

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

ÉTABLISSEMENT D'UN MÉCANISME DE RÉGLEMENTATION  
INCITATIVE ASSURANT LA RÉALISATION DE GAINS  
D'EFFICIENCE PAR LE DISTRIBUTEUR D'ÉLECTRICITÉ  
ET LE TRANSPORTEUR D'ÉLECTRICITÉ

DOSSIER : R-3897-2014 Phase 1

RÉGISSEURS : Mme DIANE JEAN, présidente  
Me LISE DUQUETTE  
M. BERNARD HOULE

AUDIENCE DU 23 SEPTEMBRE 2016

VOLUME 8

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE Me  
LOUIS LEGAULT  
procureurs de la Régie;

MISE EN CAUSE :

Me ÉRIC FRASER  
Me JEAN-OLIVIER TREMBLAY  
procureurs d'Hydro-Québec Distribution (HQD);

INTERVENANTS :

Me STEVE CADRIN  
procureur de Association hôtellerie Québec et  
Association des restaurateurs du Québec (AHQ-ARQ);

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

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

Me ÉRIC DAVID  
procureur de Option consommateurs (OC);

Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD  
procureure de Regroupement national des conseils  
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);

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

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

Me CATHERINE ROUSSEAU  
procureur de Union des municipalités du Québec  
(UMQ).

---

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE DE L'AQCIE-CIFQ (suite)	6
MARK NEWTON LOWRY	6
LUC BOULANGER	6
PIERRE VÉZINA	6
INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT	6
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	48
PREUVE DE L'AHQ-ARQ	67
MARCEL PAUL RAYMOND	67
INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	67
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD	112
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER	119
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	125
DISCUSSION	128
PREUVE DE LA FCEI	130
ANTOINE GOSSELIN	130
INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL	130
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD	166
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	169
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER	176
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	178

PREUVE DE OPTION CONSOMMATEURS	180
JULES BÉLANGER	180
INTERROGÉ PAR Me ÉRIC DAVID	181
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD	195
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER	198

---

1 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce vingt-troisième  
2 (23e) jour du mois de septembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du vingt-trois (23)  
8 septembre deux mille seize (2016), dossier R-3897-  
9 2014 Phase 1, établissement d'un mécanisme de  
10 réglementation incitative assurant la réalisation  
11 de gains d'efficience par le distributeur  
12 d'électricité et le transporteur d'électricité.

13 Reprise de l'audience.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Alors, Maître Legault.

16

17

18

1 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce vingt-deuxième  
2 (22e) jour du mois de septembre, ONT COMPARU :

3

4 PREUVE DE L'AQCIE-CIFQ (suite)

5

6 MARK NEWTON LOWRY, economist and president of PEG  
7 Research, place of business located at 22 East  
8 Mifflin Street, suite 302, Madison, Wisconsin  
9 53703;

10

11 LUC BOULANGER, administrateur, directeur exécutif  
12 de l'AQCIE, ayant une place d'affaires au 1010,  
13 Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec);

14

15 PIERRE VÉZINA, ingénieur, directeur énergie et  
16 environnement pour le CIFQ, ayant une place  
17 d'affaires au 1175, avenue Lavigerie, bureau 201,  
18 Québec (Québec);

19

20 LESQUELS, sous la même affirmation solennelle,  
21 déposent et disent :

22 (9 h 04)

23

24 INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT :

25 Q. [1] Merci, Madame la Présidente. Monsieur Boulanger

1 et Monsieur Vézina, bonjour. Dr. Lowry, good  
2 morning. The questions will mostly be for Dr.  
3 Lowry, mais Monsieur Vézina et Boulanger, ne vous  
4 gênez pas si vous avez des choses à rajouter, là,  
5 d'intervenir comme vous l'avez fait jusqu'à  
6 présent, dans le cadre des autres contre-  
7 interrogatoires.

8 I have a few lines of questions. Most of  
9 them will deal with the X and Y factors, but as an  
10 introduction, there's been a lot of discussions  
11 during this hearing about price caps and revenue  
12 caps. Referring to table 4 of the exhibit 27, of  
13 your exhibit 27, which is a summary of incentive  
14 regulation recommendations... So, if you can have  
15 that document in hand. Okay. And I gather you have  
16 your expert's report close by...

17 Dr. MARK NEWTON LOWRY:

18 A. Yes.

19 Q. [2] ... because I'll be constantly referring to it.  
20 Page 98 of your report, I'm talking about the more  
21 recent version, not the original version, page 98,  
22 line 6, you state that:

23 Price caps may make sense for those  
24 HQD services for which the Régie  
25 wishes to encourage an expansion of

1 efficient use. Services that merit  
2 encouragement include those for  
3 electric vehicles and large load  
4 customers.

5 In exhibit 40, your exhibit 40, which is answers to  
6 the Régie's first request for information, and it  
7 was answered to question 1.3, in fact, sorry, 2.1,  
8 you essentially make a list of some advantages of  
9 price caps. And some of these advantages is that  
10 price caps:

11 Provided that a material portion of a  
12 utility's base revenue is gathered  
13 through usage charges, utilities have  
14 more incentive under price caps to  
15 maintain existing loads and seek new  
16 loads.

17 The other one is that:

18 The maintenance and growth of certain  
19 loads are desirable provided that they  
20 are efficient. These include the loads  
21 of large industrial customers that  
22 play a key role in the economies of  
23 some Quebec regions.

24 Fluctuations in revenues from certain  
25 customers, due for example to special



1 discounts and load fluctuations, have  
2 less effect under price caps on the  
3 revenues of other customers.

4 And finally,

5 It is easier for the regulator to  
6 sanction marketing flexibility.

7 And finally, I don't know if you're aware of this,  
8 but in fact, it's been going on this week, Hydro-  
9 Québec has produced at the beginning of the summer  
10 its new strategic plan, and it was under  
11 examination this week at parliamentary commission  
12 in Québec. Without going into the details, it is  
13 stated in that strategic plan, and I think it is  
14 common knowledge, that Hydro-Québec, for at least  
15 its distribution division stated that they want to  
16 limit the rate hikes to levels that are below or  
17 equal to inflation. I think I'm not misleading  
18 anybody by saying this.

19 Considering the advantages of price caps,  
20 that you have listed and others, mechanism, would  
21 it not be better, Dr. Lowry, to apply this type of  
22 mechanism to all of HQD's customers and not limit  
23 it to industrial or large load customers?

24 A. Well, as has been discussed at some length in this  
25 hearing already, there are a number of provinces in

1 Canada that are using price caps for power  
2 distributors. My general view, however, is that  
3 that does not provide Hydro-Québec Distribution  
4 with sufficient incentive to embrace efficient  
5 distributed energy resources, most notably demand-  
6 side management; distributor generation and power  
7 storage could also be mentioned. And so, that's why  
8 I propose the revenue decoupling.

9 Q. [3] Okay.

10 A. I've mentioned as well some lesser but notable  
11 benefits of revenue decoupling that include less  
12 opportunities for gaining or just on certainty  
13 about future loads that have been a problem, as I  
14 understand it, in past rate cases here.

15 Q. [4] With having in mind the objective of Hydro of  
16 keeping rate hikes below or equal to inflation,  
17 wouldn't that advocate for using price caps for all  
18 customers?

19 A. I believe not. To begin, that's not an acceptable  
20 goal, what was just mentioned, about limiting rate  
21 hikes to inflation. In theory, it should be  
22 inflation minus productivity, and so inflation  
23 minus productivity price cap would be a more  
24 appropriate goal for the company. But you can  
25 achieve the same thing with a revenue cap. I mean,

1       it's implicit, you know, the same type of goal can  
2       be implicit in a revenue cap, so you're not losing,  
3       you're not abandoning that kind of commitment by  
4       having a revenue cap and revenue decoupling. In  
5       other words, there's an equivalent formula that  
6       will achieve the same goal.

7       Q. [5] Okay. My next question will deal mostly with  
8       the duration of the mechanism that is proposed, I  
9       mean, the three years, four years, five years, and  
10       when it starts, when should there be a midterm re-  
11       evaluation. So, in your report, at page 108, line  
12       15 and following, you state that, given the lack of  
13       experience with MRPs in Quebec, that you recommend  
14       relatively short four-year terms for both companies  
15       in the first plan. The incentive power of such  
16       plans should be considerably greater than annual  
17       rate cases. Midterm review of each plan would be  
18       undertaken in the third year. This review would  
19       consider transit and the utility's cost-efficiency  
20       with special attention to deferrable costs, CDM,  
21       marketing, flexibility, service quality, and  
22       earnings, and the regulatory cost savings achieved.  
23       The midterm review should have the possible outcome  
24       of a plan updated and extension.

25                   Is my understanding right that your

1 proposal, in view of the parametrical formula,  
2 provides that the first MRP for Hydro Quebec's  
3 distribution division would have a four-year term  
4 that would be preceded, and that's the word,  
5 'preceded' by a rate year established on a rebasing  
6 of the cost of service for two thousand and  
7 eighteen (2018), in which case, the first year of  
8 the plan would be two thousand and nineteen (2019);  
9 is that my understanding of your proposal?

10 A. Well, when I say four years, I would include the  
11 rebasing year. That would be... and then there  
12 would be three indexing years.

13 Q. [6] Okay. So, the rebasing year would be two  
14 thousand and eighteen (2018)?

15 A. I believe so.

16 Q. [7] And then there would be three following years  
17 of the application of the plan?

18 A. Yes, whereas the company has proposed, as I  
19 understand it, two indexing years.

20 Q. [8] Okay. And there would be... so that would make  
21 two thousand nineteen (2019) the second year, two  
22 thousand and twenty (2020) the third, and two  
23 thousand and twenty-one (2021) the fourth; so is my  
24 comprehension right that two thousand and nineteen  
25 (2019) would be the year where there would be a



1 Following that, at page 37 of the same report, line  
2 8 and following, you stated that:

3 Index logic suggests that the  
4 inflation measure of an ARM should, in  
5 some fashion, track the input price  
6 inflation of utilities. For incentive  
7 reasons, it is preferable that the  
8 inflation measure track the input  
9 price inflation of utilities generally  
10 rather than the prices actually paid  
11 by the subject utility. Inflation  
12 measures of this kind are also much  
13 less costly to develop.

14 And a little further on, you state,

15 The trend in the inflation indexes for  
16 Canadian energy utilities is typically  
17 a weighted average of the trends in a  
18 provincial labor price index and a  
19 gross domestic product implicit price  
20 index.

21 So GDP-IPI. Are we to understand from the excerpts  
22 I just read that the methods you are suggesting to  
23 measure inflation implies the use of real  
24 historical price index data rather than projected  
25 data?

1 A. No. In principle, they can be projected for the  
2 year and then subject to a true-op but the hope  
3 would be that during the course of the plan, that  
4 effectively the rates, the escalation for the  
5 actual years apply. Now, if you do go the  
6 forecasting route, it can kind of tilt this playing  
7 field a little bit towards choosing an inflation  
8 measure which forecasts are readily available.

9 In Canada, you can get inflation, you'd  
10 like to have multiple inflation forecasts averaged  
11 and some of the banks have them for some inflation  
12 measures and then someone like the Conference Board  
13 of Canada also will make projections and so, in  
14 practice, it could be one of the better known  
15 provincial inflation measures or it could be a  
16 little more obscure national inflation measure that  
17 is nonetheless, because it's national, it's  
18 important enough that someone is forecasting it.

19 For example, in Ontario, at my  
20 recommendation, they have for many years been using  
21 the gross domestic product implicit price index for  
22 final domestic demand because, in comparison to the  
23 GDP-IPI or to a consumer price index, it doesn't  
24 have as much weight on irrelevant price-volatile  
25 commodities like gasoline and foodstuffs or exports

1 of raw materials like crude oil and natural gas.

2 Q. [13] Thanks. Please stop me if I'm going too far  
3 because sometimes I'm... I think this question is  
4 maybe a bit of phase 3 but, you know, during the  
5 course of this hearing, sometimes I think we've  
6 stepped the bounds out of that line, so I just want  
7 to make sure that I'm okay in continuing on this.

8 Can you elaborate on the plus and minuses,  
9 the risks that could occur by choosing to weigh the  
10 I factor annually rather than opting for a fix  
11 ratio of labour to non-labour expenditures for  
12 calculating the I factor for the entire term of the  
13 MRP or, in other words, could you please comment on  
14 the relevance of using a weighted index that would  
15 include a sub-index that would take into account  
16 the evolution of labour wage expenditures of the  
17 Quebec workforce.

18 A. Yes. Well, you know, in practice those weights are  
19 usually fixed because there's a very small  
20 incentive for the utility to increase the share of  
21 its costs that are associated with the more rapidly  
22 growing price. It's a small incentive so, you know,  
23 it really could be done either way but, usually,  
24 because those ratios don't change that much over  
25 time, they're usually kept fixed.



1                   And the bigger issue is, "Well, where do  
2                   you come up with, say, the labour price share." and  
3                   this was a big issue in Alberta the last time and  
4                   I've mentioned before something humorous about how  
5                   they argued for a very large labour price share and  
6                   then the economy immediately plunged into a  
7                   recession and the labour price fell. But so usually  
8                   it's, you know, based on the cost share of the  
9                   utility at the outset of the term.

10       Q. [14] Great. Now we're getting into the why an X-  
11       factor's... In your testimony on Wednesday - and  
12       I'm referring to the stenographers' note, for the  
13       stenographers' note today, it's exhibit A-108 of  
14       the Régie from the twenty-first (21<sup>th</sup>) of September  
15       and I'm at page, from 150 to 154. So I'll read out,  
16       if you really want to read it...

17       A. Yes.

18       Q. [15] ... they're not long... You noted in that  
19       presentation, in your testimony that demand-side  
20       management is especially important in Quebec. And  
21       what you said exactly was,

22                   I also note, finally, that demand-side  
23                   management and conservation seem to be  
24                   especially important in Québec.

25       And on page 104 of your report, you stated that CDM

1 expenses are part of a very short list of  
2 reasonable candidates for Y factoring. You also  
3 stated yesterday or the day before that MRIs almost  
4 always address the return on rate base. That was  
5 Wednesday, page 153 again and 154.

6 (9 h 21)

7 On page 100 of your report, you present the  
8 general formula that you recommend for HQD and  
9 that's growth revenue HQD inflation minus X plus  
10 growth; it goes on. On page 101, you say that:

11 Power supply and transmission costs  
12 paid by HQD to other service providers  
13 should be Y factored.

14 And finally, on page 102 of your report, you  
15 mention that:

16 HQD will likely press for the tracking  
17 several other costs, including costs  
18 that it currently tracks. We recommend  
19 that the Régie should err on the side  
20 of rejecting these requests.

21 Reasonable candidates for Y factoring  
22 include the following:

- 23 - Severe storm expenses  
24 - Changes in utility accounting  
25 standards

1                   - Expiration of the amortization of  
2                   deferral accounts

3                   - CDM expenses

4           The rate base includes around a hundred million  
5           dollars (\$100 M) of capitalized cost related to CDM  
6           expenses. Do you recommend that the return on that  
7           portion of the rate base related to CDM should be Y  
8           factored, but everything else shouldn't?

9    A. I believe that does make sense, yes, based on what  
10   I've said. And I mean, unless... I mean, I think  
11   that's an incentive that they have here for  
12   conservation programmes. It may or may not be the  
13   best way of doing that but it's what they're doing  
14   here, and I think it should continue. So,  
15   therefore, yes, that would be not subject to the  
16   index, that component.

17   Q. [16] Okay. So, you recommend that return on rate  
18   base be included in the formula, in the MRI  
19   formula. On page 80, table 1b, in your report, you  
20   present the level and the growth rate of the rate  
21   base on a historical basis. Have you looked at the  
22   evolution of the rate base and its growth rate when  
23   we exclude the CDM expenses portion?

24   A. No. That would be interesting to see. I'm guessing  
25   it isn't that much different, but it would be

1 interesting.

2 Q. [17] Over that period of time that appears on table  
3 1b of your report, page 80, again, there has been a  
4 few changes in the last few years in the way rate  
5 base is computed; what's included in it? What's not  
6 included in it? And among them, there was the  
7 "compte de nivellement pour aléas climatiques" that  
8 was included up to two thousand fourteen (2014) and  
9 then excluded in two thousand fifteen (2015). And  
10 afterwards, there was changes from the Canadian  
11 generally accepted accounting practices to IFRS. In  
12 two thousand twelve (2012), that had an impact.  
13 That's not shown in your table 1b. But have you  
14 looked at the historical growth of HQD's rate base,  
15 adjusted for these changes on a comparable  
16 consistent basis?

17 A. No. That would be desirable, but of course, you  
18 know, the budget was very limited and I was just  
19 trying to show that, you know, their cost trend is  
20 fairly gradual.

21 Q. [18] Could you expand or elaborate on your  
22 recommendation to include the return on the rate  
23 base and the mechanism? Is it based on general  
24 theoretical considerations or is it based on your  
25 experience and judgment? In other words, it's not

1 based on empirical tests of evidence specific to  
2 Hydro-Québec Distribution.

3 A. I'm sorry, I'm not quite understanding the  
4 question.

5 Q. [19] Well, essentially, is it a theoretical  
6 approach or is based on empirical data?

7 A. It's what an empirical approach?

8 Q. [20] The fact that your recommendation to include  
9 the return on the rate base in the mechanism, is it  
10 based on general theoretical approach or what data  
11 is used for you to come to that recommendation?

12 A. Okay. Well, first of all, this is a very capital  
13 intensive business. And so, the containment of  
14 capital cost is very important. They have a lot of  
15 control over their plant additions. And so, you  
16 want to be incentivizing the containment of capital  
17 expenditures. So, naturally, one would like to  
18 include that in a more strongly incentivized  
19 portion of the mechanism; in other words, it being  
20 addressed by the attrition rate mechanism.

21 Now, then, question is: how do you do that?  
22 And happily, I mean, this is an area where there's  
23 been extensive work by experts in the field over  
24 many years to develop multifactor productivity  
25 trends and also, if desired, input price indexes

1 that... you could have a really fancy input price  
2 index that has a proper capital price index too.  
3 It's just that it's kind of complicated.  
4 (9 h 25)

5 But at any rate, there's an extensive  
6 research over many years to know how to measure  
7 productivity that's inclusive of the rate base. And  
8 it's not just done in utility regulation, I mean,  
9 every country in the OACD measures its multifactor  
10 productivity trend routinely. And so, you know,  
11 much effort has been gone into how you measure  
12 capital cost, how you divide it between the capital  
13 cost and the quantity.

14 And so, really, there hasn't been much  
15 issue that I've ever seen about whether it should  
16 be included. Amongst those who have advocated its  
17 inclusion are Mr. Yardley, who, on several  
18 occasions, has proposed MRPs that include the  
19 return on rate base, an example being his proposal  
20 for Ontario Power Generation when he was working  
21 for the Ontario Energy Board.

22 Q. [21] Dr. Lowry, when we include the return on the  
23 rate base in an incentive mechanism under a formula  
24 I-X plus G for customer growth, does that imply  
25 that this formula is a good proxy for the expected

1 growth of that rate base, and that this formula  
2 should somewhat limit the future growth of the rate  
3 base?

4 A. Well, it's supposed to provide a reasonable budget.  
5 It's supposed to provide a reasonable budget,  
6 reasonable budget for capital expenditures, taking  
7 into account as well the gradual depreciation of  
8 the old plan.

9 Q. [22] If you had reasons to believe that the growth  
10 rate of the rate base could be significantly slower  
11 than the growth of the expenses assumed by the  
12 formula I-X, plus G for customer growth, would you  
13 still recommend including the return on rate base  
14 in the mechanism?

15 A. First of all, I don't think that's a problem, I  
16 think the problem you'll run into is that they'll  
17 claim they need more money than that. And they'll  
18 claim they need more money when they need more  
19 money, but then there will be other occasions when  
20 they really don't need as much money as that. So  
21 this gets into the question of, well, if there's a  
22 period of somewhat more, higher capital spending,  
23 they customize the X factor for that.

24 This is an issue in Alberta, where they had  
25 a particularly high capital expenditure during the

1 period of the first PBR plan, and it was decided to  
2 not take, not address that through the X factor. I  
3 mean, to put it one way, if you, let's say there  
4 was temporarily a period of, where the rate base  
5 was going to grow more slowly, then, you know,  
6 you'd have one X factor then but then, later on, if  
7 there was a period where the rate base is growing  
8 more rapidly, well now, you have to have a  
9 different X factor for that.

10 By the way, there is a precedent for what  
11 you're alluding to, what would there be a situation  
12 where the rate base was actually going to grow so  
13 slowly during a PBR plan that there, that the  
14 normal type of price cap or revenue cap index would  
15 be overcompensatory.

16 And it happened in California, where  
17 Southern California Gas, the largest gas  
18 distributor in the United States, was applying for,  
19 I can't remember whether a price cap or revenue  
20 cap, I think it was a revenue cap, and they, the  
21 intrepid consumer advocates got, through  
22 information requests, a presentation that had been  
23 made to the senior management of the company  
24 revealing that they expected to have a declining  
25 rate base during the five years. So they added an



1 extra one percent (1%) adjustment to the X factor  
2 because of that discovery.

3 Q. [23] You mentioned, on Wednesday, and again, for  
4 the record, Exhibit A-0108, page 154, lines 2 and  
5 following, and I quote,

6 Now, some plans permit revenue  
7 adjustment for a change in the rate of  
8 return, but I assure you that even  
9 that is by no means ubiquitous in PBR  
10 plans. Not the least reason being that  
11 it is, to some degree, reflected in  
12 the input price inflation measure of  
13 the plan.

14 When the return on the rate base is included in the  
15 mechanism, are we to understand what you said that  
16 you are against the idea of creating a Y factor to  
17 neutralize the impact on the return of changes in  
18 interest rates, and if so, why?

19 (9 h 30)

20 A. I haven't taken a position on that. It is a grey  
21 area. And there are compromises available such as  
22 permitting half of the indicated adjustment on the  
23 grounds that utility business is more capital  
24 intensive than the economy as a whole. But in  
25 principle, if interest rates are starting to rise,

1 I mean, it is going to have a small effect on  
2 inflation and the inflation measure. So, the  
3 question is: is there a double counting there?

4 Hydro-Québec and its witnesses have gone  
5 out of its way to make an issue of this. And I  
6 noted that, in this regard, that when asked which  
7 direction they thought the interest rates were  
8 going, their witness said, "They'll probably rise  
9 during this period." So, it's interesting that  
10 they, you know, in a period of rising interest  
11 rates, or when there might be a rise in interest  
12 rates, that they would make such a point of this.  
13 I'm guessing that they might not if interest rates  
14 were on a downward slide.

15 Q. [24] I don't know if they've been listening to the  
16 news this week because it was clearly said that  
17 interest rates for the next five years would be  
18 quite low and not raising. But that's another  
19 issue.

20 A. That is true.

21 Q. [25] If changes in interest rates were adequately  
22 reflected in the I factor, the inflation... isn't  
23 it true that real interest rates, which are  
24 interest rates minus inflation, should have been  
25 relatively stable and flat over time?

- 1 A. Well, I think that, at any rate, the inflation  
2 measure is supposed to address nominal input price  
3 trends. So, if there was a decline in the interest  
4 rate, it should slow the index somewhat. I don't  
5 know that the... off-hand that real interest rates  
6 are stable. That's not stacked in my mind.
- 7 Q. [26] The fact that utilities management have no or  
8 not a lot of control on the level of the changes in  
9 the level of interest rates over the term of an  
10 incentive mechanism, and that these changes could  
11 possibly have significant impacts on their  
12 financial results, aren't these sufficient reason  
13 to include a Y factor for adjustments in interest  
14 rates?
- 15 A. As I say, this is a grey area. It wouldn't be crazy  
16 unreasonable for the Régie to have a provision of  
17 this type. And as I've said a compromise could be  
18 to permit an adjustment for half of it.
- 19 Q. [27] Would you agree that debt that was issued  
20 thirty (30) years ago, when long-term Canada bonds  
21 yielded above ten percent (10 %), or even twenty  
22 (20) years ago when the yielded above eight percent  
23 (8%), or even fifteen percent (15%) years ago when  
24 they were above the six percent (6%) mark, when  
25 these issues come to maturity, they are renewed at

1 much lower rates at the present time. Canada long-  
2 term bond yields trade at less than two percent  
3 (2%) currently. Would you agree that, as these  
4 issues come to maturity, their renewals reduce  
5 significantly the average cost of debt of a utility  
6 and their interest expenses?

7 A. Yes, it does, so such that any request for an  
8 adjustment due to changes in the cost of capital  
9 should be realistic about what's really happening  
10 to the effective cost of capital of the company.  
11 And yes, taking that into account would be entirely  
12 appropriate.

13 Q. [28] So, it would be fair to say that these cost  
14 reductions due to lower interest rates would appear  
15 or be considered as efficiency gains if we were to  
16 include return on rate base in the incentive  
17 mechanism without any adjustment for changes in  
18 interest rates.

19 A. I've never thought about that. I guess I would say  
20 that, yes, there is a potential windfall.

21 Q. [29] In their answer 8.1 and 8.2 of your client's  
22 information request to Hydro Quebec Concentric.  
23 Concentric mentioned, and that's Exhibit HQT-HQD-  
24 0049, page 12 and 13 in its answer to 8.1, they  
25 mention that:

1                   "Due to the potential volatility  
2                   of these costs and lack of  
3                   control, Concentric sees no  
4                   benefit to their inclusion in  
5                   the costs covered by the index."

6                   And to support that, they gave the example of the  
7                   OEB's decision EB-2012-0459 on Enbridge Gaz  
8                   Distribution where the OEB mentioned in the  
9                   decision, and I'm citing here:

10                   Having already determined that the  
11                   return on equity and cost of debt  
12                   should be determined on a consistent  
13                   basis, the Board concludes that the  
14                   cost of debt should also be set each  
15                   year through the annual rate  
16                   adjustment proceeding.

17                   Do you agree that the OEB approach represents a  
18                   similar option to what Concentric and HQD are  
19                   proposing in the present case?

20                   A. No, I don't think it is similar. I think that,  
21                   because they're not proposing just a... they're  
22                   proposing to throw the rate return on rate base, to  
23                   Y factor the return on rate base, and that is not  
24                   what is my understanding, that is not what was done  
25                   for Enbridge. This gets into this issue, it's a

1 misleading issue of when Americans talk about rate  
2 of return, they call it the cost of capital, and  
3 there may be a cost of... there may have been, or  
4 be, a cost of capital adjustment for Enbridge, but  
5 the return on rate base was not, to my knowledge,  
6 excluded from the attrition relief mechanism.

7 Q. [30] Would you agree that the OEB's approach  
8 prevents considering interest expenses reductions  
9 due to debt renewal as an efficiency gain?

10 A. I don't know how exactly they did that.

11 Q. [31] Again, to the stenographer's note, this time  
12 yesterday's, page 101, the Exhibit is A-110. It was  
13 Mr. Neuman from SÉ-AQLPA who was examining you, and  
14 you mentioned:

15 So, for example, Mr. Coyne has, and  
16 Concentric has advocated leaving out  
17 half of capital cost of the return on  
18 rate base, well, that would have a  
19 very large effect on the X factor, and  
20 in a positive way, because, if you  
21 look at the productivity trends of  
22 power distributors, the operation and  
23 maintenance productivity is much more  
24 rapid than the capital productivity,  
25 so you cut forty percent (40%) of the

1 capital productivity out of it, you  
2 know the productivity trend is going to  
3 rise by, in my experience, thirty  
4 (30), forty (40) basis points. So,  
5 yes, it should be customized to that.

6 Can you tell us how you arrive, or come to this  
7 thirty (30) to forty (40) basis point impact? I  
8 mean, on what kind of study is it based, and how  
9 has it been calculated? You mention your  
10 experiences, is there other data or information you  
11 can give us on how you come to these numbers?

12 A. Yes. Well, I might begin by noting that  
13 Concentric's witnesses have made several  
14 references, when they were on their panel, to  
15 partial factor productivity of O&M and capital. So,  
16 when we do a productivity study, we routinely  
17 measure those partial factor productivities, and  
18 the partial factor productivity of O&M inputs is  
19 materially faster, not far, far faster, but it's  
20 materially faster than the productivity trend of  
21 capital. And it kind of makes sense when you think  
22 of where technology produces savings today. It  
23 might be more in the area of, you know, where  
24 automation helps, for example, and digitalization  
25 helps a lot, it could be in the area of customer

1 service, billing, and the like. So, that's where I  
2 get the notion that, when you consider the... that  
3 a multifactor productivity index is going to be a  
4 weighted average of the O&M and capital  
5 productivity indexes, that if you substantially  
6 reduce the weight on the capital productivity  
7 index, that the indicated base productivity trend  
8 is going to go up.

9 (9 h 41)

10 Now, I said thirty (30) to forty (40) basis  
11 points maybe I'm better to say twenty (20) to forty  
12 (40) basis points. I'm not sure, I haven't done the  
13 exercise but based on my experience - and I've  
14 oftentimes filed evidence on partial factor  
15 productivity trends - that's my guess.

16 Q. [32] Okay. Now just to be clear, again, you mention  
17 that Concentric advocated leaving out half of  
18 capital cost of the return on rate base. Again,  
19 just to be clear...

20 A. Maybe not quite half...

21 Q. [33] No.

22 A. ... but forty-five percent (45%).

23 Q. [34] Yes. The impact of thirty (30) to forty (40)  
24 basis point, is this impact for leaving out half of  
25 capital cost represented by the return on rate base



1 or is it the impact of leaving out all the capital  
2 cost that would include return on rate base plus  
3 the amortisation plus taxes.

4 A. I guess I didn't quite catch the distinction.

5 Q. [35] Okay, I'll split it in half. That impact of  
6 thirty (30) to forty (40) basis point...

7 A. Uh, huh.

8 Q. [36] ... is it one, the impact for leaving out half  
9 of capital cost represented by the return on the  
10 rate base?

11 A. Yes.

12 Q. [37] Or two, is it the impact of leaving out all  
13 the capital cost that would include return on rate  
14 base plus amortisation plus taxes?

15 A. I'm still not catching that distinction.

16 Q. [38] So, it's the first option. Perfect, we'll  
17 leave it at that. How confident are you of these  
18 estimates? Do you consider these numbers solid?

19 A. Yes.

20 Q. [39] Okay. Could someone use these numbers as a  
21 proxy in order to adjust results for total  
22 productivity factor studies that included the  
23 capital in their inputs?

24 A. You could but you would have to base that on my  
25 research when, if you were going down the judgement

1 route or just taking an average of studies' route,  
2 they're going to want to put before you all of  
3 these - frequently called "newcomers' studies" -  
4 with negative productivity trends and they would  
5 think it very unfair for you to rely so heavily on  
6 my studies.

7 You noticed that when they were talking  
8 about how you might bypass doing it in their own  
9 study that they wanted you to look at the studies  
10 and not at the decisions of the regulators. Because  
11 the decisions of the regulators had dismissed those  
12 studies but they'd like to see them averaged in.

13 Q. [40] Now we'll talk about materiality and  
14 thresholds, materiality in Y and Z factors. First,  
15 in HQD-0046, they filed the AUC ruling 2012-237. I  
16 refer you at page 146 of that exhibit but it's  
17 really page 135 of the AUC decision so just to make  
18 clear. And paragraph, or section 636 reads as  
19 follows,

20 Due to the high degree of similarity  
21 in the purpose of assessment of Y  
22 factors and Z factors, unless  
23 otherwise determined by the  
24 Commission, the Commission considers  
25 that the materiality threshold

1 established in Section 7.2.1 for Z  
2 factors should also apply to Y  
3 factors.

4 And they go on at paragraph 535 at page 123,  
5 Accordingly, the Commission  
6 establishes the threshold as the  
7 dollar value of a 40 basis point  
8 change in ROE on an after tax basis  
9 calculated on the company's equity  
10 used to determine the revenue  
11 requirement on which going-in rates  
12 were established (2012). This dollar  
13 amount threshold is to be escalated by  
14 I-X annually.

15 And going to the stenographers' note of Wednesday,  
16 my colleague, maître Ouimette, was questioning the  
17 Hydro-Québec panel, page 87 of the stenographer's  
18 note, and that would be Exhibit 108 of the Régie.  
19 It is mentioned... in fact, I think Dr. Lowry...  
20 not Dr. Lowry, sorry, Mr. Coyne said:

21 And I can see that's one of the  
22 criteria that they include in the  
23 following paragraph, or the following  
24 page. When they list the criteria, the  
25 cost must be material, is not a

1                   typical criteria for a Y factor. Those  
2                   are just simply deemed to be costs of  
3                   appropriate to flowthrough because  
4                   they're beyond management's control.

5                   And at page 92 of the same notes, line 9 and  
6                   following, again, Mr. Ouimette questioning, the  
7                   answer was:

8                   And that's true for another reason,  
9                   because Y factors flow in both  
10                  directions, so if customers had been  
11                  overcharged for something that's in a  
12                  Y factor account, we would want to  
13                  make sure that they were refunded in  
14                  the next period, and for the same  
15                  reason, the shareholder would recover  
16                  if they had under-collected in rates  
17                  that Y factor account. So, I think  
18                  it's fair to both customers and the  
19                  shareholder to make that Y factor a  
20                  flowthrough.

21                  And finally, at page 100 of the stenographer's  
22                  notes, line 8 and following:

23                  Since there is already thresholds  
24                  built in the Y factors, and those  
25                  thresholds are, I won't say newer, but

1                   they're different, shouldn't we  
2                   establish a common materiality  
3                   threshold for the Y factor?

4           And Mr. Coyne answers:

5                   I need to understand precisely how  
6                   those accounts are working today. So  
7                   my understanding is that there is a  
8                   materiality threshold required to  
9                   create an account that we would  
10                  consider a Y factor account. And I  
11                  believe that's still appropriate, and  
12                  once the account is created, it  
13                  becomes a hundred percent (100%)  
14                  flowthrough. So the incremental  
15                  amounts don't have to meet a  
16                  materiality threshold once the account  
17                  is created. And I think that's  
18                  appropriate. And if that is what the  
19                  AUC was referring to in terms of  
20                  creation of an account, then I no  
21                  longer have that concern.

22           Could you please comment on the appropriateness of  
23           a materiality threshold as one of these criteria  
24           that would apply when evaluating whether a cost  
25           element qualifies for Y factor treatment?

1 A. Well, I think I would like to clarify that, when  
2 they have these materiality thresholds in Alberta,  
3 they do not have what, in Alberta, they might all  
4 it dead zone, where you don't get the money, you  
5 don't get, you know, four percent (4%) of the money  
6 even if you exceed the threshold. So, I think the  
7 spirit of having the materiality threshold for the  
8 Y factor is just not to have trivial cost  
9 categories in the Y factor, and so, I guess I would  
10 be feeling that it's fine to have materiality  
11 thresholds for the Y factors.

12 Q. [41] And if we have these materiality thresholds,  
13 should they be the same and applied the same way to  
14 all Y factors?

15 A. I have not developed an opinion on that.

16 Q. [42] Okay. And finally on this issue of should any  
17 or an eventual materiality threshold apply only  
18 when creating a new Y factor account, or should it  
19 also apply to annual amounts for each individual Y  
20 factor?

21 A. I think it can apply all the time. You know, what  
22 if some account is getting less and less important.  
23 I mean, remember that, if you have a Y factor,  
24 you're dragging a bunch of people into a room to  
25 think about that cost, and you'd like to keep it to

1 a minimum.

2 Q. [43] Okay. Back to your report for this next line  
3 of questions. Page 2 and 3, we're talking about the  
4 growth factor of customers in the OpEx. You mention  
5 that:

6 The chief means of adjusting rates  
7 under traditional regulation is the  
8 general rate case. In these litigated  
9 proceedings, the base "revenue  
10 requirement" reflects the normalized  
11 cost of service in a test year. The  
12 cost of service is calculated as the  
13 sum of electric operation and  
14 maintenance ("O&M") expenses,  
15 depreciation, taxes, and a return on  
16 the net (depreciated) value of utility  
17 investments (aka the rate base).

18 At page... you mention,

19 Under revenue caps, the focus of  
20 escalator design is growth in allowed  
21 revenue (aka the revenue requirement  
22 or "budget").

23 Further on, page 51, lines 25 and following, you  
24 mention,

25 Most revenue adjustment mechanisms

1 approved in the United States escalate  
2 allowed revenue only for customer  
3 growth. As noted in Section 4,  
4 escalation for customer growth is  
5 sensible because customer growth is an  
6 important driver of distribution cost  
7 and is highly correlated with other  
8 important cost drivers such as peak  
9 delivery capacity.

10 And finally, and I repeat what I mentioned a little  
11 earlier on, that you mentioned that a candidate for  
12 revenue cap for HQD would have the general form of  
13 growth revenue, equal inflation and the formula  
14 that you had mentioned on page 98 of your report.  
15 Can you expand on the costs included in HQD's  
16 revenue requirement? And I'm asking for big major  
17 categories here.

18 (9 h 52)

19 Dr. MARK NEWTON LOWRY:

20 A. Well, I mean, they're similar to the ones that you  
21 described there, non-energy O&M expenses and  
22 amortization, return on rate base, taxes -- those  
23 are the major pieces.

24 Q. [44] Okay. Can you explain the relationship between  
25 HQD's revenue requirement growth and customer



1 growth?

2 A. Yes. Well, there has to be, in a revenue cap, you  
3 do have to have some escalation for, call it what  
4 you like, the growth in demand, or the growth in  
5 operating scale that is required due to demand  
6 growth. And it could be a pretty complicated  
7 formula, or it could be simpler. The reason people  
8 tend to agree on customers for power distribution,  
9 or gas distribution, is that the number, the trend  
10 in the number of customers is highly correlated  
11 with the trend in peak demand.

12 And the reason for that is that the number  
13 of customers, the total number of customers, is  
14 dominated by the number of small-volume customers,  
15 and they are also the ones that tend to have the  
16 low load factors, so with customer growth, you  
17 know, when you're giving that allowance for  
18 customer growth, it's not just to compensate for  
19 the marginal cost of customers but for the full,  
20 but for all forms of demand growth that the  
21 Distributor experiences.

22 Q. [45] And what does that have to do with O&M?

23 A. Well, it has a lot to do with O&M, that's the  
24 easier part, because there's the customer, you  
25 know, there are a lot of customer-related costs in,

1 customer-driven O&M expenses metering, and  
2 customer, you know, customer counts, lost revenues,  
3 and all that is driven by customers. So that if you  
4 do that kind of metric model of power distribution,  
5 you should get a even bigger estimate of the impact  
6 of customers than you would, say, in one for a  
7 vertically integrated utility or for a transmission  
8 utility.

9 Q. [46] That being said, if HQD's revenue requirement  
10 was limited in its scope to only include payroll  
11 and basic activities, as defined by HQD, and in  
12 fact, I think, being the general idea driving the  
13 parametric formula approach proposed by Concentric,  
14 would it be appropriate to apply a customer-growth  
15 factor to this limited revenue requirement?

16 A. Well, again, I should have mentioned this before,  
17 but there is supposed to be a match between the  
18 escalator in the revenue cap formula and the output  
19 index in the productivity research, so they are  
20 supposed to match up to each other. And so, I think  
21 it's still, it's appropriate, I mean, if for some  
22 reason the impact of customer growth on the costs  
23 included is less, then that should be reflected in  
24 the productivity estimate.

25 Q. [47] Could you elaborate on how your MRP proposal

1 harnesses or encourages achieving economies of  
2 scale?

3 (9 h 57)

4 Dr. MARK NEWTON LOWRY:

5 A. Well, I think it does encourage economies of scale  
6 because economies of scale are one of the important  
7 sources of productivity growth. And to the extent  
8 that the customers grow, they will slightly lower  
9 costs per customer, and I shouldn't say "slightly  
10 lower", but there will be somewhat lower costs per  
11 customer. I mean, that said, they have to connect  
12 all customers so, but I mean, I think that they,  
13 they're not going to have any incentive not to  
14 connect customers, that's for sure, because they  
15 not only get extra revenue from it but they also  
16 experience scale economies.

17 Q. [48] Thank you. I will be talking about rebasing  
18 now, so you can imagine I'm getting close the end.  
19 Again in that ruling that was filed and cited by  
20 HQT-HQD from the AUC, and that is Exhibit HQT-HQD-  
21 0046 again, and I'll be at page 190 and 191 of the  
22 document, but it's pages 179 to 181 of the AUC  
23 ruling. Paragraph, or Section 838 of the  
24 Commission, it is the Commission's finding, it is  
25 stated,

1 One of the purposes of PBR is to start  
2 with cost of service-based rates and  
3 then sever the link between revenues  
4 and costs as a means of strengthening  
5 incentives for the companies to seek  
6 productivity improvements, and achieve  
7 lower costs than would otherwise be  
8 realized under cost of service  
9 regulation. PBR regulation allows  
10 regulated prices to change without a  
11 review of the company's costs, thereby  
12 lengthening regulatory lag. This  
13 better exposes the companies to the  
14 types of incentives faced by  
15 competitive firms. However, periodic  
16 review of the plans will be required.  
17 What the correct timing of a review  
18 will be and what the nature of the  
19 review should be will depend on the  
20 circumstances at the time.

21 And farther on, paragraph 839, it is written,  
22 The Commission will not make a  
23 determination at this stage as to how  
24 it will go forward following the end  
25 of the five-year term. As the

1 Commission noted in its February 26,  
2 2010 letter...  
3 a citation,  
4 ... "[t]he Commission will initiate a  
5 proceeding during the first PBR term  
6 to consider how the success of the PBR  
7 plan should be judged and how it might  
8 be re-initiated, or rates 're-based,'  
9 at the end of the initial five-year  
10 term in a way that minimizes potential  
11 distortions to economic efficiency  
12 incentives.

13 Do you generally agree with what the Alberta  
14 Utilities Commission stated in what I've just read?  
15 (10 h 01)

16 A. Well, I think that it's understandable that in a  
17 first-generation plan, that you would want to end  
18 with a rebasing. I think as both the utility, and  
19 the customers, and their representatives, and the  
20 Régie, goes up the learning curve, they can as both  
21 the utility, and the customers, and their  
22 representatives, and the Régie goes out the  
23 learning curve, they can start to think more and  
24 more about: could we do without a rebasing? How  
25 could we avoid a rebasing? For the first term, I

1 think it's quite reasonable to end in a rebasing.

2 Q. [49] For the first term of the PBR.

3 A. Yes. But as time goes on, as I say...

4 Q. [50] Second, third, fourth generation...

5 A. Yes. Well, I mean, you know, if... I'll give you an  
6 example, if any of the... if you had a midterm  
7 review of your first plan and everyone is happy  
8 with how it's going, I mentioned that a midterm  
9 review can provide an opportunity for parties to  
10 agree to extend the plan, if it's a mutual consent  
11 and they can come to terms on that. So, you know,  
12 it could even happen in the first plan but, I mean,  
13 I think it's entirely... it would be entirely  
14 reasonable for the Régie to say that the first  
15 plan, the schedule is for it to end with rebasing.

16 Q. [51] Again, in your report, page 10 wait, I will  
17 not read the complete citation, I've read it  
18 earlier on for another question, but you had  
19 mentioned that the midterm review should have the  
20 possible outcome of a plan update and extension.  
21 Based on the assumption that the Régie would decide  
22 that the term of the MRP would be longer than three  
23 years, and provide for a midterm review on the  
24 third year, what would be the advantages and  
25 disadvantages, the pluses and minuses, and waiting

1 for the midterm review to set the way and the  
2 conditions for the rebasing and transition rules  
3 between the first and the second generation  
4 mechanism?

5 A. Well, that's a tough question. I don't think I've  
6 ever been presented with that one. So, I'm not sure  
7 what to say. I mean, when you know in advance, when  
8 the utility knows in advance what to expect, it...  
9 I mean, how the utility conducts itself has a lot  
10 to do with what it knows in advance. If you had  
11 a... if they knew...

12 Q. [52] Predictability, you mean?

13 A. Yes. I mean, like, they would have more incentive  
14 for long-term performance gains if they knew there  
15 wasn't going to be a rebasing, or if they had a  
16 chance to avoid the rebasing. So, if you wait to  
17 then to decide that, then the kinds of things that  
18 they could do, they probably wouldn't do because  
19 they might guess there is a sixty percent (60%),  
20 seventy percent (70%) chance there is going to be a  
21 rebasing.

22 On the other hand, we were just talking  
23 about sort of counterfactual where, likely, there  
24 would be a rebasing. So, if you left it open, in a  
25 way that does strengthen their incentives because

1 they already... you know, you're already signaling  
2 that there's a good chance... that there's a good  
3 chance that there wouldn't be a rebasing.

4 Q. [53] Thank you, Dr. Lowry. Messieurs, Madame la  
5 Présidente, j'ai terminé.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci, Maître Legault. Les régisseurs ont quelques  
8 questions, s'il vous plaît. Moniseur Houle...

9 (10 h 06)

10 INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

11 Q. [54] Oui, Bernard Houle, régisseur. Bonjour,  
12 Monsieur Boulanger, Monsieur Vézina. La question  
13 pour monsieur Lowry. Mr. Lowry... The question will  
14 be in English. Mr. Lowry, yesterday, in response to  
15 a question of maître Turmel from FCEI, you talked  
16 about a fallback position if the Régie does not  
17 follow your recommendation. I understood that your  
18 fallback position is to have an MRI with a revenue  
19 cap for all categories, with or without a revenue  
20 decoupling.

21 In your original report, page 96, you  
22 mentioned that it's possible to establish a partial  
23 decoupling. Could you elaborate on why your  
24 fallback position is with an all or nothing  
25 decoupling mechanism and why not with a partial one



1 which would apply to a specific basket.

2 Dr. MARK NEWTON LOWRY:

3 A. Well, I think my fallback position, my favourite  
4 fallback position would just be to have a revenue  
5 cap for all customer classes and decoupling for  
6 most.

7 Q. [55] Not a partial one.

8 A. Well...

9 Q. [56] For most of the categories.

10 A. Almost all. I mean, I mentioned about the large  
11 industrial customers not having the decoupling and  
12 that it would not apply to the electric vehicles  
13 and, possibly, I could think of some other things  
14 but those are the two that I thought should be  
15 exempted from decoupling to strengthen the  
16 incentives, to promote them, though still but there  
17 would not be a price cap. So, that's my favourite  
18 fallback position..

19 Q. [57] Okay, thank you.

20 Me LISE DUQUETTE :

21 Q. [58] Good morning, Lise Duquette pour la formation.  
22 I have only two questions and they are for Mr.  
23 Lowry but Monsieur Vézina, Monsieur Boulanger,  
24 n'hésitez pas. Alors, Dr Lowry, I'd like to explore  
25 a bit more the notion of CAPEX in the Y factor. At

1 pages 104-105 of your revised written testimony,  
2 you said that you do not believe that "HQD needs a  
3 capital cost tracker in the first plan." But if we  
4 did go that way, "the following design issues must  
5 be addressed."

6 The first one is that it must be strictly  
7 limited and, secondly, there's a need for - I'm  
8 sorry for my pronunciation - evidentiary  
9 requirements in there. Actual regulation for CAPEX,  
10 for HQD, is that for less than ten million (10 M)  
11 project capital investment, they don't need to go  
12 project by project. They usually file the whole  
13 amount of lesser than ten million (10 M) in the  
14 annual rate case on a projected basis and the Régie  
15 goes through that and it's by category, as somebody  
16 stated, you know, polls and everything. And a  
17 regulation would say, for each and every project  
18 over ten million (10 M), "They have to come and get  
19 that authorization." For the less than ten million  
20 (10 M), it is a mix of maintenance and growth and  
21 for the more than ten million (10 M) there can be  
22 exceptions but most of them are for growth,  
23 usually.

24 Considering this, would you be of the  
25 opinion to put the less than the ten million (10 M)

1 in the I-X and of the formula and the higher than  
2 ten million (10 M) in the Y factor? Would that  
3 match your two criteria of "strictly limited" and,  
4 second, evidentiary requirements because more than  
5 ten (10) would be individually filed?

6 A. I would say that is nothing close to what I had in  
7 mind.

8 Q. [59] So, what do you have in mind?

9 A. Well, that would be a very wide open CAPEX tracker,  
10 the sort of thing that's proven to be quite  
11 problematic in Alberta. I would think to restrict  
12 that greatly. I would say too that growth-related,  
13 I mean, I'm not sure exactly what you mean by  
14 "growth-related project" but...

15 Q. [60] It's a... it's caused by the growth in  
16 customers, but usually there's a... well, I don't  
17 want to say a new city, but the city is growing  
18 rapidly...

19 A. Yes.

20 Q. [61] ... and they have to put more equipment to  
21 serve the customers.

22 A. Usually those types of cap backs would not be  
23 eligible for tracking. There's no particular need  
24 for projects like that to be eligible for tracking.  
25 I mean, those kinds of projects are completely

1 ordinary part of the ones that utilities in the  
2 productivity sample are doing. They, more than  
3 other kinds of projects, pay for themselves, if not  
4 entirely at first, then partially. And there's no  
5 principle at all that a project needs to recover  
6 its cost at first. I mean, because as I explained  
7 yesterday, after that first period, they're going  
8 to actually earn a surplus under I-X, they're going  
9 to earn a surplus on those assets until forever.  
10 And you have to remember that when they come in and  
11 ask, oh, we have a revenue shortfall right at the  
12 beginning, but they're going to have revenue  
13 surpluses for those same assets for the years. So,  
14 you know, generally speaking, I wouldn't even think  
15 any growth-related projects should be eligible for  
16 a tracker treatment.

17 So, that leaves you with replacement  
18 investments, and even there, for a large company  
19 like Hydro Quebec, the issue is how... they're so  
20 large, has such a large portfolio, does it ever  
21 really need... is it really going to have a CAPEX  
22 surge in... a surge in replacement CAPEX. It would  
23 have to be, you know... that's a case they'd have  
24 to make. And so my rough judgement is, because it's  
25 such a large company, and it doesn't... it's not

1           happening in the sort of... I mean, this is not a  
2           boom and bust economy, like Alberta has. See, the  
3           problem in Alberta is that they had... they have  
4           these booms and busts, and when the CAPEX from the  
5           last boom wears out, the capital from the last boom  
6           wears out, well, there is going to be a little...  
7           there is going to be some surge in that spending.  
8           And so, it also happened to coincide with some...  
9           the kinds of extra expenditures you might have in a  
10          rapid growth period, highway relocations, and some  
11          extra undergrounding, and things like that. So  
12          that's where they came by their claim that they  
13          needed the extra money.

14                        So, my judgement is that it's not obvious  
15          that they need any CAPEX tracker at all.

16    Q. [62] Okay.

17    A. Except for how a Z factor could address  
18          idiosyncratic and mandated CAPEX.

19    Q. [63] So, if there's something extraordinary, like  
20          maybe capital investment following another -- I  
21          hope not -- ice storm, or something that a law  
22          would require, that will be put in Z factor?

23    A. Yes, that would be... I didn't mention that, but  
24          you're right, that would there too, although of  
25          course the companies in the sample have also had

1 ice storms, but nonetheless, it's reasonable in my  
2 opinion to have a Z factor treatment for that. In  
3 Alberta, you may have heard about their forest  
4 fires, you know, around Fort McMurray having, and  
5 that would be something else, if you have a big  
6 forest fire, they should probably deserve to have  
7 extra money for that.

8 Q. [64] Thank you. My other question is, it seems to  
9 me that the main objective in your design of an  
10 hybrid formula is to incentivize HQD to let go, and  
11 I paraphrase Mr. Vézina and Boulanger here, to let  
12 go of a sit-and-wait approach considering large  
13 customers, large-load customers, not the customers  
14 themselves, of course, if I may, and then be more  
15 proactive in acquiring the additional and new loads  
16 from large industrial customers. So did I  
17 understand correctly? Is that the main goal of that  
18 hybrid, it's to incentivize HQD to let go of that  
19 sit-and-wait approach?

20 A. Yes, that was my ambition that... and I do  
21 recognize that there are some kinds of contracts  
22 like the special contracts in the rabais tarifaire  
23 that are financed by the government, so some of  
24 that is done by the government. But under... there  
25 is, at the moment, this tarif de développement

1 économique and that's the kind of thing that I  
2 would like to preserve incentives for by some  
3 means. I mentioned also electric vehicle, so there  
4 are a few categories like that that you do want to  
5 encourage them to do. I know they do it now, but  
6 not only do you want to somehow... how do you  
7 exactly encourage that, but you want to even give  
8 them even more incentive to do things like that  
9 than they have now, because, with their annual rate  
10 cases, have taken away some of their incentive to  
11 do the développement économique. So, I mean, by  
12 some means, that was my ambition to incentivize  
13 those.

14 Q. [65] Thank you. And do you think you could achieve  
15 that same objective if the Régie was to go only for  
16 revenue cap, but would look into other kinds of  
17 rates and programs that HQ would put in place but  
18 would give them that incentive? And I'm asking  
19 this, and I'll be frank here, it's just that, in  
20 the simplicity approach, your hybrid model is...  
21 you talked about learning curve, and I'm not sure  
22 for a first term that an hybrid like that is ideal.

23 A. Okay, that's a very good question, and I think that  
24 what you could say instead in your decision would  
25 be that you want to encourage prudent marketing

1 flexibility by some practical means, and leave for  
2 later exactly how that's done. But yes, there might  
3 be other ways to do that that aren't so  
4 complicated.

5 Q. [66] And just a precision, I was not sure about...  
6 and Monsieur Boulanger said he had many options to  
7 propose to the Régie, or to anybody who's willing  
8 to listen, on how to do that. So, how do you  
9 envision that marketing flexibility in the rates?  
10 Is it new rates that would pertain to some specific  
11 objective, or would it be like how it's X minus  
12 fifteen percent (15%) that they have the right to  
13 go minus fifteen percent (15%) the rate? Or is it  
14 all bad?

15 A. It could take many different forms. You know, a  
16 good example of where it was actually done in the  
17 United States was that Central Maine power plant  
18 that I talked about, and I mean, in that case, I  
19 think that some of it was special contracts, the  
20 custom contracts. Here in Quebec, they tend to do  
21 things oftentimes in a simpler way of just specific  
22 discount from an existing rate, so that's up to  
23 you. I mean, you could do it any of several ways.  
24 (10 h 19)

25 Q. [67] Thank you. Monsieur Boulanger?



1 M. LUC BOULANGER :

2 R. En fait, il y a énormément d'options possibles, je  
3 vais en nommer quelques-unes. Nos membres opèrent  
4 dans d'autres juridictions puis dans d'autres  
5 juridictions, il y a toutes sortes de flexibilités  
6 qui sont offertes. Par exemple, on peut penser à la  
7 possibilité d'utiliser le fait que la nuit, les  
8 réseaux sont moins sollicités, ou encore ça peut  
9 être dans la façon de contracter le volume  
10 souscrit, on parle souvent d'une deuxième  
11 cartouche.

12 Alors la flexibilité dont on parle, c'est  
13 que, à un moment donné, on a établi un volume  
14 souscrit pour un, un volume souscrit ou une  
15 puissance souscrite pour une longue période de  
16 temps, alors on pourrait avoir la possibilité peut-  
17 être en cours de contrat de la changer une fois.  
18 Alors c'est des choses comme ça, la possibilité  
19 peut-être d'acheter de l'électricité directement  
20 sur les marchés.

21 Alors il y a une foule de possibilités  
22 qu'on peut mettre sur la table, toujours à  
23 l'intérieur du tarif comme tel. Et il y a aussi,  
24 évidemment, les interventions gouvernementales,  
25 comme on le sait, pour les contrats spéciaux, et

1 aussi pour le rabais tarifaire. Maintenant, à  
2 défaut d'avoir ce genre d'option, c'est très simple  
3 ce qui se passe, les grands consommateurs vont voir  
4 le gouvernement et lui disent : « Bien nous, on ne  
5 peut plus opérer. Alors vous devez nous donner des  
6 conditions spéciales, sinon on va délocaliser la  
7 production. » Et c'est ce qui s'est passé dans  
8 certains cas où il y a eu un exode du tarif L vers  
9 des contrats spéciaux. Alors c'est ça qui est la  
10 problématique.

11 Maintenant, dans la mesure où il y a un  
12 « incentive » chez le Distributeur pour négocier,  
13 écouter, nous entendre, alors c'est ça qu'on parle  
14 comme une approche proactive. Actuellement, ils  
15 n'ont pas de motivation, c'est ça qui est le  
16 règlement tarifaire.

17 Pour vous donner un exemple, quand on parle  
18 au Distributeur puis on se fait dire : « Non, tu ne  
19 peux pas parce que le Règlement tarifaire dit  
20 ça... non, tu ne peux pas parce que la Régie ne le  
21 permet pas... non, tu ne peux pas ça parce  
22 que... », ce qu'on a entendu, la loi de Lavoisier :  
23 « Rien ne se perd, rien ne se crée », « ... si je  
24 te donne ça, il faut que je l'enlève à quelqu'un  
25 d'autre. »

1                   Alors il faut qu'on sorte de paradigme, il  
2                   faut qu'on soit capables, et comme je dis souvent,  
3                   ça se fera avec le Distributeur, puis faire des  
4                   affaires : « We want them to be open for  
5                   business. »

6                   Q. [68] Bien, je vous remercie beaucoup, ça va...

7                   Dr. MARK NEWTON LOWRY:

8                   A. In the United States, another example is green  
9                   power tariffs for, a lot of business establishments  
10                  now would like to be able to say in their  
11                  advertising: "Our power is completely green." Now,  
12                  I know, in Quebec, it is very green anyways, but  
13                  just another example of something that is sometimes  
14                  raised as a special option.

15                  Me LISE DUQUETTE :

16                  Thank you very much. C'est l'ensemble de mes  
17                  questions, je vous remercie, Madame la Présidente.

18                  LA PRÉSIDENTE :

19                  J'aurais une ou deux questions, pour monsieur  
20                  Boulangier en particulier, mais monsieur Vézina et  
21                  monsieur Lowry sont bienvenus à compléter.

22                  (10 h 22)

23                  R. Monsieur Boulangier, lors de votre mot d'ouverture,  
24                  vous avez indiqué que l'AQCIE-CIFQ souhaite une  
25                  étude de productivité pour la détermination du MRI

1 du Distributeur. Si un étude de productivité devait  
2 être faite selon le souhait de l'AQCIE, quand  
3 l'étude devrait-elle être disponible et quel serait  
4 l'impact, selon vous, sur le calendrier  
5 d'implantation du premier MRI?

6 M. LUC BOULANGER :

7 R. Bien, évidemment, il faudrait qu'une décision soit  
8 rendue assez rapidement parce que, comme on sait,  
9 pour mettre en oeuvre une telle étude, il faut  
10 quand même choisir, il faut quand même  
11 déterminer... Alors, moi, je suggérerais que ce  
12 processus commence peut-être même avant que la  
13 décision soit rendue sur la phase 1, de façon à ce  
14 qu'on puisse concurremment initier cette étude pour  
15 tenter de l'amener à l'intérieur du calendrier  
16 actuel.

17 Q. [69] Pour vous, l'étude serait donc disponible  
18 quand?

19 R. Bien là, je ne me souviens plus exactement du laps  
20 de temps entre les différentes étapes, mais  
21 j'imagine qu'une telle étude peut se faire à  
22 l'intérieur d'un an. Alors...

23 Q. [70] D'accord.

24 Dr. MARK NEWTON LOWRY:

25 A. Well, much less than one year.

1 M. LUC BOULANGER:

2 A. Thank you.

3 Dr. MARK NEWTON LOWRY:

4 A. Just a few months.

5 Q. [71] Compte tenu de ce délai tout de même assez  
6 long, est-ce qu'il serait opportun d'envisager une  
7 étude de productivité en parallèle au premier MRI,  
8 pour une utilisation dans le MRI suivant?

9 M. LUC BOULANGER :

10 R. Bien, évidemment, ce serait pour nous un « fallback  
11 position ». Dans l'éventualité où on n'est pas  
12 capable d'arrimer le processus à l'intérieur de la  
13 date à laquelle on s'est fixé pour commencer le  
14 MRI, alors ce serait une solution envisageable  
15 comme alternative.

16 Q. [72] Merci.

17 M. PIERRE VÉZINA :

18 R. Par contre...

19 Q. [73] Oui?

20 R. ... moi, je pense qu'il faut faire les efforts pour  
21 le réaliser avant un premier MRI. Ça me semble une  
22 étape essentielle par laquelle il faut passer avant  
23 de mettre en place le premier mécanisme. Puis, je  
24 pense que le docteur Lowry l'a mentionné, c'est  
25 nettement en bas d'un an. Encore là, il faut

1 déterminer quelle est l'envergure exacte de ce  
2 qu'on a besoin. Maintenant, probablement que le  
3 docteur Lowry est mieux placé que moi pour dire  
4 dans quel laps de temps tout ça peut être réalisé.  
5 Mais en démarrant rapidement, c'est certain qu'on  
6 pourrait obtenir ces études-là avant même le  
7 démarrage de la phase 3.

8 M. LUC BOULANGER :

9 R. Si vous me permettez un commentaire  
10 supplémentaire... Évidemment, il y a aussi la  
11 collaboration qu'il nous faut du Distributeur pour  
12 être capable de faire ça dans des temps impartis.  
13 Alors, si on a une bonne collaboration du  
14 Distributeur pour vraiment fournir les données de  
15 façon transparente et ne pas jouer... Parce qu'on  
16 sait que le Distributeur n'est pas tout à fait  
17 motivé pour faire ce genre d'étude. Alors, si on  
18 pouvait essayer de... Vous comprenez?

19 Q. [74] Je vous remercie.

20 Dr. MARK NEWTON LOWRY:

21 A. May I...

22 Q. [75] Oui.

23 A. May I say a little bit... Well, he's absolutely  
24 right that the cooperation of Hydro-Québec is  
25 valuable here. I would say secondly that the... our

1 side can do a study like that fairly quickly in two  
2 or three months. It's the... but if Hydro-Québec  
3 wants to go out and commission someone to do a  
4 study that... of a sort they've never done before,  
5 it could take much longer. And so, the more problem  
6 is : are they going to... would they be wanting to  
7 do a counter-study?

8 The third element to say is that, you know,  
9 if you're worried about getting all done in time  
10 for... to get started by the end of, say, next  
11 year, to finalize by the end of next year, you can  
12 do it simultaneously. I mean, in a typical PBR  
13 proceeding, in a place like Ontario, or Alberta, or  
14 British-Columbia, it's not done before the other  
15 steps. It's part of the whole process. So, it  
16 doesn't really... I really...

17 And so, considering that, I don't see why  
18 that the results can't be available easily in time  
19 for you to make a final decision.

20 Q. [76] Merci beaucoup. Alors, ça complète nos  
21 questions. Nous allons prendre une pause jusqu'à  
22 dix heures quarante-cinq (10 h 45).

23 Me LISE DUQUETTE :

24 On peut libérer les témoins.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 On peut libérer les témoins, oui.

3 ET LES TÉMOINS NE DISENT RIEN DE PLUS

4 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

5 REPRISE DE L'AUDIENCE

6

7 (10 h 47)

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Bonjour. Un mot juste pour vous demander, est-ce  
10 que vous êtes prêt, Maître Fraser, Maître Sarault,  
11 à faire le point sur la liste des engagements ou  
12 préférez-vous faire ça à treize heures (13 h 00).

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Je ne sais pas si je peux faire le point, mais je  
15 peux vous donner réponse à un engagement.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Ah! Je vais prendre ça.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Engagement numéro 3, on me demande de vous  
20 confirmer que la réponse de monsieur Luc Dubé, qui  
21 est consignée au volume 6 des notes  
22 sténographiques, à la page 78...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Hum, hum.

25



1 Me ÉRIC FRASER :

2 ... aux lignes 16 à 25 et à la page 79 aux lignes 1  
3 à 18 est conforme à la liste des amortissements qui  
4 sont inclus, inclus/exclus, là, de la formule.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Bon. Et quant aux autres engagements?

7 Me ÉRIC FRASER :

8 À ce moment-là, je vais vous revenir.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Parfait.

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Il y a des gens qui travaillent sur tous les  
13 engagements, mais on va les contacter à l'heure du  
14 lunch puis on vous revient à treize heures  
15 (13 h 00)

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci. Maître Sarault.

18 Me GUY SARAULT :

19 Oui. Vous vous souviendrez, il y a deux ou trois  
20 engagements qui ont été souscrits hier par le  
21 docteur Lowry dont certains la formulation était  
22 assez longue.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Je les ai sous les yeux.

25

1 Me GUY SARAULT :

2 Oui, c'est ça. Et le docteur Lowry m'a demandé de  
3 relire la transcription sténographique pour être  
4 bien sûr qu'il comprend ce qu'il en retourne.

5 Alors, il a la transcription sténographique qui a  
6 été rendue disponible ce matin, mais là il s'en va  
7 prendre son avion pour s'en retourner chez eux.  
8 Alors, j'ai bien peur qu'on n'aura pas sa réponse  
9 avant lundi dans son cas.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 D'accord.

12 Me GUY SARAULT :

13 Réalistement.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Je vous remercie.

16 Me GUY SARAULT :

17 O.K.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Alors, Maître Cadrin.

20 Me STEVE CADRIN :

21 Alors, bonjour. Maître Steve Cadrin pour l'AHQ-ARQ.  
22 Monsieur Raymond est déjà installé, la présentation  
23 PowerPoint est déjà distribuée et, par les bons  
24 offices de ma secrétaire qui est extraordinaire,  
25 j'en profite pour le dire, c'est déjà déposé au

1 SDE, donc nous sommes prêts à l'assermentation du  
2 témoin.

3

4 PREUVE DE L'AHQ-ARQ

5

6 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce vingt-troisième  
7 (23e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

8

9 MARCEL PAUL RAYMOND, consultant en énergie, ayant  
10 une place d'affaires au 2200, rue Harriet-Quimby,  
11 suite 110, Ville Saint-Laurent (Québec).

12

13 LEQUEL, après avoir fait une affirmation  
14 solennelle, dépose et dit :

15

16 INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

17 Q. [77] Alors, Monsieur Raymond, la preuve écrite est  
18 déjà déposée au dossier et pour lequel vous avez  
19 déposé un affidavit, vous avez une présentation  
20 aujourd'hui qu'on ajoutera à la liste des pièces  
21 parce qu'elle est déjà cotée parce qu'elle est  
22 déposée au SDE. Je comprends que ça vaut également  
23 pour votre témoignage écrit en la présente instance  
24 pour cet aspect.

25 R. Oui.

1 Q. [78] Et je vous laisse y aller avec votre  
2 présentation. Merci.

3 R. Merci beaucoup. Madame la Présidente, bonjour.  
4 Madame la Régisseure, Monsieur le Régisseur. C'est  
5 toujours un plaisir d'avoir l'occasion de venir  
6 vous présenter les résultats de nos constatations.  
7 Et en partant, je vous dirais que nous avons, nous,  
8 comme intervenant notre propre mécanisme de  
9 rémunérations incitatives, donc on a vraiment un  
10 incitatif pour être à la fois efficace et  
11 pertinent. Alors, c'est ce que je vais tenter de  
12 faire.

13           Donc, dans la présentation, on va  
14 rapidement Rappeler les éléments de notre preuve,  
15 et ensuite, il y a trois points sur lesquels on va  
16 insister un peu plus. Donc, on va regarder la  
17 portée du MRI proposé par le Distributeur; on va  
18 avoir une courte... des courtes recommandations sur  
19 le taux d'inflation et on va terminer avec les  
20 indicateurs de performance principalement ceux qui  
21 pourraient s'appliquer sur les éléments qui sont  
22 retenus dans le cadre du facteur Y.

23           Nous avons ici repris une partie des  
24 tableaux qui apparaissent dans notre preuve où nous  
25 faisons comme un inventaire des caractéristiques et

1 nos propositions en les comparant avec celles de  
2 PEG et celles de Concentric.

3 Nous avons mis en jaune ce qui était un peu  
4 plus... où il y avait des différences. Donc, on va  
5 insister plus sur les choses qui sont en jaune. Par  
6 exemple, pour ce qui est des études de productivité  
7 pour déterminer le facteur X, il y a eu beaucoup de  
8 discussions au cours des derniers jours et il y a  
9 des choses dans les preuves aussi et puis nous  
10 sommes favorables, tout comme PEG. Et dans le cas  
11 de Concentric, j'ai mis un point d'interrogation  
12 qui n'apparaissait pas dans notre preuve parce que,  
13 dans le fond, depuis deux, trois jours Concentric  
14 semble dire qu'il pourrait être possible de faire  
15 des études, que les intervenants pourraient en  
16 faire, et caetera, et caetera. Et puis suite aux  
17 questions qu'on a posé au docteur Lowry et ce qu'il  
18 a dit ce matin, bien nous sommes toujours en accord  
19 avec la solution de faire des études de  
20 productivité pour, dans ce cas-ci, étant donné que,  
21 comme il l'a dit, c'est des choses qui ne sont pas  
22 tellement longues à faire.

23 (10 h 53)

24 Dans ce cas-ci, c'est sûr qu'Hydro-Québec  
25 nous dit, bien, on a sauvé presque quatre cents

1 millions (400 M\$) en efficience depuis un certain  
2 nombre d'années. Notre position là-dessus, c'est  
3 que, oui, c'est tant mieux, mais regarder le passé  
4 comme ça qui est aussi très bon, ça ne nous dit pas  
5 combien il en resterait à faire dans cette cure  
6 d'amincissement. Alors, c'est toujours important  
7 d'après moi de faire des études de productivité et  
8 de balisage pour voir où se situe un certain  
9 processus ou un certain patient en termes  
10 d'amélioration de sa santé, dans ce cas ici  
11 d'amélioration de son efficience.

12           Ensuite, on voit les parties en jaune.  
13 Donc, par nos questions cette semaine, vous  
14 comprendrez que nous ne sommes pas en accord avec  
15 Concentric et avec la solution d'Hydro-Québec  
16 Distribution sur la prise en compte des coûts  
17 d'approvisionnement, notamment la demande de  
18 pointe. Et aussi au niveau des coûts de transport,  
19 nous en glisserons quelques mots. Et, bon, on avait  
20 des divergences au niveau du terme et au niveau du  
21 mécanisme des rapports d'efficience. Nous ne  
22 reviendrons pas là-dessus. Nous allons nous  
23 concentrer plus sur les questions  
24 d'approvisionnement notamment.

25           Encore dans le résumé de notre preuve, nous

1       avons, de la façon que notre preuve a été bâtie,  
2       c'est que nous avons au début identifié ou listé  
3       les préoccupations de nos clients. Et puis nous  
4       avons à la fin montré comment ces préoccupations-là  
5       pouvaient être solutionnées par les  
6       caractéristiques de MRI que nous préconisons.

7               Alors, par exemple, les coûts  
8       d'approvisionnement, notre préoccupation était sur  
9       évidemment la réduction de ces coûts-là. Et puis en  
10      mettant les indicateurs sur ces coûts-là, bien,  
11      c'est une solution qui peut être préconisée, la  
12      même chose pour les coûts de transport. Sur les  
13      objectifs d'efficience passée, les trop-perçus  
14      passés, bien, il y a les éléments de planification  
15      du revenu, études de productivité, comme je viens  
16      de le dire, balisage et le mécanisme de rapport qui  
17      permettent de répondre à nos préoccupations.

18             Au niveau des coûts d'investissements,  
19      c'est le plafonnement du revenu. Tout comme les  
20      alternatives pour les prochains investissements,  
21      souvent, on voit que quand le Distributeur présente  
22      des projets d'investissements, il va présenter sa  
23      solution préconisée et peut-être une ou deux  
24      solutions alternatives. Et souvent, les  
25      intervenants, on constate que les solutions

1 alternatives pourraient être... il pourrait y en  
2 avoir d'autres meilleures. Alors, ça, cette  
3 préoccupation-là peut être solutionnée par des  
4 indicateurs avec des cibles et des pénalités.  
5 Pardon. Avec le plafonnement du revenu.

6           Quand au prochain, l'amélioration des  
7 indicateurs, bien, évidemment, on en parlera dans  
8 notre présentation avec des indicateurs avec cibles  
9 et pénalités qui pourraient s'appliquer sur les  
10 partages des trop-perçus.

11           Nous avons des préoccupations sur  
12 l'utilisation des fonctions intelligentes de l'IMA,  
13 qui est l'infrastructure de mesurage avancé des  
14 compteurs intelligents. Alors, deux façons de  
15 répondre à notre préoccupation, c'est par le  
16 plafonnement du revenu et des indicateurs sur les  
17 coûts d'approvisionnement. On va y revenir tantôt.

18           Et finalement, bien, on a vu dans le passé  
19 récemment des coûts liés à des événements jugés  
20 exceptionnels. Alors, comment traiter ces points-  
21 là, ce serait par le facteur Y.

22           Alors, ça termine notre présentation de ce  
23 qu'on a dans notre preuve. Maintenant, on va passer  
24 à trois points, comme j'ai dit, plus  
25 particulièrement.



1 Q. [79] C'était Z ou Y?

2 R. C'est écrit Z, mais j'ai peut-être dit Y. C'est ça?

3 Q. [80] Oui, c'est ça.

4 R. D'accord. Donc c'est le facteur Z.

5 Q. [81] On suit.

6 R. C'est bon. On s'est intéressé à regarder ce que  
7 propose le Distributeur jusqu'à quel point ça  
8 change par rapport à ce qu'on avait avant. Alors,  
9 on a regardé la portée du MRI qui était proposée.  
10 Ce tableau-là, c'est extrait, comme on le voit en  
11 bas, de C-HQT-HQD-0028, HQD-3, Document 1, page 10.  
12 Dans la présentation, il y a plusieurs endroits où  
13 on a des références comme celle-là. Je ne les dirai  
14 pas à chaque fois. Mais la provenance apparaît sur  
15 la diapositive.

16 Ici, c'était la base que le Distributeur  
17 nous a fourni qui sert... ce sont des dépenses...  
18 je pense, des dépenses autorisées pour deux mille  
19 seize (2016) qui nous montrent d'où on part, là,  
20 quand on veut parler de certains éléments des  
21 dépenses pour le MRI. Et c'est la même base qui est  
22 utilisée par Concentric dans sa présentation  
23 qu'elle a faite cette semaine à la page 4, là.

24 Et en réponse à une demande de  
25 renseignements, le Distributeur nous dit que le MRI

1 suggéré aurait couvert un million sept cent quatre  
2 virgule neuf millions de dollars (1 704,9 M\$), soit  
3 quatorze virgule deux pour cent (14,2 %) des  
4 revenus requis pour l'année deux mille seize (2016)  
5 selon la demande tarifaire initiale du  
6 Distributeur.

7 (10 h 58)

8           Donc si c'est quatorze point deux pour cent  
9 (14,2 %) qui est couvert alors ce qui fait qu'il y  
10 a quatre-vingt-cinq point huit (85,8) qui est non  
11 couvert et cette semaine, il y a eu une petite  
12 nuance pour nous dire que les taxes, dans le fond,  
13 il y avait un vingt-cinq millions (25 M) qui était  
14 pour le Bureau d'efficacité d'énergétique qui  
15 n'était pas couvert donc ce qui nous amène à  
16 quatre-vingt-six pour cent (86 %) du MRI proposé  
17 par le Distributeur qui est couvert par aucune  
18 disposition du Distributeur dans sa preuve.

19           Quelques éléments qui sont couverts et qui  
20 ne le sont pas et j'ajoute ici la notion de « sous  
21 le contrôle d'HQD ». Alors, les achats  
22 d'électricité sont pour six point quatre millions  
23 (6,4 M) toujours - six point quatre milliards  
24 (6,4 G), pardon - toujours en deux mille seize  
25 (2016) pour cinquante-trois point un pour cent

1 (53,1 %). Ils ne sont pas couverts par le MRI  
2 d'HQD. Je dis « quand ils ne sont pas couverts »  
3 ils ne sont pas couverts par un incitatif  
4 additionnel à ce qui existe déjà et ils sont en  
5 partie sous le contrôle d'HQD comme nous verrons  
6 tantôt.

7 Le service de transport, même chose, n'est  
8 pas couvert mais est en partie sous le contrôle.  
9 Les achats de combustible pas couvert et en partie  
10 sous le contrôle, comme on l'a vu aussi par des  
11 réponses de Concentric. Et, par contre, les taxes  
12 qui sont couvertes ne sont pas sous le contrôle ou  
13 très peu, selon la réponse que nous avons eue.

14 O.K. Ici j'ai une petite note. Donc, le  
15 dix-neuf (19) septembre - à la page 118 de  
16 Concentric - il nous a dit qu'il n'y avait pas de  
17 contrôle vraiment sur ce point-là. Donc, le tableau  
18 ce qu'il nous montre, c'est qu'on a un certain  
19 nombre d'éléments, évidemment de grandeurs  
20 différentes. Certains sont couverts par le MRI -  
21 surtout un élément plus petit - et cet élément-là  
22 qui est couvert n'est pas sous le contrôle alors  
23 que d'autres plus importants qui sont en partie  
24 sous le contrôle d'HQD ne sont pas couverts.

25 Alors ici, quand on essaie de voir si le

1 principe de Concentric est appliqué, c'est-à-dire :

2 The goal of a PBR should be to unleash  
3 and incentivize the utility to manage  
4 the full spectrum of its controllable  
5 costs while providing appropriate  
6 levels of service quality to its  
7 customers.

8 Alors, nous concluons que le MRI proposé par  
9 Concentric et HQD ne semble pas rencontrer ce but  
10 fondamental puisque des éléments importants des  
11 dépenses du Distributeur ne sont pas couverts par  
12 un nouvel incitatif, financier surtout.

13 Si on poursuit, alors regardons les coûts  
14 d'approvisionnement sous le contrôle du  
15 Distributeur. À quelques endroits dans la preuve le  
16 Distributeur et Concentric semblaient dire que le  
17 Distributeur n'avait pas de contrôle sur ses coûts  
18 mais ensuite, on a pu clarifier un peu plus et,  
19 dans des réponses à des demandes de renseignements,  
20 Concentric nous dit que « HQD can impact the supply  
21 needs. ». Donc, on voit qu'il y a un certain  
22 contrôle et on dit :

23 HQD has limited ability to influence  
24 the supply dispatch.

25 Quand on parle de « dispatch » ici, c'est vraiment

1 une fois qu'on a établi les contrats, c'est la  
2 façon de les programmer, de les mettre en  
3 exécution. Donc :

4 Influence the supply dispatch with the  
5 exception of short-term purchases that  
6 are made following strategies that are  
7 approved by the Régie.

8 Alors ici, nous comprenons de cette phrase c'est  
9 qu'il y a une habileté limitée d'influencer la  
10 programmation de ses approvisionnements mais, dans  
11 le cas d'achats de court terme, bien nous  
12 comprenons que son habileté n'est pas aussi  
13 limitée. En tout cas, si ce n'est pas ce que ça  
14 dit, c'est ce que nous constatons, c'est qu'en  
15 termes de - et nous le verrons tantôt - en termes  
16 d'achats de court terme, surtout en énergie, le  
17 Distributeur a un contrôle sur ses stratégies et  
18 sur la façon de les appliquer.

19 Si on poursuit, c'est dans le même sujet,  
20 dans la même citation, donc la conclusion de  
21 Concentric c'est que :

22 HQD currently has a direct impact on  
23 supply needs...

24 Donc sur les besoins.

25 ... and a limited ability to influence

1 supply costs.

2 Et à la fin, on parle de :

3 This annual review of supply costs...

4 Qui est la revue de la Régie.

5 ... is the best incentive to ensure  
6 that these costs are the lowest they  
7 can possibly be for customers.

8 Donc, on conclut qu'une partie des coûts  
9 d'approvisionnement est sous le contrôle d'HQD et  
10 on conclut qu'il n'y a aucun incitatif financier  
11 quand même proposé par le MRI d'HQD pour ceux-ci.  
12 La revue de la Régie, qui va sûrement trouver des  
13 améliorations dans ce que le Distributeur propose,  
14 n'apporte pas un incitatif financier à Hydro-Québec  
15 Distribution pour nous présenter des plans  
16 optimisés et pour appliquer ces plans-là puisque  
17 tous les coûts, évidemment, sont transférés aux  
18 clients.

19 (11 h 4)

20 Maintenant, voyons un peu plus quels sont  
21 les éléments justement des coûts  
22 d'approvisionnements sous le contrôle du  
23 Distributeur.

24 Donc premièrement, évidemment, c'est le  
25 Distributeur qui fait sa prévision de la demande,

1           donc il a un contrôle sur la qualité, donc une  
2           prévision de la demande peut être plus ou moins  
3           performante; donc il a un contrôle là-dessus. Il a  
4           un contrôle sur les interventions qu'il recommande  
5           en efficacité énergétique; on en a parlé lors des,  
6           cette semaine.

7                        Il a un contrôle sur les interventions en  
8           gestion de la demande, et en particulier avec les  
9           possibilités des compteurs intelligents. Il y a eu,  
10          hier, il y a eu une, un peu une discussion là-  
11          dessus entre maître Fraser et docteur Lowry, et  
12          j'ai noté au passage, à la page 148, si on va à la  
13          page 148 donc des notes sténographiques de la,  
14          d'hier, c'est le volume 7, à la page 148, en  
15          commençant à la ligne 15, et c'est monsieur,  
16          docteur Lowry qui dit, donc dans une discussion sur  
17          l'AMI, donc sur l'infrastructure de mesurage  
18          avancé, docteur Lowry dit :

19                        A. Well, I don't think it's weird when  
20                                the company didn't even mention it in  
21                                getting approval of the dollars for...

22          Ici donc, il parle de est-ce que les compteurs  
23          intelligentes pourraient aider à gérer la pointe de  
24          demande, donc il dit, docteur Lowry dit : « Ce  
25          n'était pas mentionné dans la, quand on demandait

1 l'approbation. » Et maître Fraser dit :

2 Q. [355] Was it necessary to put it on  
3 file to get the approval for the  
4 project?

5 Alors on parle ici du projet des compteurs  
6 intelligents. Et ça, ce que ça nous dit, c'est que  
7 ça nous démontre une attitude d'une entreprise qui  
8 n'a pas nécessairement d'incitatifs à optimiser ses  
9 choix.

10 Par exemple, et ça me fait penser à ça, je  
11 ne dis pas que c'est ce que maître Fraser a dit, ça  
12 me fait penser donc à cette cause, rapidement, sur  
13 les compteurs intelligents et nous avons soulevé,  
14 alors que nous représentions un autre client, que  
15 la démonstration du Distributeur aurait pu ajouter  
16 d'autres éléments dans sa preuve pour bonifier  
17 l'utilisation des compteurs.

18 Et ce qu'on voit ici, bien, c'est un peu ce  
19 qu'on avait constaté, c'est que la démonstration  
20 était suffisante, donc on n'avait pas besoin  
21 d'ajouter des bonifications. Bon, on n'était pas  
22 d'accord à l'époque avec ça mais ça, c'est de  
23 l'histoire ancienne, et depuis, bien, on est  
24 intervenus aussi pour, et on a eu des discussions,  
25 je me souviens, avec le président de la division,



1 monsieur Richard, pour dire : « Bien, quand est-ce  
2 que vous allez intégrer les choses que vous nous  
3 aviez dit que vous intégreriez, par exemple  
4 utiliser les compteurs pour réduire la  
5 subtilisation d'énergie et utiliser les compteurs  
6 pour réduire, aider à réduire la production, la  
7 demande en pointe? »

8 Et puis dans un, on pense qu'avec un MRI,  
9 ces développements-là pourraient être accélérés  
10 pour, évidemment, augmenter l'efficacité d'une  
11 entreprise comme HQD.

12 Hier, monsieur Fraser a parlé du Projet  
13 heure juste; docteur Lowry, c'est compréhensible  
14 qu'il ne soit pas au courant de tous les projets,  
15 et puis notre position là-dessus, c'est que,  
16 effectivement, le projet pilote du dossier Heure  
17 juste a démontré que ce n'était pas intéressant au  
18 Québec de mettre en place une tarification  
19 différenciée dans le temps, et nous sommes d'accord  
20 avec ça.

21 Ce que nous disons, c'est que, encore là,  
22 c'est la gestion de la pointe qui est importante,  
23 quelques jours par année, et nous pensons qu'avec  
24 l'implantation des compteurs intelligents, il est  
25 plus facile qu'avant d'aviser le client qu'on

1 voudrait qu'il nous aide, qu'il aide la gestion de  
2 la pointe en réduisant sa consommation.

3 Donc avec les compteurs intelligents, il  
4 est possible de mesurer ce que le client fait et il  
5 est possible de, non pas de lui accorder une  
6 pénalité de tarif, comme il était fait dans le  
7 Programme heure juste, mais de lui donner un  
8 crédit, donc de lui dire : « Vous avez un crédit  
9 pour nous aider. »

10 Et d'ailleurs, le client le fait déjà quand  
11 Hydro-Québec fait un appel au public, le client le  
12 fait déjà, sans même avoir ce crédit-là, donc on  
13 peut voir que le client réduit la consommation; ça  
14 peut aller jusqu'à cinq cents mégawatts (500 MW)  
15 quand Hydro-Québec fait des appels. Alors là-  
16 dessus, on voit qu'il y a des incitatifs qui  
17 n'existent pas nécessairement pour accélérer la  
18 mise en place de ces choses-là.

19 Ensuite, rapidement, bon, le Distributeur a  
20 une prévision sur la qualité de prévision éolienne,  
21 alors a un contrôle. Ici, je parle de la prévision  
22 annuelle alors même si le contrat indique des  
23 montants dans la prévision, dans les contrats  
24 éoliens, le Distributeur peut faire des prévisions  
25 différentes basées sur l'historique, et caetera. Il

1 a aussi un contrôle sur la programmation des  
2 retours d'énergie différée. Donc, il pourrait  
3 décider de prendre ces retours-là à une année ou à  
4 une autre. Donc, il a un contrôle là-dessus. Il a  
5 un contrôle sur la promotion du compte recyclable.  
6 Il a aussi un contrôle alors qu'il négocie des  
7 ententes d'intégration éolienne, où comme on a vu  
8 dans le passé, on aimerait qu'il... dans ces cas-  
9 là, qu'il représente un peu mieux les  
10 consommateurs.

11 (11 h 09)

12 Si je poursuis, puis là, je m'approche plus  
13 du court terme; alors, dans la gestion à court  
14 terme, le Distributeur a un contrôle sur les achats  
15 de puissance de court terme. Alors, ça, on sait que  
16 peut-être à ce temps-ci de l'année, il regarde son  
17 bilan de puissance à venir, pour l'hiver à venir,  
18 puis, au besoin, il pourrait faire des  
19 transactions, par exemple, pour se procurer des  
20 achats de puissance UCAP.

21 Il a aussi un contrôle sur les quantités  
22 d'énergie interruptible retenues pour l'hiver  
23 prochain, un peu à ce temps-ci de l'année aussi.

24 Il a un contrôle sur les achats d'énergie  
25 de court terme. Maintenant, je parle d'énergie.

1 Alors, ces des achats d'énergie de court terme, ce  
2 sont des achats qui sont faits peut-être deux,  
3 trois jours d'avance la plupart, et ensuite peut-  
4 être un peu plus, mais qui sont requis à des heures  
5 données pour compenser le manque  
6 d'approvisionnement de long terme. Et ces achats-  
7 là, bien, dépendent de la qualité de la prévision  
8 de la demande à court terme. Alors, le  
9 Distributeur, quand il fait ces achats-là, bien,  
10 doit se baser sur sa prévision de la demande pour  
11 les prochains jours. Donc, la qualité de la  
12 prévision, elle est sous son contrôle en partie. Le  
13 choix qu'il fait des délais d'engagement de ces  
14 achats-là et le choix des marges prévisionnelles  
15 qu'il se donne quelques jours à l'avance, avant de  
16 déterminer qu'il fera ces achats-là. Par exemple,  
17 deux jours d'avance, il va regarder son bilan, il  
18 va regarder sa prévision, il va se garder une marge  
19 prévisionnelle en cas d'aléas. Alors, s'il se garde  
20 une marge prévisionnelle trop grande, ça va  
21 résulter en des achats trop considérables. Et il a  
22 aussi un certain contrôle sur les quantités  
23 achetées, par conséquent de ce que je viens de  
24 dire, et sur les prix.

25 Et, finalement, il a un contrôle sur la

1           qualité de la prévision éolienne à court terme,  
2           donc, quelques jours à l'avance aussi, qui a un  
3           impact sur les coûts qu'il doit payer en cas  
4           d'intégration... dans les ententes d'intégration  
5           éolienne. Alors, c'est tous des éléments pour  
6           lesquels il a un contrôle, dans certains cas,  
7           partiel, mais un certain nombre d'éléments qu'il  
8           contrôle par sa performance.

9                        Et aussi, on en a parlé un peu cette  
10           semaine, il a un contrôle sur ce qu'il présente;  
11           donc, la présentation de plans et stratégies  
12           d'approvisionnements optimaux. Il a aussi un  
13           contrôle sur comment il prend en compte les aléas.  
14           Alors, par exemple, il peut dire : « Bien, le cas  
15           moyen va me donner quelque chose. J'ai besoin d'un  
16           nouvel approvisionnement dans dix (10) ans, ou un  
17           ensemble de cas... je vais regarder un ensemble de  
18           cas et ça pourra amener une solution différente. »  
19           Alors, on voit qu'il a un certain nombre de  
20           contrôles sur les coûts d'approvisionnement.

21                       Maintenant, sur les coûts de transport, il  
22           a aussi un certain nombre de façons d'influencer  
23           ces coûts-là. Alors, on le sait, la qualité de la  
24           prévision de la demande encore, donc, il a un  
25           impact sur ce que le transporteur va devoir équiper

1 pour passer de la pointe. Il a un contrôle sur les  
2 interventions en gestion de la demande, même chose  
3 que tantôt. Ici, on a... c'est-à-dire, il y a eu  
4 une discussion avec Concentric le vingt (20)  
5 septembre. On sait qu'il y a de l'électricité  
6 interruptible, et puis cette électricité  
7 interruptible-là, bon, comme son nom l'indique,  
8 peut être... aux heures de pointe, peut être  
9 interrompue. Et puis, on n'est pas convaincu que le  
10 réseau de transport en tient compte. Alors, donc,  
11 le Distributeur pourrait demander au Transporteur,  
12 dire : « Bien, j'ai de la puissance interruptible  
13 de l'ordre de huit cent cinquante mégawatts  
14 (850 MW), par exemple, donc, en pointe, je n'aurai  
15 pas besoin de transporter ma demande totale, mais  
16 une demande réduite. »

17 Et enfin, la prise en compte des  
18 caractéristiques de la production éolienne dans la  
19 spécification des besoins de transport; dans les  
20 pages suivantes, on a un petit exemple de cet  
21 élément-là.

22 Alors, donc, on sait que le réseau de  
23 transport principal et aussi le réseau de transport  
24 gaspésien, parce qu'il y a une bonne partie de  
25 l'éolien qui est en Gaspésie, donc on sait que ces

1 productions-là demandent un raffermissement du  
2 réseau de transport principal et gaspésien. On a  
3 des causes dans le passé où on a vu ça. Et dans ces  
4 causes-là, bien, le Transporteur nous dit que le  
5 Distributeur nous demande d'intégrer cent pour cent  
6 (100 %) de la production éolienne.  
7 Traditionnellement, si on a une centrale  
8 hydroélectrique ou une centrale thermoélectrique,  
9 bien, c'est clair que le réseau de transport doit  
10 intégrer cent pour cent (100 %) de ces productions-  
11 là parce qu'une centrale hydroélectrique, en dix  
12 (10) minutes, on pèse sur le bouton, puis toute la  
13 production installée de cette centrale-là peut-être  
14 mise en exploitation.

15 (11 h 14)

16 Alors, dans le cas de la production  
17 éolienne, alors cent pour cent de la production  
18 éolienne qui fonctionnerait simultanément. Et on  
19 parle ici d'un parc qui compte au-delà de trois  
20 mille mégawatts (3000 MW) et qu'on s'en va vers  
21 quatre mille (4000 MW). Bien, disons, je suis poli  
22 en disant que c'est très improbable, pour ne pas  
23 dire que c'est pratiquement impossible. Et ce qui  
24 est encore moins probable, c'est que si, ça, ça se  
25 produit à un certain moment, bien, c'est encore

1 plus improbable que ça coïncide par hasard avec le  
2 moment dans l'année ou les moments dans l'année où  
3 on en a vraiment besoin.

4 Et si jamais tout ça arrive, ce qui est de  
5 moins en moins probable, bien, les contrats de  
6 production éolienne avec le Distributeur permettent  
7 de réduire... le mot en anglais, c'est  
8 « curtailment » que j'aime un peu mieux, puis je  
9 n'ose pas le dire en français « délestage », parce  
10 que ça n'a pas une notation de demande, mais c'est  
11 d'interrompre ces contrats-là ou cette production-  
12 là pendant peut-être quelques heures puis ce n'est  
13 pas toute la production, c'est juste la production  
14 qui va nous permettre de passer sous le seuil de  
15 transport.

16 Donc, tout ça pour dire qu'on s'équipe à  
17 cent pour cent (100 %) de quelque chose qui  
18 n'arrive probablement jamais, qui arrive... Peut-  
19 être si on avait fait une étude, on aurait pu dire,  
20 bon, bien, on peut s'équiper à quatre-vingt-quinze  
21 pour cent (95 %) et puis les quelques occasions.  
22 Donc, dans une étude économique, on aurait démontré  
23 que les quelques occasions où ça peut se produire  
24 qu'il y a plus quatre-vingt-quinze pour cent  
25 (95 %). Mais on a des recours qui sont beaucoup



1 moins coûteux que de construire des lignes de  
2 transport. Et puis encore là, la réglementation  
3 actuelle ne permet pas cet incitatif-là de façon  
4 financière pour dire, bon, on va essayer de  
5 réduire.

6 Et pour illustrer ce que je viens de dire,  
7 à défaut de donner pour le Québec qu'on ne peut pas  
8 obtenir, il est toujours possible... BPA, c'est  
9 Bonneville Power Authority dans le Nord-Ouest  
10 américain, et il est toujours possible d'obtenir de  
11 la production éolienne totale de cette juridiction-  
12 là. J'aurais pu l'avoir pour hier, par exemple, ou  
13 ce matin. Mais ici, c'est un extrait d'une preuve  
14 qui a été déposée dans le dossier 3742-2010 où une  
15 illustration qu'on pourrait refaire, parce qu'on a  
16 les données de BPA, comme je l'ai dit tantôt, et  
17 qui pourraient être faites avec les données  
18 d'Hydro-Québec où on voit que, sur une période ici  
19 de six mois, jamais la production éolienne totale  
20 n'a dépassé le chiffre qui est ici, qui est environ  
21 quatre-vingt-douze pour cent (92 %).

22 Alors, évidemment, ça, ça vient du fait que  
23 la production éolienne est répartie sur toute la  
24 province. Alors, c'est peu probable que le vent  
25 soit le même partout. C'est peu probable que tous

1 ces sites-là soient... soient en panne ou en  
2 entretien, et caetera, alors, la théorie de  
3 l'éolien nous démontre ce genre de chose-là. Ça,  
4 c'était un exemple qui nous montre qu'il y a des  
5 façons d'économiser, mais que la réglementation  
6 actuelle ne donne aucun incitatif financier au  
7 Distributeur pour faire ces demandes-là auprès du  
8 Transporteur.

9 On peut parler de coûts de combustible  
10 rapidement. Donc, encore la même chose, ici  
11 mettons-nous dans l'esprit, par exemple, des  
12 réseaux autonomes. Donc, le Distributeur a un  
13 certain contrôle sur la qualité de la prévision de  
14 la demande dans ces réseaux-là; peut faire des  
15 interventions en efficacité énergétique, en gestion  
16 de la demande; a une gestion optimale des  
17 approvisionnements de mazout en fonction des prix  
18 qu'il peut faire.

19 Et aussi, si on se souvient de certaines  
20 présentations qu'on a eues dans le passé, il y a  
21 une problématique importante de transport pour  
22 amener ce mazout-là dans les zones éloignées.  
23 Alors, il y a une façon des... il y a des façons  
24 plus optimales de gérer ça. Et on peut promouvoir  
25 les sources de production alternatives. Et aussi,

1 je pense que le RNCREQ en a parlé aussi, il y a une  
2 façon d'exploiter des centrales de production de  
3 façon efficace. Des centrales qui ont plus qu'un  
4 groupe turbine-alternateur, la répartition peut  
5 être plus ou moins efficace.

6 Évidemment encore là, ici, j'ai toujours en  
7 partie, là, ce n'est pas vrai que tous les coûts de  
8 combustible peuvent être réduits ou peuvent être  
9 éliminés, mais il y a toujours une proportion qui  
10 est sous le contrôle.

11 Maintenant, toujours la portée du MRI. Je  
12 vous rappelle ce que j'ai dit tantôt. C'est que,  
13 pour le MRI proposé par le Distributeur, il y a  
14 quatre-vingt-six pour cent (86 %) des coûts où il  
15 n'y a pas de changement, donc c'est le statu quo.  
16 Et ce qui fait que, selon nous, bien, ce statu quo  
17 là pour quatre-vingt-six pour cent (86 %) n'est pas  
18 assez significatif pour éliminer le besoin  
19 d'audiences publiques annuelles.

20 Selon nous, il ne suffit pas de dire, bon,  
21 on va éliminer les audiences. Encore faut-il que le  
22 MRI proposé le permette. Et donc, selon nous, le  
23 MRI proposé ne rencontre pas l'objectif  
24 d'allégement de l'article 48.1. Nous nous sommes  
25 aussi posé la question, parce qu'on a eu beaucoup

1 de discussions ces derniers jours sur les facteurs  
2 d'inflation, le facteur X et sur comment ça va se  
3 passer. Et puis on s'est dit, bien, les discussions  
4 vont porter sur quelle espèce d'ordre de grandeur  
5 de montant. O.K. Et puis, là, on dit, bon, dans le  
6 MRI de HQD, il y a un million sept cent mille  
7 (1,7 M\$) qui sont couverts. On parle toujours des  
8 données de deux mille seize (2016), là, donc un  
9 rapide calcul, un pour cent (1 %) de ce montant-là,  
10 c'est dix-sept millions (17 M\$).

11 (13 h 19)

12 Alors, on sait qu'on va avoir des longues,  
13 que je mets entre guillemets, « discussions »; il  
14 va y avoir sur « est-ce qu'on fait des études de  
15 productivité »; Il va y avoir des discussions sur  
16 les facteurs I et X et on voit, dans les autres  
17 juridictions, par exemple, qu'une juridiction a  
18 retenu un X de zéro virgule quatre-vingt-seize pour  
19 cent (0,96 %), donc on voit qu'on joue dans ces  
20 eaux-là, là, puis les discussions ont peut-être  
21 porté sur c'est-tu zéro virgule quatre-vingt-seize  
22 (0,96 %) ou c'est un point un (1,1 %) ou c'est  
23 virgule soixante-quinze (0,75 %). Alors, on parle  
24 de choses qui vont être à l'intérieur peut-être  
25 d'un point de pourcentage, donc à l'intérieur de

1 dix-sept millions (17 M\$). Je ne dis pas que ce  
2 n'est pas significatif, tout ce que je dis, c'est  
3 que ça nous situe la matérialité des choses sur  
4 lesquelles on va être en train de discuter.

5 Et, par ailleurs, bien le Distributeur nous  
6 dit que zéro virgule quinze (0,15 %) dans cet  
7 exemple-là sur le taux d'inflation Québec versus  
8 Canada bien est plus ou moins significatif, donc  
9 pourquoi s'en faire avec ça. Mais je vous rappelle  
10 que c'est le genre de discussions qu'il y aura sur  
11 un MRI qui est basé sur seulement quatorze pour  
12 cent (14 %) des coûts du Distributeur.

13 En principe de rémunération incitative,  
14 encore là, on a posé ou on a eu des réponses, je ne  
15 sais pas si c'est nous, mais de toute façon, on a  
16 eu des réponses de docteur Lowry puis on... Parce  
17 que souvent les témoins d'Hydro-Québec Distribution  
18 nous disaient : bien, pour cette partie-là de  
19 quatre-vingt-six pour cent (86 %) il y un mécanisme  
20 à la Régie pour surveiller les coûts  
21 d'approvisionnement, et caetera.

22 Et la question qu'on a posée, celle-ci  
23 c'est une question qu'on a posée à docteur Lowry,  
24 mais est-ce que cette réglementation et cette  
25 surveillance, parce que je traduis « scrutiny » par

1 « surveillance », de la Régie est suffisante pour  
2 donner des incitatifs financiers, j'insiste sur le  
3 mot « financiers ». Et puis ce qu'il nous dit est  
4 que ce serait plus désirable d'avoir des incitatifs  
5 que seulement... des incitatifs financiers que  
6 seulement le contrôle de la Régie parce que, encore  
7 là, la Régie va se prononcer sur ce que le  
8 Distributeur amène comme solution. Et nous pensons  
9 que c'est le Distributeur normalement, c'est la  
10 compagnie réglementée qui devrait être plus à même  
11 d'amener des solutions optimisées et ce que le  
12 mécanisme actuel n'incite pas, même si la Régie,  
13 dans le fond, contrôle ce qu'on lui amène, mais  
14 elle ne contrôle pas nécessairement comment la  
15 compagnie pourrait être encore meilleure dans ses  
16 solutions. Donc, ici, le docteur Lowry est pas mal  
17 d'accord avec ce qu'on dit.

18 Concentric parle de « creativity », c'est  
19 le mot que nous retenons. Alors, il dit :

20 [...] there may be greater opportunity  
21 and efficiency than[...]  
22 And in some areas, there may be  
23 greater opportunity and efficiency  
24 than others. And you want creativity  
25 to come from the management team [...]

1           Alors, c'est un peu ce que je disais. Cette  
2           créativité-là pour trouver une nouvelle solution,  
3           normalement, elle vient des gens... elle devrait  
4           venir des gens qui ont... qui sont là-dedans à tous  
5           les jours. Et nous pensons qu'actuellement le MRI  
6           proposé ne permet pas à tous ces gens-là de  
7           nécessairement utiliser leur créativité pour amener  
8           de meilleures solutions à certains problèmes dans  
9           le cas de coûts qui sont directement transférés à  
10          la clientèle.

11                        Nous disons aussi différemment, notre  
12          principe, c'est que nous aimons mieux une gestion  
13          par les résultats, donc par incitatif, qui est  
14          préférable à une gestion par des moyens qui est  
15          actuellement le statu quo.

16                        Dans mon ancienne vie, j'avais un  
17          président-directeur général à Hydro-Québec qui nous  
18          disait : « Nous allons vous contrôler par les  
19          résultats et si vos résultats ne sont pas bons,  
20          bien là, on va creuser les moyens. » Alors, moi,  
21          comme gestionnaire, c'est quelque chose qui  
22          m'incite beaucoup plus à aller chercher des  
23          résultats et je pense que dans la littérature,  
24          c'est probablement un principe qu'on peut vérifier.

25                        Et moi personnellement, quand je conseille

1 certains clients, je parle toujours de la magie des  
2 indicateurs des mesures de performance. Alors,  
3 quelque chose qu'on mesure, on a pas mal plus de  
4 chance de l'améliorer. C'est vrai pour notre santé  
5 personnelle, c'est vrai pour un paquet de choses.

6 Revenons, mais changeons de sujet.  
7 Maintenant, l'inflation, rapidement. Il a eu des  
8 discussions, on sait qu'il y a une partie du I  
9 pourrait être basée sur les taux d'inflation et/ou  
10 Canadien ou Québec. Alors, nous préconisons une  
11 utilisation du taux québécois.

12 Et aussi, pour les salaires, il y a quelque  
13 chose de particulier. Donc, on peut... on peut  
14 comprendre que... on peut comprendre que le  
15 Distributeur a des conventions collectives à  
16 respecter. Et à l'autre extrême, on peut comprendre  
17 qu'au Québec, bien, il y a une augmentation des  
18 salaires qui est peut-être différente de celles des  
19 conventions collectives d'Hydro-Québec, donc...  
20 Bien, les salaires, mettons en moyenne au Québec,  
21 ne représentent pas nécessairement la réalité du  
22 Distributeur.

23 (11 h 24)

24 Par contre, récemment, il y a eu un  
25 balisage qui a été publié dans la cause tarifaire



1 du Distributeur qui donne une idée d'une  
2 comparaison des salaires vraiment spécialisés pour  
3 être comparables avec ceux d'Hydro-Québec  
4 Distribution dans ce cas-ci, et nous pensons que  
5 ça, ça pourrait être vraiment considéré pour nous  
6 aider à déterminer la partie d'inflation qui  
7 pourrait s'appliquer au salaire.

8 Bon, si on applique seulement les  
9 conventions collectives, évidemment, ça ne donne  
10 aucun incitatif au Distributeur pour les négocier  
11 de façon à réduire les impacts sur la clientèle. Et  
12 Concentric nous dit : « Bien, c'est pas mal le  
13 corporatif qui négocie ces conventions-là. »  
14 Maintenant, nous pensons que le corporatif  
15 travaille pour les divisions donc les divisions  
16 doivent avoir un mot à dire dans les négociations,  
17 même si elles sont faites par le corporatif.

18 Maintenant, un de mes sujets préférés pour  
19 terminer, les indicateurs de performance et,  
20 évidemment, ça pourrait être poursuivi en phase 3  
21 et je rappelle qu'il n'y a aucun indicateur proposé  
22 par HQD pour la fameuse portion de quatre-vingt-six  
23 pour cent (86 %) des coûts, ce que madame Mettelet  
24 nous a confirmé le vingt et un (21) septembre, elle  
25 a énuméré le type d'indicateur parmi lesquels

1 seraient retenus ceux qui seront vraisemblablement  
2 recommandés en phase 3.

3 Alors, nous ce que nous disons, c'est qu'il  
4 est possible d'avoir des combinaisons d'indicateurs  
5 sur la qualité de la prévision de la demande, j'en  
6 ai parlé longuement, les initiatives de gestion de  
7 demande en efficacité énergétique... et en gestion  
8 de la demande, efficacité énergétique, je m'excuse.  
9 Concentric nous a rappelé le vingt (20) septembre  
10 qu'il y avait des choses qui pourraient se faire en  
11 gestion de la demande et en efficacité énergétique,  
12 les deux interventions qu'on voit ici.

13 Et ce que nous disons, c'est aussi, bien,  
14 c'est une chose d'encourager cette intervention-là  
15 mais ça prend aussi des indicateurs pour démontrer  
16 que les choix sont économiques en fonction des  
17 coûts évités et ça prendrait aussi peut-être des  
18 indicateurs pour démontrer que les coûts évités  
19 sont assez stables, c'est quelque chose qu'on va  
20 revenir dans des causes futures.

21 Il serait bien d'avoir des indicateurs pour  
22 détecter des surapprovisionnements et en puissance  
23 et en énergie et des indicateurs qui nous assurent  
24 que les plans d'approvisionnement présentés à la  
25 Régie sont optimaux, donc ne présentent pas des

1 solutions, par exemple, de surapprovisionnement  
2 comme on a vu dans le passé et Concentric nous  
3 rappelle qu'il est possible d'avoir des indicateurs  
4 sur les coûts de combustible.

5 Maintenant, est-ce qu'il y a eu des  
6 précédents dans ces incitatifs sur les coûts  
7 d'approvisionnement dans des MRI? Concentric nous  
8 dit qu'elle n'est pas au courant nécessairement de  
9 ce qu'il peut y avoir en Amérique du Nord pour des  
10 compagnies de distribution d'électricité et je vous  
11 cite ici, sans la lire, un extrait d'une réponse du  
12 Dr. Lowry à une demande de renseignements où il  
13 mentionne un certain nombre de juridictions où il y  
14 a eu des incitatifs sur les coûts  
15 d'approvisionnement.

16 Encore là, cette semaine, Hydro-Québec  
17 Distribution nous a dit : « Bien, tout le processus  
18 fonctionne, nos stratégies sont bonnes, on les suit  
19 correctement », et caetera, et caetera. Alors tant  
20 mieux si c'est vrai. Donc, si on a des indicateurs  
21 qui nous permettent de mesurer la performance du  
22 Distributeur en termes d'approvisionnement, par  
23 exemple, bien si tout ce qu'il fait est optimal et  
24 de qualité supérieure, mais tant mieux parce qu'il  
25 sera, à ce moment-là, il serait récompensé si on

1 mettait en place des indicateurs de performance.  
2 Donc, il n'y avait pas de raisons de ne pas  
3 accepter ce genre d'incitatif.

4 Un exemple maintenant d'indicateur de  
5 performance, parce qu'il y a eu peut-être des  
6 réponses à des demandes d'Hydro-Québec dans les  
7 demandes d'intervention de la Régie où on a donné  
8 certains commentaires sur certaines recommandations  
9 que nous faisons, et ici, je reviens aux achats  
10 d'énergie de court terme.

11 Alors souvenez-vous, c'est des achats  
12 d'énergie que le Distributeur va faire quelques  
13 jours à l'avance pour compenser le manque de ses  
14 approvisionnements patrimoniaux et post-  
15 patrimoniaux et ici, nous avons fait un petit  
16 tableau dont les informations, sauf pour les deux  
17 dernières... Bien, les informations, d'où elles  
18 proviennent, mais ici, donc, on voit en deux mille  
19 treize (2013), par exemple, l'énergie qui était  
20 prévue dans la cause tarifaire du Distributeur un  
21 an à l'avance, pour l'énergie de court terme, le  
22 Distributeur prévoyait un coût de trente-deux  
23 millions de dollars (32 M), O.K.

24 La réalité s'est avérée pas mal différente,  
25 on le sait, parce qu'il a fait plus froid, l'hiver

1 a été plus froid donc, en termes d'énergie, plus de  
2 journées froides plus souvent. On a eu cent  
3 soixante-six millions de dollars (166 M\$).

4 Dans une cause il y a quelques années, nous  
5 avons analysé un peu ces achats-là et nous avons  
6 montré qu'à l'heure, une heure dans l'année où le  
7 Distributeur utilise ce qu'on appelle le « bâtonnet  
8 patrimonial le plus grand », le « bâtonnet  
9 patrimonial le plus grand » c'est trente-quatre  
10 mille trois cent quarante-deux (34 342), donc il  
11 est dans le décret patrimonial qui est le bâtonnet  
12 que le producteur doit fournir le patrimonial le  
13 plus grand, le bâtonnet patrimonial le plus grand,  
14 c'est trente-quatre mille trois cent quarante-deux  
15 (34 342). Donc il est dans le décret patrimonial,  
16 qui est le bâtonnet que le Producteur doit fournir.  
17 Alors ce qu'on a regardé, c'est quand le  
18 Distributeur utilise ce bâtonnet patrimonial, est-  
19 ce qu'il a acheté en conséquence? C'est-à-dire  
20 qu'ici on se rend compte que cette heure-là, il a  
21 cent quarante-huit mégawatts (148 MW) du bâtonnet  
22 patrimonial qu'il n'a pas utilisé. Donc, il a  
23 acheté et il s'est ramassé comme avec un petit  
24 surplus de cent quarante-huit mégawatts (148 MW)  
25 qu'il n'a pas pu utiliser pour du patrimonial.

1 (11 h 30)

2           Donc, le trente-quatre mille trois cent  
3 quarante-deux (34 342) dans cette année-là n'a pas  
4 été utilisé pleinement. Et je peux vous dire que le  
5 trente-quatre mille trois cent quarante-deux  
6 (34 342) n'a jamais été utilisé. Mais si je prends  
7 l'année deux mille treize (2013), le cent quarante-  
8 huit mégawatts (148 MW), ça, ça ne me dérange pas  
9 vraiment, parce qu'on sait que quand le  
10 Distributeur a pris sa décision quelques jours à  
11 l'avance, il s'est gardé une marge pour incertitude  
12 sur la météo. Et je n'ai pas de problème avec ce  
13 cent quarante-huit mégawatts-là (148 MW).

14           Ce qu'on a fait à l'époque, c'est qu'on n'a  
15 pas juste regardé cette heure-là, mais on a regardé  
16 toutes les heures. Alors, on a regardé toutes les  
17 heures de cet hiver... de cette année-là, je  
18 m'excuse, et on s'est rendu compte qu'il y a cinq  
19 pour cent (5 %) de toute l'énergie qui a été  
20 consommée ou qui a été achetée sur cent soixante-  
21 six millions (166 M\$) là. Il y a cinq pour cent  
22 (5 %) de l'énergie où le Distributeur a acheté  
23 auprès des réseaux, et en bonne partie auprès  
24 d'Hydro-Québec Production, alors que cette partie-  
25 là, ce cinq pour cent (5 %) là, a dû réduire ou ne

1 pas utiliser une partie de son énergie  
2 patrimoniale. O.K.

3 Est-ce que ça veut dire que ce cinq pour  
4 cent (5 %) là aurait pu être acheté en énergie  
5 patrimoniale? La réponse est non. Mais, ça, ça nous  
6 montre la partie donc qui, théoriquement, aurait pu  
7 être optimisée. Maintenant, si je vous dis, est-ce  
8 qu'on pourrait aller chercher un deux points de ce  
9 cinq pour cent (5 %) là? Peut-être. Mais c'est sûr  
10 que si on dit, c'est impossible d'aller chercher,  
11 de réduire cet indicateur-là, on ne le fera pas.  
12 Mais si on commence à analyser la prévision de la  
13 demande, si on commence à analyser nos marges, si  
14 on commence à analyser nos processus, il est  
15 possible que, donc, il y a un gisement ici qui  
16 pourrait être utilisé.

17 C'est un genre d'indicateur a posteriori  
18 qui nous permet de mesurer la qualité et qui nous  
19 permet potentiellement d'établir des objectifs  
20 d'amélioration. Pour deux mille quatorze (2014), le  
21 Distributeur avait prévu douze millions (12 M\$).  
22 Encore une année froide. La dépense a été de cinq  
23 cent millions (500 M\$).

24 La partie puissance ici qui a été  
25 inutilisée, c'est huit cent quarante-quatre

1 mégawatts (844 MW) toujours pour le bâtonnet le  
2 plus grand. Cette information-là est assez facile à  
3 aller chercher parce que c'est dans les ententes,  
4 dans les suivis de l'entente globale cadre. Et  
5 cette évaluation-là ici est un peu plus longue à  
6 faire. Elle n'est pas compliquée, mais elle est un  
7 peu plus longue à faire avec les données, les huit  
8 mille sept cent soixante (8760) heures de données.  
9 Alors, c'est quelque chose qui possiblement pourra  
10 être fait, qu'on pourra faire au niveau de la cause  
11 tarifaire. Même chose pour deux mille quinze  
12 (2015), la prévision était de vingt millions  
13 (20 M\$). On a eu deux cent cinquante-huit millions  
14 (258 M\$). Et on voit ici encore là, il y a presque  
15 douze cents mégawatts (1200 MW) du bâtonnet  
16 patrimonial qui n'a pas été utilisé.

17 Or, ce qui fait que, sur l'ensemble, les  
18 prévisions de ces trois années-là nous donnaient  
19 soixante-quatre millions (64 M\$), mais il y en a eu  
20 neuf cent vingt-sept millions (927 M\$),  
21 principalement causé par les hivers plus froids. On  
22 voit que les hivers plus froids, bien, on peut  
23 penser que la moitié du temps, il y a des hivers  
24 plus froids, puis la moitié du temps, il y a des  
25 hivers plus chauds, en général.





1                                   approvisionnementnements.  
2           Alors, si on va au tableau précédent, on voit que  
3           la prévision ici est pas mal sous-estimée, surtout  
4           quand on a des hivers froids. Et ce n'est pas par  
5           hasard, parce qu'on sait que, comme j'ai dit  
6           tantôt, là, on a probablement une chance sur deux  
7           que l'hiver soit plus doux que la normale et une  
8           chance sur deux qu'il soit plus gros. Mais s'il  
9           était inférieur à la normale, le coût qu'on a ici  
10          ne serait pas nécessairement plus bas. Mais s'il  
11          est supérieur à la normale, on voit très bien que  
12          le coût est plus élevé. Alors, quand le  
13          Distributeur fait sa prévision, qu'il fait en cas  
14          moyen, au lieu de le faire en cas moyen, s'il le  
15          faisait sur la moyenne de tous les cas possibles,  
16          bien il obtiendrait une espérance de coûts pas mal  
17          plus grande, parce que les coûts en année chaude ne  
18          sont pas tellement différents de la moyenne, alors  
19          qu'en année froide, ça augmente beaucoup.

20          (11 h 35)

21                           Donc on peut, cette affirmation-là, bien,  
22          on peut la prendre avec un grain de sel quand on  
23          sait que les coûts des achats d'énergie ont été  
24          sous-estimés de treize cent cinquante pour cent  
25          (1350 %) sur la période deux mille treize-deux

1 mille quinze (2013-2015).

2           Ensuite, bon, je ne la lirai pas mais ici,  
3 ça dit en gros qu'une idée d'avoir un indicateur  
4 comme nous le proposons sur les achats d'énergie de  
5 court terme, on ne peut pas utiliser, on ne peut  
6 pas conclure que la gestion n'était pas optimale  
7 sur la base du volume d'électricité patrimoniale  
8 utilisée, et caetera. Alors ce que nous disons,  
9 c'est que nous reviendrons là-dessus, c'est sûr,  
10 plus longuement en phase 3.

11           Et puis aussi, bien comme j'ai dit tantôt,  
12 un des éléments importants de ces achats-là, c'est  
13 la prévision de la demande à court terme, et il  
14 peut y avoir des indicateurs pour mesurer la  
15 qualité de ça assez facilement. Et le docteur Lowry  
16 nous a fourni une liste d'indicateurs que la FERC,  
17 la Federal Energy Regulatory Commission aux États-  
18 Unis, suit, et un de ceux-là est justement la  
19 Short-Term Load Forecast Accuracy. Donc c'est des  
20 choses qui sont possibles et qui existent.

21           Et nous disons qu'il est pratique courante  
22 de mesurer après les faits, donc a posteriori, la  
23 répartition réelle des moyens d'utilisation de  
24 ressources énergétiques versus une répartition  
25 optimale, ce qui permet de vérifier d'une part si

1 les stratégies sont optimales mais aussi, d'autre  
2 part, si elles ont été appliquées correctement et  
3 uniformément sur une base journalière et sur  
4 l'année.

5 Et on a un exemple d'OPG qui nous vient  
6 d'un rapport qui a été cité par monsieur Yardley,  
7 et qui nous dit un peu la même chose, qui nous dit  
8 que : « A purchase power cost... », je paraphrase,  
9 là, passe avec un compte d'écart, mais je lis la  
10 dernière phrase :

11 Absent a target and/or sharing  
12 mechanism the passthrough feature can  
13 reduce the incentive to minimize these  
14 costs although the threat...

15 donc la menace,

16 ... of an after-the-fact performance  
17 review does act as a restraint at  
18 least with respect to imprudent  
19 behavior.

20 Alors ici, dans l'exemple des achats de court  
21 terme, bien encore là, c'est la même chose, si le  
22 Distributeur, quand il fait ses achats à tous les  
23 jours, se donne beaucoup de marge, pour être sûr  
24 vraiment de ne jamais jamais jamais en manquer,  
25 même s'il y a des critères qui lui permettent d'en

1           manquer, là, selon la fiabilité, bien, il va se  
2           suréquiper pour se surassurer pour être sûr de ne  
3           jamais en manquer, même s'il y a d'autres moyens  
4           qui existent si le cas se produit. Alors ça, ça  
5           nous dit, oui, qu'il y a un intérêt à avoir des  
6           évaluations a posteriori.

7                        Et je termine avec un dernier exemple, qui  
8           nous vient du Plan stratégique d'Hydro-Québec 2004-  
9           2008, et dans la phase 3, au besoin, nous aurons  
10          d'autres exemples. Et je lis le dernier paragraphe,  
11          là :

12                                Depuis 1990, Hydro-Québec Production a  
13                                enregistré d'importants gains de  
14                                productivité en appliquant des mesures  
15                                d'amélioration du rendement des  
16                                groupes turbines-alternateurs et en  
17                                réduisant les déversements  
18                                productibles. Ces mesures d'efficacité  
19                                énergétique lui ont permis d'atteindre  
20                                un gain de productivité cumulatif de  
21                                4,2 TWh entre 1990 et 2003.

22          Alors ici, on parle d'évaluation de la répartition  
23          qui, dans ce cas-ci, Hydro-Québec fait de ses  
24          ressources énergétiques. Et après le fait, on peut  
25          se rendre compte qu'il y a un certain nombre de

1 pertes de rendement qui sont effectuées. Et en  
2 faisant ces mesures-là, Hydro-Québec Production,  
3 avec les années, depuis quatre-vingt-dix (90)  
4 jusqu'à deux mille trois (2003), a amélioré sa  
5 répartition de ses ressources énergétiques de  
6 quatre virgule deux térawattheures (4,2 TWh).

7 Quatre virgule deux térawattheures  
8 (4,2 TWh), pour vous donner une idée, là, à  
9 cinquante dollars du mégawattheure (50 \$/MWh),  
10 c'est deux cents millions (200 M\$) par année,  
11 récurrent. Donc simplement en mieux gérant, O.K.,  
12 en gérant plus finement ces choses, a pu, c'est  
13 quasiment comme il a bâti une nouvelle centrale en  
14 ne, évidemment, en ne déplaçant aucun élément de la  
15 terre, ou et caetera, mais il a tout simplement  
16 mieux géré ses choses.

17 Alors on voit qu'il y a des possibilités.  
18 Dans tout processus qui demande, comme le fait le  
19 Distributeur, une gestion de toutes les heures,  
20 alors il y a une possibilité en raffinant des  
21 choses, d'améliorer.

22 En conclusion, vous avez compris que nous  
23 considérons qu'il y a peu de changements par  
24 rapport au statu quo dans ce qui est recommandé par  
25 le Distributeur. Les incitatifs de performance

1 demeurent faibles. On a une préoccupation sur le  
2 peu de nouveaux incitatifs financiers, et on pense  
3 que ça ne contribue pas ou peu à l'allégement  
4 réglementaire. Et les indicateurs de performance  
5 sont à encourager, et nous verrons à les préciser  
6 en phase 3. Et nous sommes d'accord qu'il y a un  
7 besoin d'études de productivité appropriées en  
8 phase 2.

9 (11 h 40)

10 Et, pour terminer, donc je pourrais avoir  
11 un indicateur pour mesurer si... a posteriori, pour  
12 voir si j'ai bien rencontré mon objectif d'être  
13 pertinent dans le temps, donc je pourrais avoir un  
14 indicateur sur la pertinence, divisé le temps que  
15 j'ai... divisé par le temps que j'ai pris qui  
16 pourrait indiquer si je mérite ma rémunération  
17 incitative. Alors, ça se termine là-dessus.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci, Monsieur Raymond. Alors, on débiterait le...

20 Me STEVE CADRIN :

21 Oui, effectivement.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Oui?

24 Me STEVE CADRIN :

25 Le témoin est prêt pour les questions. Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors, Maître Sarault.

3 Me GUY SARAULT :

4 Pas de question.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Maître Turmel?

7 Me ANDRÉ TURMEL :

8 Pas de question.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maître David n'est pas présent. Maître Thibault-  
11 Bédard.

12 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

13 Q. [82] Prunelle Thibault-Bédard pour le RNCREQ. Je  
14 serai très brève. D'abord, quelques questions  
15 disons de plus haut niveau maintenant qu'on a un  
16 petit recul puis que la réflexion a été bien  
17 entamée.

18 Je me demandais, considérant bien sûr les  
19 intérêts que vous représentez, quels sont selon  
20 vous les principaux avantages... en fait, pour les  
21 intérêts que vous représentez puis peut-être pour  
22 l'intérêt public en général, qui devraient découler  
23 de la mise en place du MRI?

24 M. MARCEL-PAUL RAYMOND :

25 R. Les principaux avantages?



1 Q. [83] Oui.

2 R. Bien, pour nous et pour nos clients, c'est une...  
3 ce sont des tarifs justes et raisonnables, donc  
4 c'est ce qu'on recherche, et qui seraient optimisés  
5 par des incitatifs à la performance, dans ce cas-  
6 si, pour Hydro-Québec Distribution, donc nous  
7 permettre... permettre à Hydro-Québec Distribution  
8 ou les inciter à mieux utiliser le mieux possible  
9 leur... les éléments qui sont sous leur contrôle.

10 Je donnais l'exemple des compteurs  
11 intelligents, c'en est un. Je donnais l'exemple de  
12 la gestion des approvisionnements, c'en est un  
13 autre.

14 Q. [84] Puis est-ce que vous percevez certains risques  
15 de la mise en place de MRI qui pourraient affecter  
16 de façon négative les intérêts que vous  
17 représentez? Ou pièges.

18 R. Je n'ai pas vraiment vu de choses négatives donc  
19 qui pourraient... qui pourraient empirer la  
20 situation. Mais, je n'ai pas vu, comme je l'ai dit,  
21 assez de... assez d'avantages positifs, alors que  
22 l'occasion se présente. Et d'ailleurs, la mise en  
23 place d'un MRI a été demandée pour justement aller  
24 chercher plus d'efficacité. Alors, je ne vois pas  
25 de... je ne vois pas de choses qui vont être...

- 1 Q. [85] Pires.
- 2 R. ... détruites, là, si on veut.
- 3 Q. [86] Oui.
- 4 R. Mais, je ne vois pas assez de choses qui vont être  
5 améliorées. C'est un peu l'essence de notre preuve.
- 6 Q. [87] Donc, le piège principal à éviter, ce serait  
7 le maintien du statu quo, dans le fond.
- 8 R. Bien, c'est ça, c'est de trop maintenir le statu  
9 quo alors qu'on a l'occasion de... on a de belles  
10 opportunités, puis ça souvent c'est un train qui ne  
11 se présente pas toujours, là...
- 12 Q. [88] Hum, hum.
- 13 R. ... de belles opportunités d'améliorations.
- 14 Q. [89] Je vous fais peut-être un peu répéter votre  
15 présentation à ce niveau-là, mais de façon très  
16 synthèse, quels sont selon vous les facteurs clés,  
17 les décisions clés qui vont permettre d'aller  
18 chercher ces avantages-là et de ne pas rester à un  
19 quasi statu quo?
- 20 R. Bien, encore là j'ai donné des exemples, là. Notre  
21 argument, c'est d'aller chercher tous les coûts,  
22 les principaux coûts sur lesquels Hydro-Québec  
23 Distribution a un contrôle. Et quand on regarde une  
24 approche qualité, par exemple, une approche  
25 qualité, c'est qu'une entreprise va regarder tous

1 ses coûts, tous ses processus, va mettre... on fait  
2 une planification stratégique puis on dit « bien,  
3 ils sont où nos plus gros coûts ou ils sont où nos  
4 plus grosses possibilités d'amélioration et  
5 travaillons là-dessus en premier. »

6 Alors, nous pensons que les coûts de... les  
7 coûts d'approvisionnement et les coûts de  
8 transport, bien surtout les coûts  
9 d'approximativement dans notre preuve, bien ils  
10 sont assez gros. Donc, trouver un pour cent (1 %) d'un  
11 gros morceau est plus payant que de trouver  
12 deux pour cent (2 %) d'un plus petit morceau.  
13 Alors, vous voyez ce que je veux dire.

14 Donc, ce que nous disons, c'est attaquons-  
15 nous aux plus gros morceaux. Si on peut s'attaquer  
16 à tous les morceaux sous le contrôle, tant mieux,  
17 mais attaquons-nous aux plus gros.

18 Tantôt, on voyait ici le cinq pour cent  
19 (5 %) que nous considérons théoriquement  
20 récupérable et non pas pratiquement récupérable  
21 dans son entièreté, effectivement. Si on applique  
22 le cinq pour cent (5 %) au montant de neuf cent  
23 vingt-sept millions (927 M\$), mais pour simplifier  
24 nos calculs, si on le met sur un milliard (1 G\$),  
25 alors ça me donne cinquante millions (50 M\$). O.K.

1 Cinquante millions (50 M\$) sur trois ans, par  
2 hasard, ça me donne dix-sept millions (17 M\$) par  
3 année. Et tantôt, souvenez-vous qu'on parlait d'une  
4 matérialité qu'on va discuter sur un autre dix-sept  
5 millions (17 M\$), alors vous voyez que c'est des  
6 ordres de grandeur qui se comparent assez bien.  
7 Donc, il y a un intérêt à travailler sur ce bloc-  
8 là. Puis, si je parle juste des achats d'énergie de  
9 court terme, je ne parle pas des autres  
10 approvisionnements postpatrimoniaux où, comme nous  
11 avons démontré dans cette présentation-là, il y a  
12 une partie qui est sous le contrôle du  
13 Distributeur.

14 (11 h 46)

15 Donc, la conclusion de ma réponse, c'est :  
16 attaquons-nous aux choses qui montrent le plus de  
17 promesses pour la réduction des coûts.

18 Q. [90] Merci. Une dernière question plus précise,  
19 plus ciblée, celle-là. À la section 2.2 de votre  
20 mémoire, on parle des pages 7 et 9, vous listez...  
21 est-ce que j'ai... j'ai dit section 2.1...

22 R. Oui.

23 Q. [91] ... je ne sais pas si je me suis trompée.  
24 Section 2.1, pages 7 et 9, pardon, de votre  
25 mémoire, vous listez un grand nombre de vos

1 préoccupations concernant le peu d'incitatifs d'HQD  
2 sur différents aspects de ses opérations, dont  
3 plusieurs touchant les approvisionnements et le  
4 transport. Toutefois, à la page 12 de votre  
5 mémoire, au deuxième paragraphe de la section 3.5,  
6 au sujet du facteur Y, vous dites :

7 Pour le Distributeur, le rapport de  
8 Concentric (pages 13 et 14) préconise  
9 d'exclure les coûts qui font  
10 actuellement l'objet de comptes  
11 d'écart et de pass-on comme  
12 principalement les coûts  
13 d'approvisionnement, de transport, de  
14 retraite, de combustible et le compte  
15 de nivellement pour aléas climatiques.  
16 L'AHQ-ARQ est d'accord avec une telle  
17 approche avec les réserves émises par  
18 le rapport de PEG (pages 101 à 104).

19 Effectivement, on constate qu'il y a des  
20 différences importantes... pardon, des différences  
21 importantes entre les points de vue de Concentric  
22 et de PEG sur le traitement des approvisionnements  
23 et de transport, notamment que PEG propose des  
24 facteurs Y « encentivisés ». Je poursuis. La  
25 question arrive. Ensuite, à la page 15, section

1 3.8, vous proposez l'ajout de plusieurs indicateurs  
2 avec cibles et pénalités qui touchent, entre  
3 autres, les approvisionnements et le transport.

4 Est-ce que je dois comprendre que la  
5 solution que vous préconisez est de s'adresser aux  
6 questions des... de traiter les questions des  
7 approvisionnements et de transport par le biais de  
8 « performance incentive mechanism » tout en  
9 traitant les coûts de ces éléments comme des  
10 facteurs Y non « incentivisés », des facteurs Y  
11 standards.

12 R. Tout à fait.

13 Q. [92] Tout à fait. Merci. Ça conclut mes questions.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Merci, Maître Thibault-Bédard. Maître Neuman...

16 Me DOMINIQUE NEUMAN :

17 Je n'ai pas de questions.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Maître Sicard est absente. Maître Rousseau?

20 Me CATHERINE ROUSSEAU :

21 Pas de questions.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Nous serions donc rendus à Hydro-Québec, maître

24 Fraser.

25

1 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER :

2 Q. [93] Merci, Madame la Présidente. J'ai quelques  
3 petites questions. Bonjour, Monsieur Raymond.

4 R. Bonjour.

5 Q. [94] Avez-vous déjà participé à l'implantation d'un  
6 MRI?

7 R. Non. Du moins, pas pour une entreprise  
8 d'électricité.

9 Q. [95] Si je vais à la page 3, mais à la page de  
10 présentation PowerPoint 5, vous énoncez une série  
11 de préoccupations de vos clients AHQ-ARQ. Est-ce  
12 que ce sont précisément les préoccupations de vos  
13 clients ou ce sont les impacts de ces éléments-là  
14 sur une préoccupation plus générale sur le coût de  
15 service de vos clients que vous vouliez préciser  
16 ici?

17 R. C'est ça. Ce sont des préoccupations... la  
18 préoccupation principale de notre client, de nos  
19 clients, c'est d'assurer d'avoir des tarifs justes  
20 et raisonnables. Et nous traduisons ces  
21 préoccupations-là par un certain nombre d'éléments  
22 que nous avons observés au cours des années.

23 Q. [96] O.K. Je vous amène à la page de présentation  
24 PowerPoint 15. Vous avez un graphique de Bonneville  
25 Power Authority. Je comprends que ça, ce n'était

1 pas dans votre preuve?

2 R. Ce n'était pas dans notre preuve.

3 Q. [97] Ce n'était pas dans votre preuve.

4 R. Ça l'est ici.

5 Q. [98] Ce n'était pas dans votre mémoire.

6 R. Ce n'était pas dans notre mémoire.

7 Q. [99] Je vous amène à la page 24. Vous avez un  
8 tableau sur les achats d'énergie en court terme. Je  
9 comprends que ce n'était pas dans votre mémoire ça  
10 non plus?

11 R. Ce tableau-là n'est pas dans notre mémoire, mais il  
12 est en réponse à une réponse... à une demande de  
13 renseignements, donc comme précision.

14 (11 h 51)

15 Q. [100] Ah, O.K. Si je vais à la page 28 de votre  
16 présentation, « Indicateurs de performance »,  
17 « Gains de productivité ». Vous avez pris ça du  
18 plan stratégique, je comprends que c'est le plan  
19 stratégique d'Hydro-Québec et ça, ça ne faisait pas  
20 partie de votre mémoire non plus?

21 R. Ça ne fait pas partie de notre mémoire, c'est comme  
22 une nouvelle pièce qui arrive ici.

23 Q. [101] O.K. Quand... Là, ici, je fais une pause,  
24 Madame la Présidente. Évidemment, j'ai des  
25 objections sur la preuve dont je plaiderai en



1 final. Mais peut-être un simple commentaire.

2           Lorsqu'on arrive avec des éléments de  
3 preuve comme ceux-là qui sont quand même assez  
4 substantiels puis qui ont introduit des éléments de  
5 preuve sur l'intégration éolienne qui déborde  
6 complètement, je ne suis pas certain qu'on respecte  
7 vos directives quant à la concision et à la  
8 précision des présentations. Mais, de toute façon,  
9 je reviendrai en plaidoirie sur d'autres  
10 commentaires là-dessus. J'aurais d'autres  
11 questions, par ailleurs, et là, je pense que j'en  
12 ai perdu une.

13           Je vais à la page 23 de votre présentation  
14 PowerPoint et là, si je comprends votre  
15 préoccupation, ça, dans le fond, vous intervenez  
16 ici dans le dossier du MRI avec plusieurs  
17 préoccupations d'approvisionnement et de nécessité  
18 de revenir avec des indicateurs relativement à  
19 certaines activités d'approvisionnement. Je résume  
20 grossièrement mais est-ce que vous êtes d'accord  
21 avec ça?

22 R. C'est une des préoccupations qu'on...

23 Q. [102] Oui. C'est une de vos préoccupations.

24 R. ... a présentées.

25 Q. [103] Une de vos préoccupations. Vous seriez

1 d'accord avec moi qu'il s'agit d'un type de  
2 présentation qui, normalement, devrait être  
3 présentée dans le cadre du plan  
4 d'approvisionnement? Ou il s'agirait d'un forum  
5 approprié que de les présenter dans le cadre du  
6 plan d'approvisionnement?

7 R. Non, parce que le plan d'approvisionnement ne  
8 fournit pas d'incitatifs, les incitatifs financiers  
9 que nous proposons ici.

10 Q. [104] Mais qu'est-ce que...

11 R. Et le forum non plus, le forum ne donne pas  
12 d'incitatifs ou ne pénalise pas, par exemple, le  
13 Distributeur pour arriver avec des plans  
14 surapprovisionnés et des éléments comme ceux-là,  
15 comme on l'a présenté ici.

16 Q. [105] Par contre, rien ne vous empêche de présenter  
17 des indicateurs dans le plan d'approvisionnement  
18 afin d'évaluer la performance?

19 R. Pour la performance de l'exploitation, oui. Mais le  
20 plan d'approvisionnement ne nous permet pas  
21 d'inciter le Distributeur à nous présenter des  
22 meilleures solutions que celles qu'il nous  
23 présente.

24 Q. [106] Mais on ne parle pas d'incitation, allons-y  
25 sur les indicateurs. Le plan d'approvisionnement

1 est quand même le dossier où vous pourriez faire  
2 des représentations sur des indicateurs afin  
3 d'évaluer les éléments qui sont compris  
4 généralement dans ce qu'on appelle la prévision et  
5 les approvisionnements.

6 R. Oui, mais les indicateurs servent aussi  
7 d'incitatifs.

8 Q. [107] Je suis d'accord avec vous.

9 R. Donc, servent d'incitatifs pour le Distributeur  
10 pour améliorer les plans qu'il nous présente.  
11 Alors, dans ce cas-ci, la réglementation n'incite  
12 pas le Distributeur à le faire.

13 Q. [108] O.K. Et c'est la raison pour laquelle vous  
14 avez une série de recommandations dans le présent  
15 dossier en matière d'approvisionnement mais dans le  
16 cadre du MRI, compte tenu des incitatifs de nature  
17 financière comme vous venez de dire. Je comprends  
18 que c'est la raison pour laquelle vous présentez ça  
19 dans le présent dossier.

20 R. Ah, oui, oui. Je pensais que ce n'était pas une  
21 question.

22 Q. [109] Oui. O.K.

23 R. Oui, oui, c'est une des raisons mais, encore là,  
24 toujours basés sur le principe que nous croyons que  
25 les coûts pour lesquels il y a un incitatif

1 d'optimisation ou d'amélioration, les incitatifs  
2 financiers sont plus puissants que les dossiers  
3 qu'on regarde ici à la Régie.

4 Q. [110] Si on va à la page 23 - et à ce moment-là,  
5 vous identifiez un passage du témoignage de PEG qui  
6 dit que oui, c'est possible d'avoir  
7 des « incentivized trackers for energy  
8 procurement ». Moi, la question que je me pose,  
9 c'est que c'est une de vos principales  
10 préoccupations de votre mémoire. Je n'ai aucun tel  
11 incitatif puis on arrive ici puis, à la première  
12 occasion où vous avez de faire des suggestions  
13 d'incitatifs ou de confirmer la possibilité, ce  
14 n'est pas dans votre mémoire, c'est dans la preuve  
15 de PEG lorsque vous présentez votre mémoire par la  
16 suite.

17           Donc, je dois comprendre que vous avez fait  
18 peu de recherche préalablement au dépôt de votre  
19 mémoire sur l'intégration d'incitatifs à  
20 l'intérieur des MRI?

21 (11 h 57)

22 R. C'est-à-dire que je n'ai pas fait peu de recherche,  
23 j'ai dit qu'il est possible sans faire de  
24 recherche, parce que j'en connaissais des  
25 indicateurs qui étaient possibles, donc j'ai

1 suggéré en quelques lignes des indicateurs  
2 possibles qui pourraient être appliqués. De plus,  
3 nous mentionnons qu'il serait intéressant qu'il y  
4 ait des indicateurs sans nécessairement tous les  
5 énumérer. Cette page 23 est là pour mentionner que  
6 ça existe même si Concentric semble dire que ça  
7 n'existe pas.

8 Q. [111] Pouvez-vous me laisser juste un petit  
9 instant? C'est bon, je n'ai plus de questions, je  
10 vous remercie. Merci, Madame la Présidente.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci. Maître Ouimette.

13 Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE :

14 Pas de question, je vous remercie.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci. Maître Duquette.

17 INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

18 Me LISE DUQUETTE :

19 Q. [112] Bonjour, une seule question. Et, je vous  
20 avise, c'est parce que je n'ai pas lu le dossier  
21 3980 et sur le balisage, là, pour les salaires.  
22 Alors, c'était juste une précision, en fait. Comme  
23 je vous dis, je n'ai pas pris connaissance du  
24 rapport sur le balisage, là. Vous dites qu'on  
25 pourrait, c'est peut-être un meilleur incitatif que

1 de prendre les conventions collectives, là, que de  
2 considérer les résultats du balisage récent au lieu  
3 des conventions collectives négociées ou à venir.  
4 Ça c'est à la page 21 de votre présentation.  
5 J'imagine que, c'est parce que je ne sais pas si  
6 c'est en pourcentage, en chiffres ou, enfin, c'est  
7 quoi le format, là, qui est présenté. Alors, si  
8 c'est un pourcentage, j'imagine, est-ce que vous le  
9 voulez pour les trois ans? Est-ce que vous  
10 l'inflationnez? Est-ce que... comment ça fonctionne  
11 selon votre proposition?

12 R. C'est ça, je n'ai pas les détails de, encore en  
13 cette phase-ci, de comment ça pourrait s'appliquer.  
14 Tout ce que je sais c'est que le rapport existe et  
15 que, parce que les témoins disaient, de Concentric  
16 surtout, disaient, bien, avec raison, là, je vous  
17 dirais, bien c'est difficile de comparer ça avec  
18 des indices québécois de l'ensemble des salariés.  
19 Alors, ici je sais qu'il existe cette étude de  
20 balisage récente et puis... que je n'ai pas  
21 analysée en détail effectivement, mais c'est  
22 sûrement un document qui répond à une des  
23 objections de Concentric et qui, dans le fond, dans  
24 ce document on voit les marchés de comparaison au  
25 Québec dans toutes les catégories de type d'emploi,

1 et d'ailleurs il y a un graphique, si je me  
2 souviens bien, où qu'on montre que tous les types  
3 d'emploi sur le Distributeur sont au-dessus de la  
4 moyenne du Québec sauf malheureusement les pauvres  
5 cadres intermédiaires, là, mais... Alors, comme je  
6 vous dis j'ai survolé ce rapport-là, j'ai vu des  
7 résultats. Comme principe, on se dit, bien, s'il y  
8 a une étude qui a été faite spécifiquement pour  
9 comparer les salaires avec ceux de marchés de  
10 comparaison pour des métiers Hydro-Québec  
11 Distribution, bien, il y a des bonnes chances que  
12 ça ait une meilleure valeur qu'une étude sur  
13 l'ensemble des salariés du Québec. C'était le but  
14 de notre suggestion.

15 Q. [113] Alors, je veux juste bien comprendre. Donc ça  
16 serait probablement en phase 3, on regarderait  
17 cette étude de balisage là pour essayer de tirer un  
18 indicat... bien, pas un indicateur, mais un indice,  
19 là, sur le pourcentage à retenir dans la  
20 pondération du facteur I, si je comprends bien?

21 R. C'est exact.

22 Q. [114] Je vous remercie beaucoup. Ça va être  
23 l'ensemble de mes questions.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Alors, merci. Nous allons suspendre jusqu'à treize

1 heures (13 h 00). Je libère le témoin.

2 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

3 REPRISE DE L'AUDIENCE

4

5 DISCUSSION

6 (13 h 09)

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bonjour à tous. Est-ce que vous êtes prêt à faire  
9 le point, Maître Fraser?

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Oui. Alors, les deux... deux ou trois  
12 engagements... les trois engagements qui reste  
13 devraient vous être déposés dès lundi, mais  
14 probablement plus en fin de journée.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 D'accord.

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Merci.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Actuellement, on prend un peu d'avance sur le  
21 déroulement de l'audience. Ça semblera le... ce  
22 sera probablement le cas cet après-midi. Et je veux  
23 juste faire appel à votre vigilance pour voir le  
24 déroulement et vous signalez que, si ça se  
25 poursuit, on prévoirait peut-être une pause



1           mercredi avant le début des argumentations si le  
2           rythme se maintient.

3           Me ANDRÉ TURMEL :

4           C'est ce qu'on appelle un incitatif.

5           LA PRÉSIDENTE :

6           D'accord.

7           Me ÉRIC FRASER :

8           J'ai une dernière chose, Madame la Présidente. Je  
9           constate que, tant nos experts que les experts de  
10          l'AQCIE-CIFQ ont quittés, donc il y a... et je ne  
11          crois pas qu'il y aura une nécessité de traduction  
12          la semaine prochaine. Donc, à moins d'avis  
13          contraire, on libérerait les traducteurs.

14          LA PRÉSIDENTE :

15          Oui.

16          Me ÉRIC FRASER :

17          Parfait. Je vous remercie.

18          LA PRÉSIDENTE :

19          Alors, Maître Turmel.

20          Me ANDRÉ TURMEL :

21          Merci beaucoup, Madame la Présidente. Alors,  
22          rebonjour aux Régisseurs à la Régie. Donc, monsieur  
23          Gosselin que vous connaissez bien a pris place et  
24          si on peut l'assermenter pour la FCEI.

25

1 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce vingt-troisième  
2 (23e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

3

4 PREUVE DE LA FCEI

5

6 ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place  
7 d'affaires au 1039, rue de Dijon, Québec (Québec);

8

9 LEQUEL, après avoir fait une affirmation  
10 solennelle, dépose et dit :

11

12 INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL :

13 Q. [115] Merci, Madame la Greffière. Alors, il n'y a  
14 pas de document additionnel à déposer. La preuve au  
15 dossier, c'est bel et bien la pièce C-FCEI-0031,  
16 c'était le mémoire déposé à l'époque. Et monsieur  
17 Gosselin donc va faire une présentation, compte  
18 tenu évidemment que les affidavits avaient été  
19 déposés, donc je prends pour acquis que la preuve,  
20 elle est déjà adoptée et fait foi de son contenu.  
21 Alors, Monsieur Gosselin.

22 M. ANTOINE GOSSELIN :

23 R. Merci. Alors, bonjour, Madame la Présidente, Maître  
24 Duquette, Monsieur Houle. On est à la fin de la  
25 semaine. Ça a été une semaine un peu... un peu

1            lourde, c'est des sujets compliqués. Je vous  
2            proposerais une chose peut-être. Au lieu de me voir  
3            peut-être comme la dernière personne qui présente  
4            cette semaine, vous pourriez peut-être essayer de  
5            considérer ma présentation comme étant le premier  
6            événement de votre fin de semaine. Alors, peut-être  
7            que... peut-être que ça pourra changer un petit peu  
8            la perspective et rendre l'expérience plus  
9            agréable.

10                    Il y a une dizaine de... dix (10) points  
11            aujourd'hui que j'aimerais aborder. Les trois  
12            premiers points, c'est surtout des points qui vont  
13            porter sur des principes et les points par la suite  
14            seront plus des points qui touchent à la mécanique  
15            et aux aspects pratiques des mécanismes.

16                    Le premier point, c'est sur les objectifs  
17            qu'on souhaite pour le mécanisme et notamment sur  
18            la perspective qu'on veut lui donner dans le temps.

19                    On a le choix de mettre en place un  
20            mécanisme qui va nous donner des perspectives de  
21            court terme puis qui va apporter des gains  
22            d'efficience de trois ans en trois ans ou de quatre  
23            ans en quatre ans, mais toujours sur une  
24            perspective de court terme; ou on a le choix de se  
25            placer peut-être dans les souliers des gens qui

1 nous succéderont puis qui seront ici dans vingt  
2 (20) ans puis qui regarderont ce qui s'est passé  
3 dans les vingt (20) dernières années puis qui  
4 regarderont : est-ce qu'on a réussi à s'assurer que  
5 le besoin en puissance a été contrôlé; est-ce qu'il  
6 y avait y avoir encore des clients biénergie ou on  
7 aura accepté, en quelque sorte, que leur  
8 disparition est une finalité puis on n'aura rien  
9 fait pour essayer de les retenir; est-ce qu'on aura  
10 des tarifs, des conditions de service qui auront  
11 permis de mettre en place ou qui auront permis  
12 d'intégrer dans la gestion du réseau des nouvelles  
13 technologies qui auront pu émerger, qui commencent  
14 déjà à émerger et qui vont nécessairement affecter  
15 la façon dont le réseau est géré; est-ce qu'on aura  
16 permis aux clients d'utiliser de façon flexible les  
17 différentes sources d'énergie pour optimiser leurs  
18 activités; est-ce qu'on aura encore des surplus  
19 patrimoniaux aussi importants qu'on observe  
20 présentement?

21 Alors, il y a une large part des coûts de  
22 distribution qui sont des coûts qui sont liés à des  
23 considérations de long terme. Et si on adopte un  
24 mécanisme qui ne permet pas au Distributeur  
25 d'intégrer ces considérations-là ou en tout cas qui

1 ne l'incite pas à intégrer ces considérations-là  
2 dans sa prise de décision, je pense qu'on passe à  
3 côté d'une opportunité importante.

4 Et même messieurs Yardley et Coyne nous  
5 disaient cette semaine que, par exemple, par  
6 rapport au contrôle du besoin en puissance, on ne  
7 peut pas faire grand-chose à court terme, mais on  
8 peut faire des choses à long terme. Alors, je pense  
9 que d'intégrer une perspective de long terme, c'est  
10 s'assurer que le mécanisme met en place des  
11 conditions qui incitent non pas seulement à trouver  
12 de l'efficacité à court terme, mais à trouver de  
13 l'efficacité à long terme, c'est très important.

14 Le deuxième élément dont je veux vous  
15 parler, c'est les facteurs qui sont susceptibles  
16 d'influencer l'efficacité que le... pas  
17 l'efficacité, mais d'influencer l'incitatif à  
18 l'efficacité que le mécanisme transmet à  
19 l'entreprise réglementée.

20 Alors, dans un premier temps, évidemment,  
21 il y a la portée, quels sont les coûts qu'on  
22 intègre à l'intérieur des formules sur lesquelles  
23 on met des incitatifs. Ça va de soi. Dans un  
24 deuxième temps, il y a la continuité qui fait  
25 référence dans le fond à ce que je viens de

1 discuter un peu plus tôt, au premier point. Et je  
2 vais y revenir sur les aspects pratiques de ça.

3 C'est certain que si on a un mécanisme où  
4 on a une visite très court terme puis qu'il n'y a  
5 pas de continuité, par exemple, entre les  
6 différents termes d'un mécanisme, bien, on ouvre la  
7 porte à ce qu'il puisse y avoir toutes sortes de  
8 façons dans le fond de reporter des dépenses et de  
9 faire des gains en efficience sans qu'il y ait de  
10 réelle efficience, de la bonification dans le fond  
11 sans qu'il y ait de réels gains d'efficience.

12 Et c'est sûr que l'absence de continuité  
13 dans l'application du mécanisme conduit à une  
14 baisse importante du pouvoir incitatif du  
15 mécanisme. Alors, il y a différentes alternatives  
16 qui ont été énoncées dans le cours du dossier pour  
17 réussir à intégrer cette continuité-là dans  
18 l'application du mécanisme. Monsieur Lowry, on lui  
19 a posé quelques questions hier.

20 Il avait répondu aussi par écrit. Donc les  
21 « efficiency carryover mechanisms », la possibilité  
22 d'extensionner le mécanisme entre les termes, bien,  
23 d'extensionner à la fin du terme ou prolonger le  
24 mécanisme dans les conditions existantes ou avec  
25 des modifications mineures; faire un « rebasing »

1 en utilisant les données historiques sur plusieurs  
2 années plutôt que faire un « rebasing » qui ignore  
3 complètement ce qui s'est passé par le passé.

4 On formule aussi une proposition dans notre  
5 mémoire sur une façon d'essayer d'éviter ces  
6 écueils-là. Alors, évidemment, il y a un ensemble  
7 de possibilités. Pour nous ce qui est le plus  
8 important, ce n'est pas nécessairement qu'une de  
9 ces possibilités-là en particulier soit choisie,  
10 mais ce qui est important, c'est que cette  
11 continuité-là dans l'application du mécanisme soit  
12 présente.

13 (13 h 18)

14 Un petit commentaire sur la proposition  
15 qu'on a faite et a été suggérée au cours de  
16 l'audience que, si je ne me trompe pas, là, que ça  
17 amènerait beaucoup de complications, parce qu'il  
18 faudrait vérifier un peu ce qui a été... Juste pour  
19 mettre le contexte. Évidemment, notre proposition,  
20 c'est de dire, demandons au Distributeur qu'il nous  
21 dépose à chaque rapport annuel un rapport puis qui  
22 nous disent : bien, j'ai reporté des dépenses cette  
23 année, je vais devoir rattraper le retard un peu  
24 plus tard, ou je n'ai pas reporté de dépenses puis  
25 je suis enligné sur ma trajectoire de long terme

1 pour ne pas qu'il y ait un saut dans mes dépenses  
2 tout à coup dans deux, trois ans quand le mécanisme  
3 prendra fin. Alors, on a suggéré que tout ça  
4 pourrait être compliqué à administrer puis à  
5 vérifier, puis à valider, et caetera.

6 Notre proposition n'implique absolument pas  
7 qu'il y ait une vérification. Notre proposition est  
8 simplement de dire, bien, le Distributeur, il  
9 dit... il dit : « J'ai pris du retard dans  
10 certaines activités. J'ai reporté pour l'équivalent  
11 de trois millions (3 M) de dépenses » et puis,  
12 c'est tout. On n'a pas besoin de le vérifier. Si  
13 c'est faux, bien, il va y avoir les conséquences  
14 qui vont arriver naturellement quand on va arriver  
15 au moment d'établir le prochain terme du mécanisme.  
16 Alors, il n'y a aucun besoin de vérification, c'est  
17 simplement de prendre l'affirmation du  
18 Distributeur.

19 Le troisième facteur qui est susceptible  
20 d'affecter l'incitatif, selon nous, de manière  
21 importante, c'est la prévisibilité. Si le  
22 Distributeur, pour une raison ou pour une autre,  
23 doute que s'il fait de l'efficience, il va vraiment  
24 pouvoir la conserver, par exemple, s'il met en  
25 place des mesures d'efficience qui peuvent porter



1 fruit sur un horizon de dix (10) ans, mais qu'il  
2 est dans l'incertitude à savoir : bien, est-ce que  
3 si réalise une bonification de deux cent cinquante  
4 (250) points de base, la Régie va dire à la  
5 révision, bien ça, c'est trop, je t'enlève cent  
6 (100) points de base puis tu retombes à cent  
7 cinquante (150)? C'est sûr que si les règles ne  
8 sont pas prévisibles pour le Distributeur, ça  
9 risque de l'immobiliser dans un certain sens, en  
10 tout cas, ça diminue considérablement l'incitatif  
11 qu'il peut avoir à poser des gestes. Donc, la  
12 prévisibilité du mécanisme pour le Distributeur,  
13 c'est un autre élément qui est central.

14 Évidemment, ça ne veut pas dire, dans  
15 l'exemple que je viens de vous donner, lors d'un  
16 « rebasing » par exemple que... ou d'une révision,  
17 qu'on ne pourrait pas modifier le facteur X ou...  
18 pour différentes raisons. Mais si on établit un  
19 facteur X, et qu'on observe que le Distributeur bat  
20 ce facteur X-là par beaucoup puis qu'il y a un  
21 événement externe facilement identifiable qui nous  
22 permet de dire : bien, oui, mais là, ça, c'est  
23 vraiment un exogène dont tu as bénéficié puis ça,  
24 tu ne devrais pas en retirer les fruits, bien, je  
25 pense que dans une circonstance comme ça, on

1 devrait pouvoir ajuster effectivement. Mais si le  
2 Distributeur fait plus d'efficience que ce qu'on  
3 pensait, bien, bravo. Mais je ne pense pas qu'il  
4 faudrait avoir des provisions là-dedans qui  
5 pourraient venir priver le Distributeur de ces  
6 fruits-là, ou à tout le moins, si jamais c'était  
7 dans l'intention de faire ça, ça devrait être  
8 annoncé pour qu'il sache à quoi s'en tenir.

9 Et ça, ça m'amène à discuter d'un point qui  
10 est, dans le fond, la relation ou le poids relatif  
11 qu'on accorde à deux choses qui sont : l'incitatif  
12 qu'on veut donner dans le mécanisme puis l'équité  
13 qu'on recherche aussi dans le mécanisme. Souvent,  
14 ces deux choses-là sont opposées parce que, par  
15 exemple, si je pense à la question du retour sur la  
16 base de tarification, je vais y revenir un peu plus  
17 tard, mais il y a tout un débat. Est-ce que le  
18 rendement sur la base de tarification devrait dans  
19 la formule ou ne devrait pas l'être? Et là, un  
20 point, c'est de dire : bien, ça risque d'être  
21 volatile cette affaire-là, donc, on ne va pas le  
22 maître parce que, dans le fond, on ne va pas le  
23 mettre. Et, dans le fond, la raison pour laquelle  
24 on dit : bien, on ne va pas le mettre, c'est une  
25 raison d'équité. On se dit : bien, là, si ça varie

1 beaucoup, le Distributeur va être pénalisé. Si ça  
2 varie beaucoup à la hausse, de façon est imprévue,  
3 puis les clients vont être pénalisés ou en tout cas  
4 le distributeur va avoir une bonification « non  
5 justifiée », non méritée, si on peut dire, due à  
6 ça.

7 (13 h 24)

8 Alors, c'est sûr que c'est vrai qu'il peut  
9 y avoir certains résultats qui peuvent générer une  
10 certaine iniquité à ce niveau-là. Mais si la  
11 réponse à chaque fois qu'on considère un coût c'est  
12 de dire « Bien, il y a peut-être un risque qu'au  
13 bout du compte le résultat soit inéquitable, je ne  
14 le mettrai pas dans la formule. » bien là, on perd  
15 l'incitatif.

16 Alors, je pense que, quand on regarde ça,  
17 il faut être conscients que le résultat final ça se  
18 peut que ça ne soit pas, par exemple, qu'on vise un  
19 cinquante-cinquante (50-50) dans le partage des  
20 excédents de rendement. Ça se peut qu'au niveau  
21 réel du partage des bénéfices qu'il puisse y avoir  
22 des éléments qu'on ait sous-estimés, par exemple,  
23 le facteur X qui fait que, finalement, la vrai  
24 proportion des bénéfices, le partage n'est pas  
25 vraiment cinquante-cinquante (50-50), on peut peut-

1 être se ramasser avec un soixante-quarante (60-40)  
2 ou un soixante-dix-trente (70-30) ou l'inverse.

3 Mais je pense qu'il faut faire attention  
4 quand on décide de la façon dont on va mettre en  
5 place le mécanisme de ne pas être excessivement  
6 conservateur sur la notion d'équité parce que, au  
7 bout du compte, ce qu'on veut c'est qu'il y ait de  
8 l'efficience puis pour que chacun gagne, il faut  
9 qu'il y ait de l'efficience à partager. Alors, si  
10 on focusse trop sur l'équité, il y a un risque que  
11 le résultat ça soit moins d'efficience puis que, au  
12 bout du compte, tout le monde soit désavantagé par  
13 rapport à une situation où il y aurait un peu moins  
14 d'équité.

15 Le troisième point de principe, si vous  
16 voulez, sur lequel je veux parler c'est la notion  
17 selon laquelle, qui a été soutenue par le  
18 Distributeur puis ses témoins, selon laquelle la  
19 surveillance de la Régie permettrait de garantir  
20 l'efficience du Distributeur. Et même, je pense,  
21 dans un certain cas, on disait que c'était la  
22 meilleure chose possible pour garantir  
23 l'efficience.

24 Je ne m'étendrai pas en long et en large  
25 là-dessus mais de façon très succincte, on a le

1 rapport d'Elenchus qui a été déposé dans le dossier  
2 qui avait pour mandat de faire un peu le portrait  
3 de la réglementation dans l'état actuel des choses  
4 puis des apprentissages qui ont eu lieu par rapport  
5 à ce qui s'est fait un peu partout dans le monde au  
6 cours des cinquante (50), cent (100) dernières  
7 années. Puis je vous lis un passage, et c'est à la  
8 page 17 du rapport d'Elenchus :

9                   The cost of service approach has a  
10                   number of shortcomings that are widely  
11                   recognized in the literature, as  
12                   discussed in the preceding section, as  
13                   well as several practical concerns  
14                   that have been identified by  
15                   regulators.

16                   First, the regulator is at a  
17                   disadvantage when trying to determine  
18                   whether expenditures are really  
19                   needed. The utility has access to far  
20                   more information than the regulator.

21                   The objective of regulation is not to  
22                   micro-manage the utility or to take  
23                   operational decision-making authority  
24                   from management; the objective is to  
25                   set the parameters within which...

1 Bon, et là je m'excuse, en fait je n'avais pas  
2 besoin de lire la dernière phrase, je n'ai pas la  
3 fin de la phrase. Mais l'idée ici c'est de vous  
4 dire que c'est reconnu de façon très large qu'il y  
5 a de l'asymétrie d'information quand vient le temps  
6 de réglementer une entreprise. Et en fait, la  
7 raison d'être des mécanismes incitatifs c'est  
8 beaucoup ça. Alors, le simple fait qu'on soit en  
9 train de discuter d'un mécanisme ici, je pense que  
10 c'est une reconnaissance de ce fait-là.

11 Alors, cette notion-là selon laquelle la  
12 surveillance de la Régie permettrait d'assurer que  
13 les choix et les décisions vont être efficaces,  
14 selon nous est totalement inacceptable et contraire  
15 à tout ce que la théorie dit.

16 (13 h 24)

17 Et le fait qu'on ait pu réaliser de  
18 l'efficacité par le passé à quelque-égard que ce  
19 soit, n'est absolument pas une démonstration que la  
20 réglementation, comme elle est, garantit  
21 l'efficacité, elle n'est absolument pas une  
22 garantie non plus qu'il y aura, que l'efficacité  
23 qui a été réalisée correspondait au maximum  
24 d'efficacité qui pouvait être réalisée, ou qu'il va  
25 continuer à y avoir de l'efficacité dans le futur.

1           Alors je vous invite humblement à rejeter en bloc  
2           ce concept-là.

3                     Maintenant, sur, je tombe dans les points  
4           qui sont un petit peu d'application mécanique sur  
5           le mécanisme.

6                     Alors pour ce qui est de la portée dont on  
7           parlait tantôt, dans l'enveloppe I-X, il a été  
8           question notamment, surtout, du rendement sur la  
9           base de tarification. Alors je ne vais pas, on  
10          expose un petit peu ce point-là déjà dans notre  
11          preuve écrite, je ne veux pas revenir là-dessus ad  
12          nauseam, mais je veux dire tout de même que la  
13          question de la volatilité de ce point-là, qu'on  
14          nous a mentionné plus tôt cette semaine, et  
15          notamment, la notion, aussi le fait qu'on nous a  
16          dit que, on a donné des exemples de compagnies où  
17          le rendement sur la base de tarification était  
18          exclus du mécanisme.

19                    Moi, ce que je peux vous dire, c'est que  
20          pour connaître le mécanisme de Gaz Métro et celui  
21          de Gazifère, et avoir travaillé dans le contexte de  
22          ces deux mécanismes-là depuis quand même un certain  
23          nombre d'années, d'abord, il y avait, la base de  
24          tarification était incluse dans la formule des  
25          mécanismes. Et l'exogène qu'il y avait dans ces

1 formules-là, comme l'a mentionné monsieur Lowry, ce  
2 n'était pas sur la base de tarification au complet,  
3 on ne sortait pas toute la base de tarification de  
4 la formule, c'est un exogène seulement sur les  
5 variations du taux de coût en capital moyen. Et les  
6 documents qui ont été déposés, je pense par maître  
7 Turmel lors du contre-interrogatoire des témoins de  
8 Concentric, sont très parlants à ce niveau-là.

9 Et, en fait, c'est assez, c'est assez  
10 paradoxal parce que, qu'on veuille exclure ça du  
11 côté du Distributeur, parce qu'on propose, dans la  
12 proposition, à tout le moins dans la proposition,  
13 dans la présentation de Concentric, il était  
14 question, comme facteur Z, du « tax code ». Or, le  
15 « tax code », dans le fond, ce qu'on nous a  
16 expliqué, si j'ai bien compris lors de l'audience,  
17 c'est que l'idée ici, c'est que si jamais le taux  
18 de taxation notamment change, bien, on va mettre un  
19 facteur Z pour protéger contre une variation du  
20 taux de taxation.

21 Donc, par exemple, la taxe sur les services  
22 publics, si elle passe de point deux pour cent  
23 (0,2 %) à point quatre pour cent (0,4 %), bien, ça  
24 va avoir un coût sur, un impact sur le revenu  
25 requis. Et on va capturer l'effet de la différence



1 de cette variation de taux-là sur la base de  
2 tarification, et on va en faire un facteur Z.

3 Mais on met les taxes quand même à  
4 l'intérieur de la formule. Puis les taxes qui sont  
5 dans la formule, elles dépendent de la base de  
6 tarification. Alors c'est exactement la même chose,  
7 la seule différence entre mettre le rendement sur  
8 la base de tarification puis inclure les taxes dans  
9 la formule, c'est que, au lieu d'avoir un taux de  
10 taxation, on a un taux de rendement, un coût du  
11 capital moyen. Mais sinon, c'est exactement la même  
12 chose.

13 Je veux quand même dire, avant de passer au  
14 point suivant, la dépense d'amortissement, il y a  
15 beaucoup de dépenses du Distributeur qui, bien, en  
16 fait, « beaucoup », pardon, une grande portion de  
17 la base de tarification, je devrais dire plutôt, du  
18 Distributeur qui sont des actifs, des  
19 immobilisations, qui ont des durées d'amortissement  
20 très longues.

21 Si vous prenez un actif, par exemple, un  
22 investissement de cent millions (100 M\$), qui a une  
23 durée d'amortissement de quarante (40) ans, bien,  
24 vous allez amortir deux point cinq millions  
25 (2,5 M\$) par année. Alors l'impact sur votre revenu

1 requis puis sur votre bonification est passablement  
2 faible. Si vous incluez le taux de rendement en  
3 plus, bien, au lieu que votre impact soit de deux  
4 point cinq millions (2,5 M) sur votre revenu  
5 requis, il va être beaucoup plus proche de dix  
6 millions (10 M), peut-être même plus que dix  
7 millions (10 M). Alors, évidemment l'impact sur  
8 votre bonification va aussi être beaucoup plus  
9 grande.

10 (13 h 36)

11 Alors, le fait d'intégrer la base de  
12 tarification dans la formule augmente  
13 considérablement l'incitatif à gérer ces dépenses  
14 d'investissement de manière optimale. L'autre chose  
15 qui peut se passer aussi puis qui a déjà été  
16 observée dans des mécanismes incitatifs c'est que  
17 l'entreprise peut être tentée de capitaliser plus  
18 de coûts. Au lieu de faire de la maintenance, on  
19 remplace des équipements. Donc, on réduit nos  
20 dépenses d'exploitation, on augmente notre base de  
21 tarification. Si la base de tarification n'est pas  
22 incluse dans la formule, bien, ça devient un moyen  
23 dans le fond de déplacer des coûts à l'extérieur de  
24 la formule tout simplement pour générer de la  
25 bonification. Et, ça peut être une décision qui est

1 prise globalement sous optimale, mais qui permet  
2 d'augmenter la bonification. Alors, ça, c'est un  
3 des écueils auquel on peut être confronté quand on  
4 met en place un mécanisme comme ça. Alors, le fait  
5 d'intégrer la base de tarification dans la formule,  
6 puis d'intégrer son impact complet, donc  
7 amortissement, taxes et rendement sur la base de  
8 tarification, amoindrit ce problème-là.

9           Maintenant, sur la question de  
10 l'indexation, puis l'idée d'utiliser le taux  
11 d'indexation interne des salaires des employés  
12 d'Hydro pour calculer l'indice, l'index finalement.  
13 Alors, ici je pense que, puis là on nous a parlé  
14 évidemment du fait que ce n'était pas Hydro-Québec  
15 qui décidait quel était son taux de... les  
16 conditions, la croissance des conditions de travail  
17 de ses employés, c'était en fait le gouvernement  
18 qui était distant d'Hydro-Québec Distribution de  
19 deux étapes parce qu'il y avait Hydro-Québec, la  
20 maison mère entre les deux.

21           Là, je pense qu'ici on fait une erreur  
22 fondamentale en essayant de vous laisser croire que  
23 dans le fond quand vous mettez en place le  
24 mécanisme incitatif vous visez le « Management »  
25 d'Hydro-Québec. Le mécanisme incitatif il ne vise

1 pas à inciter le « Management » d'Hydro-Québec à  
2 poser certains gestes, il vise à inciter  
3 l'actionnaire d'Hydro-Québec à dire à son  
4 « Management » de poser des gestes pour que lui il  
5 fasse plus de profits. Alors, le mécanisme il vise  
6 l'actionnaire et de prétendre que l'actionnaire  
7 tout à coup est dissocié de l'exécutif, je pense,  
8 est complètement aberrant.

9 Si l'actionnaire impose des croissances de  
10 salaires dans les conventions collectives à  
11 l'exécutif d'Hydro-Québec, bien c'est lui qui doit  
12 en subir les conséquences, c'est tout à fait  
13 normal. C'est ça qui est attendu du mécanisme. Si  
14 l'actionnaire dit à Hydro-Québec : « Va chercher  
15 des contrats d'approvisionnement éolien » alors que  
16 le besoin n'est pas là, bien c'est à lui d'en subir  
17 les conséquences. Le mécanