowée », qui est livrée à un point d'interconnexion donné, l'offre et la demande fait le travail [...]

Le RNCREQ recommande à la Régie d'exiger que, en suivi du présent dossier, le Distributeur lui soumette un rapport faisant état de sa vision de la chose et comment il propose d'y réagir, et que les intervenants à ce dossier soient invités à soumettre leurs commentaires dans ce rapport. Ça complète.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Gariépy.

Me LISE DUQUETTE :

Une vraiment mini-question juste de compréhension.
Concernant vos recommandations en allégement réglementaire, vous demandez à ce que le Distributeur refasse une copie à chaque fois des réponses plutôt que de faire des références. Et ensuite, vous demandez que chacune des DDR soit reprise par enjeu ou soit classée par enjeu.

Me ANNIE GARIÉPY :

Que l'ensemble des textes soit repris par enjeu, pas nécessairement coté DDR preuve, mais que soit regroupé chaque type de... tout type de document confondu par type d'enjeu.

Me LISE DUQUETTE :

O.K. Par enjeu. Alors, si une DDR parle de trois enjeux, il faut la répéter et la recopier dans chacun des trois enjeux?

Me ANNIE GARIÉPY :

Écoutez, je ne pourrais pas vous dire que le RNCREQ s'est posé... s'est penché sur l'incidence méthodologique de la réplification des documents. Par contre, on a observé que ça a déjà été fait par le passé et que c'était très très utile à la

R-3708-2009
16 décembre 2009

- 248 -

PLAIDOIRIE
RNCREQ
Me Annie Gariépy

rechercher par thématique.

Me LISE DUQUETTE :

Je vous remercie beaucoup.

Me ANNIE GARIÉPY :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

Nous vous remercions, Maître Gariépy. Maître Paquet pour le GRAME.

15 h 35

PLAIDOIRIE DE Me GENEVIÈVE PAQUET :

Alors bonjour, Monsieur le Président, bonjour Mesdames les régisseurs, Geneviève Paquet pour le GRAME. Donc mon argumentation se divise en trois parties principales. La première partie porte sur la demande tarifaire, soit les modifications à certaines tarifications et l'allègement réglementaire. La deuxième partie porte plutôt sur les investissements demandés par le Distributeur, notamment et plus particulièrement je dirais en matière de réhabilitation des terrains. Et enfin la troisième partie va traiter rapidement du PGEÉ et les résultats en efficacité énergétique, soit les cibles, la stratégie énergétique du Québec et les programmes du PGEÉ en réseaux intégrés et en réseaux autonomes.

Pour commencer avec l'allégement réglementaire, suite à son expérience de l'automne dernier, le GRAME a remarqué que le processus d'allégement a plutôt pour effet d'alourdir la tâche de certains intervenants qui sont même avant d'être reconnus intervenants doivent fournir plus d'information et aussi lorsqu'il y a un enjeu qui est déterminé par la Régie ou par le demandeur, le GRAME est d'avis que cet enjeu devrait être pouvoir être abordé par tous les intervenants, sans avoir à justifier son intérêt.

Madame Moreau mentionnait à titre d'exemple, qu'il y a des enjeux relatifs à la tarification qui peuvent être abordés par plusieurs intervenants et qui pour lesquels les conclusions ou recommandations ne seront pas nécessairement les mêmes étant donné le point de vue adopté qui est différent.

Il semble donc peu productif pour les intervenants de devoir consacrer autant d'efforts pour faire valoir la nature de leurs intérêts et ce, pour chacun des sujets annoncés en demande d'intervention.

Par conséquent, le GRAME abonde dans le même sens que le ROÉÉ lorsqu'il mentionne que :

L'objectif doit être de permettre une véritable réglementation publique et démocratique d'Hydro-Québec et de ses tarifs.

En ce sens, on est d'accord avec la recommandation du ROÉÉ, qui porte sur la convocation d'une audience générique qui permettrait d'évaluer les véritables objectifs et enjeux de la réglementation publique des tarifs d'Hydro-Québec, au-delà de l'allègement réglementaire.

Concernant les détails plus précis de la position du GRAME, nous invitons la Régie à prendre connaissance de ses commentaires dans la section Allègement réglementaire de sa preuve déposée sous la cote C-9-6.

Maintenant quelques mots par rapport à la proposition qui avait été faite par le GRAME de moduler le tarif dissuasif au Nunavik, afin d'apparier les coûts avec les charges et afin notamment d'établir un juste prix. Pour les raisons qui ont été expliquées dans la présentation par madame Moreau, en page 18 de la présentation PowerPoint cotée sous la pièce C-9-8.

Le GRAME retire sa conclusion à l'effet qu'une modulation du tarif dissuasif entre les

villages serait souhaitable.

Mme LOUISE PELLETIER :

Je m'excuse, avez-vous dit retire ou retient?

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Retire.

Mme LOUISE PELLETIER :

Retire, merci.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Oui.

Maintenant concernant la proposition de fournir un tarif régulier pour la fabrication et le maintien de la glace dans les arénas au nord du 53ième parallèle.

Le GRAMÉ est d'avis que bien qu'un tarif régulier pour toute la période d'utilisation des arénas ne serait pas souhaitable du point de vue de l'efficacité énergétique. Les témoins du Distributeur ont réussi à nous convaincre et nous confirmer que l'impact sur la consommation durant la période hivernale serait plutôt limité aux systèmes d'aération pour la majorité des arénas visés, donc il y aurait peu d'impacts sur l'environnement pour la période hivernale.

Donc le GRAMÉ est favorable à cette modification proposée à l'article 7.4, paragraphe 3

du Texte des tarifs et conditions qui prévoit aussi une exception en période de pointe.

(15 h 40)

Maintenant, concernant le tarif biénergie, dans sa décision D-2009-016 la Régie énonçait une préoccupation concernant ce marché qui est reproduite ci-dessous, et constatait notamment :

[...] un effritement du marché de la biénergie résidentielle, alors que le Distributeur annonce un accroissement de ses besoins en puissance...

Donc, par souci d'intérêt public et environnemental, le GRAME a commenté dans sa preuve les résultats des éléments de la stratégie tarifaire et commerciale relativement à ce tarif.

Au présent dossier, le Distributeur demande la poursuite de la stratégie appliquée en deux mille neuf (2009), soit une hausse tarifaire sur le prix de l'énergie en période de pointe, de même que le maintien de la flexibilité relative de ce tarif, et ce, afin que les clients puissent continuer de trouver un intérêt à fonctionner en mode biénergie et à s'effacer en période de pointe.

Donc, l'évolution du prix du mazout étant incertaine à court terme, le GRAME appuie la

proposition du Distributeur de hausser uniquement le prix de l'énergie du tarif DT en période de pointe.

Également, ou de plus, les témoins du Distributeur nous ont affirmé qu'il y a des sources d'énergie renouvelable alternatives qui pourraient éventuellement être intégrées au tarif DT, notamment l'éolien ou le solaire. Et je vous réfère aux notes sténographiques du dix (10) décembre deux mille neuf (2009) en page 178.

Donc, en lien avec la demande de la Régie dans sa décision D-2009-016, visant le maintien, voire la croissance du marché de la biénergie résidentielle, le GRAME recommande au Distributeur de développer une stratégie en ce sens, qui pourrait viser des sources d'énergie renouvelable.

J'aborde maintenant la section portant sur les investissements et les investissements en matière de réhabilitation des terrains du Distributeur. L'intérêt du GRAME pour les investissements en cette matière relève d'une préoccupation environnementale et économique. Mais le GRAME souhaite que soient attribués les coûts en matière de décontamination aux générations qui les ont générés ou encourus.

Donc, la preuve du Distributeur nous démontre qu'il n'y a aucun investissement qui est prévu en deux mille dix (2010) pour le respect des exigences en cette matière. Mais, quant à elle, la preuve du GRAME nous démontre que le Distributeur détient des sites contaminés qui sont répertoriés au sein du répertoire du ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs, et pour laquelle la réhabilitation, volontaire ou pas, n'est pas terminée.

Selon les informations qui ont été fournies au panel 2 par monsieur Boyer, contrôleur de la division Hydro-Québec Distribution, le GRAME a donc conclu que le Distributeur traite de la problématique, de cette problématique des coûts en matière de réhabilitation des sols selon trois méthodes. Premièrement, un site contaminé faisant l'objet d'une obligation légale qui est plus simplement réglée, un site contaminé ne faisant pas l'objet d'une obligation légale mais avec des travaux et puis un site contaminé ne faisant pas l'objet d'une obligation et sans travaux.

Donc dans le premier cas, dans le cas d'un site contaminé qui fait l'objet d'une obligation légale où le Distributeur est tenu, selon les

principes comptables généralement reconnus, de procéder à l'inscription d'un passif, tel que le confirme monsieur Boyer.

Mais il est aussi intéressant de noter que, suite au contre-interrogatoire du GRAME, le procureur de la FCEI, maître André Turmel, a obtenu de la part du Distributeur un engagement d'identifier les passifs environnementaux découlant de telles obligations légales, de les chiffrer et d'indiquer s'ils sont versés dans la présente cause tarifaire.

L'engagement numéro 4 obtenu identifie donc des passifs constatés en deux mille quatre (2004) seulement et reliés à la mise hors service des centrales d'Akuklivik et de Kuujjuaq, dont le solde au trente et un (31) décembre deux mille dix (2010) s'élève à cinq point huit millions (5,8 M\$). Cinq point huit millions (5,8 M\$).

Il y a aussi un impact de ces passifs sur le revenu requis de deux mille dix (2010) qui est de l'ordre de quatre cent mille dollars (400 000 \$) à titre de charges de désactualisation.

Maintenant, pour les sites contaminés sans obligation légale imminente, avec des travaux dans l'année courante qui sont faits par le

R-3708-2009
16 décembre 2009

PLAIDOIRIE
GRAMÉ
- 256 - Me Geneviève Paquet

Distributeur. Le Distributeur procède dans ces cas-là à une inscription aux charges d'exploitation dans la catégorie maintenance, tel que mentionné par monsieur Boyer au panel 2, précisant que les coûts de réhabilitation vont redonner la valeur originale à la valeur du terrain.

15 h 45

Mais le montant de cette charge de réhabilitation n'est pas identifiable, en tout cas pour l'année deux mille dix (2010), parce qu'il n'y a pas d'identification distincte aux charges d'exploitation.

Quant aux passifs environnementaux, le GRAMÉ note également les éléments qui ont été évoqués par le procureur de la FCEI, maître Turmel, pour justifier sa demande d'information à l'égard des montants qui se retrouvent ou se retrouveront aux charges d'exploitation, suite à l'objection du procureur du Distributeur, maître Fraser, qui lui énonçait que... pour reprendre ses mots :

Puis s'ils ne sont pas dans les coûts de service, c'est parce que ce n'est pas pertinent pour l'établissement des tarifs deux mille dix (2010), donc objection.

Par contre, maître Turmel, lui répond :

Bien, si on établit un passif, si on a un coût en passifs environnementaux, il faut bien qu'il se retrouve quelque part dans le coût de service un jour.

Effectivement, suite à l'engagement numéro 4, on voit qu'il y a des charges de quatre cent mille dollars (400 000 \$) qui passent au niveau des charges de désactualisation.

Donc, le GRAME considère que ces éléments sont importants à considérer pour répondre à la question qui a été posée par maître Duquette au panel du GRAME, et qui demandait en quoi une identification distincte des charges relatives à la réhabilitation des terrains pourrait être utile aux intervenants de la Régie.

On considère qu'il s'agit d'une question qui est très pertinente puisque le débat administratif de la présente cause tarifaire est géré par la connaissance des faits. Donc, la connaissance des charges de l'année courante en réhabilitation des terrains, c'est seulement une des informations qui n'est pas disponible pour permettre l'analyse complète de cette problématique des terrains contaminés qui sont détenus par le

GRAME... par le Distributeur.

Donc, lorsqu'un terrain est contaminé, qu'il y ait ou non une obligation légale, tel que plaidé par maître Neuman, le Distributeur réhabilitera ce terrain un jour ou l'autre, afin notamment de lui donner sa valeur originale et ces charges se retrouveront dans le coût de service un jour ou l'autre.

Donc, actuellement, le GRAME a l'impression que toutes ces charges sont des charges qui sont souterraines ou cachées et passent plus ou moins inaperçues, mais la Régie n'en connaît pas l'ampleur. Donc, le GRAME cherche à s'assurer que les frais de réhabilitation soient identifiés et demande donc que ces charges soient identifiées distinctement dans les charges d'exploitation.

Maintenant, pour ce qui est du troisième cas de figure en matière de terrains contaminés concernant les sites du Distributeur. Il s'agit de ceux dont il n'y a pas de travaux qui sont prévus dans l'année courante. Et dont le Distributeur n'identifie aucune obligation légale non plus de procéder à cette réhabilitation.

La preuve du GRAME a démontré qu'il y a des sites contaminés qui sont présents dans les actifs

du Distributeur. Et puis à ce jour, ni la Régie ni les intervenants ne connaissent l'ampleur des charges à venir en réhabilitation, puisque tous les sites ne sont pas identifiés ou caractérisés et qu'aucune estimation des frais à venir n'a jamais été portée à la connaissance de la Régie dans aucun dossier tarifaire précédent. Ces frais seront inclus dans les coûts de service et inscrits dans les charges de maintenance dans les années qui viennent selon un échéancier qui est inconnu.

Donc, le point que cherche à faire valoir le GRAME dans la présente cause concerne la valeur aux livres de ces terrains contaminés, pour lesquels il n'y a pas d'inscription de passifs. En effet, de notre compréhension, si les coûts de réhabilitation redonnent la valeur originale du terrain, mais la valeur inscrite aux livres n'est donc plus la bonne tant et aussi longtemps que la réhabilitation n'aura pas été terminée.

Puisque des changements qui sont à prévoir avec l'adoption des nouvelles normes IFRS, on recommande que soit déposée par le Distributeur une liste des terrains contaminés associés à un estimé des coûts en réhabilitation de ceux-ci et que soient identifiés également les passifs

correspondants.

Dans sa présentation, madame Moreau soulignait également que le taux de rendement est calculé sur la valeur des actifs. Donc, par conséquent, la valeur inscrite aux livres de ces actifs devrait refléter la valeur actuelle de ceux-ci.

Il est aussi intéressant de noter que la Cour d'appel du Québec, dans la décision Ville de Montréal-Est contre Texaco Canada inc. et autres, dont j'ai fait parvenir, dont je vous ai laissé une copie, dans cette cause-là, la Cour d'appel a conclu que la condition environnementale du terrain constitue une composante qu'un acheteur raisonnablement informé prend en considération. Et puis la Cour d'appel réfère à un exemple d'immeuble qui avait été considéré hors commerce qui appartenait à Hydro-Québec.

15 h 50

Donc, j'ai reproduit ici les passages pertinents, c'est en page 21 de la décision dont je vais juste relire le paragraphe 37 qui porte spécifiquement sur le cas d'Hydro-Québec. Donc :

Dans le cas de Hydro-Québec, cette dernière possédait un terrain dont

l'évaluation municipale s'élevait à 300 960 \$. Hydro-Québec a éventuellement cherché à vendre le terrain par appel d'offres. Le prix demandé était de 325 000 \$. Elle fut avisée par le ministère de l'Environnement qu'elle devait informer l'acquéreur éventuel de l'obligation de décontaminer si le site devait être utilisé pour un autre usage [...]

L'acheteur s'est désisté de son offre plutôt que de satisfaire aux exigences du ministère [...]

C'est pour vous donner une illustration de cas qui pourraient arriver aussi.

Donc, les recommandations du GRAMÉ en matière d'investissements, en lien aussi avec l'adoption éminente des normes IFRS, sont les suivantes. Premièrement, le dépôt d'une liste des terrains contaminés et l'estimé des coûts de réhabilitation correspondants à ces sites. Et deuxièmement, l'inscription au passif de ces coûts pour permettre des charges de désactualisation dans l'année courante.

J'aborde maintenant la question de la gestion des cours d'entreposage de poteaux puisque le GRAME fait un lien avec cette question. Il s'agit d'un exemple qui illustre bien le cas d'un terrain contaminé dans lequel il n'y a pas d'obligation légale de décontaminer, mais pour laquelle on a une estimation disponible des frais de réhabilitation qui seront éventuellement passées aux charges d'exploitation.

Le Distributeur estime les frais pour ce programme à trente-six millions (36 M\$) pour environ vingt (20) cours de poteaux. Et de ce montant, on estime que dix-huit millions (18 M\$) sont des charges de réhabilitation.

Le GRAME pense que le cas d'une incertitude quant à l'obligation d'une inscription comptable, la Régie aurait le pouvoir d'exiger que le Distributeur applique le principe de prudence. Et, par conséquent, le GRAME recommande, pour ses dépenses qui sont très probables, une inscription à titre d'un passif de l'ordre de dix-huit millions (18 M\$) qui devrait être fait afin de rétablir la juste valeur aux livres des sites d'entreposage de poteaux.

À la question de madame Louise Pelletier,

portant sur ce que le Distributeur entendait par une charge régulière ou spécifique, monsieur Marcel Boyer témoigne à l'effet qu'il existe une question de récurrence, notamment au niveau des coûts, mais la stabilité de ces coûts n'est pas de mise dans le domaine de l'environnement, notamment au niveau de la réglementation qui est en pleine effervescence.

Donc, suite à cette réponse, le GRAMÉ conclut que bien que la stabilité de ces coûts ne soit pas de mise dans le domaine de l'environnement, l'estimation des coûts est rarement inférieure aux coûts réels. Donc, la prudence dicterait l'inscription de ces coûts au titre de passif lorsque l'estimé est connu.

J'aborde maintenant la troisième partie portant sur le PGEÉ et les résultats en efficacité énergétique. Premièrement, les cibles de... l'atteinte des cibles de la stratégie énergétique du Québec. L'objectif visé par le GRAMÉ est de s'assurer que les résultats en efficacité énergétique et les moyens mis en oeuvre au sein du PGEÉ du Distributeur permettront l'atteinte de la cible de onze térawattheures (11 TWh).

Le GRAMÉ constate qu'en deux mille dix (2010) seulement quatre virgule six cent trente-

trois térawattheures (4,633 TMh) de la cible de onze térawattheures (11 TMh) sera réalisée. Donc, en extrapolant au trente et un (31) décembre deux mille quinze (2015), selon la tendance actuelle, le Distributeur réaliserait environ soixante-sept pour cent (67 %) de la cible de la Stratégie énergétique.

Les résultats du PGEE seront bien en deçà de la cible de la Stratégie énergétique de onze térawattheures (11 TMh), mais néanmoins, madame Moreau mentionnait que la revue des améliorations proposées par le Distributeur aux programmes de son PGEE démontre néanmoins qu'il fait preuve d'innovation et qu'il s'est impliqué à promouvoir l'efficacité énergétique.

Mais, dans le contexte international actuel de l'établissement de cibles, de réduction des émissions de gaz à effet de serre, le GRAME profite de ce forum pour rappeler au Distributeur que l'atteinte de sa cible au trente et un (31) décembre deux mille quinze (2015) requerra l'adoption de nouvelles mesures en efficacité énergétique. Et, à cet égard, il pourrait être opportun, à l'instar du Distributeur Gaz Métro, d'exploiter le potentiel technico-économique de

certaines mesures offertes notamment pour
l'efficacité énergétique des bâtiments.

15 h 55

J'aborde maintenant les programmes,
quelques commentaires sur les programmes du PGEÉ en
réseau intégré.

D'abord concernant les thermostats dans le
cadre de la promotion des produits Mieux consommer
pour le multi-logements. Un seul commentaire.

Le concept « Clés en main » qui a été
retenu est appuyé par le GRAME, mais le seul
problème qu'on voit avec ça, avec cette approche,
c'est que le Distributeur ne retient pas les
thermostats qui sont programmables, puis il semble
que la raison qui avait été évoquée au dossier
tarifaire deux mille neuf (2009) était dû à un
nombre élevé d'appels que pourrait générer l'offre
de thermostats programmables. Donc, mais le GRAME
recommande tout de même au Distributeur là de
qualifier les thermostats programmables comme
admissibles au programme, afin de pouvoir accroître
le potentiel éco-énergétique de cette mesure.

Maintenant quant au volet éclairage, le
GRAME voit d'un bon oeil l'implication financière
du Distributeur en matière de disposition et de

récupération des ampoules fluocompactes dont il fait la promotion, et aussi le fait qu'il inclut ses contributions financières dans le test du coût total en ressources de ce programme.

Mais néanmoins, suite à la lecture du rapport du CIRAIG, le GRAME est préoccupé par certaines hypothèses dont le fait que substituer des ampoules incandescentes par des fluocompactes à l'échelle du Québec ferait augmenter de deux cent mille (200 000) tonnes les émissions de gaz à effet de serre.

Cette analyse, dont seule l'adresse internet, soit le lien pour y accéder, a été déposé en preuve dans le cadre d'une réponse à une demande de renseignements du GRAME conclut que la promotion de cette technologie lumineuse ne serait hautement recommandable que dans la mesure où chaque KWh ainsi économisé pouvait substituer des sources d'énergie plus polluantes que le chauffage au mazout ou au gaz, en particulier l'électricité d'énergie thermique.

Donc par conséquent, cette option ne serait avantageuse que dans le cas où l'énergie ainsi économisée est exportée, puisqu'au Québec on ne produit pas ou peu d'énergie électrique de source

thermique. Le GRAME recommande donc la prudence dans cet élan de promotion des ampoules fluocompactes par le Distributeur.

Puisque de plus le Distributeur ne nous a pas convaincus de la pertinence de maintenir des aides financières dans ce volet. Le GRAME est plutôt en faveur de retirer l'aide financière accordée pour les fluocompactes particulièrement pour le marché résidentiel.

J'aborde maintenant les programmes du PGEÉ en réseaux autonomes, plus précisément les résultats en efficacité énergétique.

Donc la preuve qui a été déposée par le GRAME démontre qu'au dossier précédent, il y avait de fortes différences entre les prévisions et les économies d'énergie réelles.

Par ailleurs, le retard pris par le Distributeur par rapport à ses prévisions s'est réduit sensiblement, passant de moins dix point huit gigawattheures (-10,8 GWh) cumulés en deux mille huit (2008) à moins cinq point six (-5,6) cumulés en deux mille dix (2010).

Étant donné la récurrence de tels écarts entre les prévisions et les économies réelles, et afin d'assurer un suivi des prévisions, il serait

important que soit déposé, lors de tous les dossiers tarifaires, un suivi des investissements et des résultats en efficacité énergétique, pour les programmes du PGÉÉ en réseau autonome. Mais ce suivi pourrait être indiqué séparément par réseaux et par programme, même lorsque certains coûts concernant un même programme peuvent s'appliquer à plusieurs réseaux. Dans ce cas, une proportion pourrait être établie par le Distributeur dans la mesure où c'est possible.

Maintenant quelques mots sur l'établissement des budgets et la bonification des programmes.

(16 h)

Donc, à l'instar de la Régie qui, dans ses décision D-2006-56 et D-2007-12, demandait au Distributeur de déposer un mécanisme de calcul quantitatif plus élaboré aux fins de l'établissement d'une bonification de l'aide financière qui est offerte dans les programmes en réseau autonome, qui tiendrait compte des coûts évités par région, mais le GRAME maintient ses recommandations qu'il avait également formulées aux dossiers tarifaires précédents, soit, premièrement, tenir compte des coûts évités dans l'établissement des budgets, puisque ceux-ci constituent une marge

de manoeuvre et, deuxièmement, déposer un mécanisme de calcul quantitatif plus élaboré aux fins d'établissement de cette bonification.

Tel qu'indiqué par la Régie dans sa décision D-2008-024, la marge de manoeuvre dont dispose le Distributeur résultant des coûts évités en réseau autonome devrait lui permettre d'adapter ses interventions à ces communautés.

Enfin, un mot sur le programme Visites conseils au Nunavik. L'objectif qui est poursuivi par le GRAME c'est de s'assurer d'un déploiement équitable des programmes entre les réseaux autonomes.

Il y a plusieurs constats qui ont été relevés par le GRAME, dont un démarrage lent des programmes dans le réseau du Nunavik, comparativement aux autres réseaux autonomes. Mais cependant, le GRAME constate une amélioration en deux mille neuf (2009) des prévisions pour ces programmes dans le réseau du Nunavik, donc un bon début d'intégration du PGEÉ.

Néanmoins, la GRAME a constaté l'abandon du Programme Visites conseils en efficacité énergétique au Nunavik. Bien qu'en deux mille cinq (2005), le Distributeur prévoyait le déploiement de

six cents (600) visites pour les années deux mille sept (2007) et deux mille huit (2008).

Au cours de son témoignage, madame Moreau a fait valoir que, suite à la modification des coûts évités de la pièce déposée le quatre (4) décembre, HQD-2, Document 5, il y aurait lieu de réévaluer si ce programme permettrait de financer les coûts du volet sensibilisation au Nunavik.

Par conséquent, le GRAMÉ recommande, par mesure d'équité envers les réseaux autonomes et envers les programmes offerts par le Distributeur, de déployer le Programme Visites conseils au Nunavik ou de déposer une justification qui serait basée sur les coûts évités révisés, qui confirmerait que ce programme ne rencontre effectivement pas les critères du test du coût total en ressources, notamment pour financer les coûts du volet sensibilisation au Nunavik.

Donc, ceci complète les représentations du GRAMÉ, le tout respectueusement soumis.

LE PRÉSIDENT :

Merci beaucoup, Maître Paquet. La Régie n'a pas de questions pour vous.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Merci.

R-3708-2009
16 décembre 2009

PLAIDOIRIE
GRAME
- 271 - Me Geneviève Paquet

LE PRÉSIDENT :

Il est quatre heures (16 h). Nous allons conclure cette journée pour pouvoir reprendre demain matin à neuf heures (9 h) frais et dispos. Et, Maître Fraser, en ayant une courte réplique sûrement.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, je vais avoir une courte réplique. Mais ça me fait penser que demain je ne sais pas, le calendrier n'indique pas le temps prévu pour le lunch. Mais, compte tenu qu'il va y avoir réplique, je comptais prendre probablement deux heures, donc lunch et préparation de la réplique. Je tenais à vous en aviser.

LE PRÉSIDENT :

Merci de nous aviser. Merci.

Me ÉRIC FRASER :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

Donc, on suspend jusqu'à demain matin neuf heures (9 h).

AJOURNEMENT

R-3708-2009
16 décembre 2009

PLAIDOIRIE
GRAMÉ

- 272 - Me Geneviève Paquet

Nous, soussignés, JEAN LAROSE et CLAUDE MORIN, sténographes officiels dûment autorisés à pratiquer avec la méthode sténotypie et sténomasque certifions sous notre serment d'office que les pages ci-dessus sont et contiennent la transcription exacte et fidèle de la preuve en cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et nous avons signé :

JEAN LAROSE
Sténographe officiel

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel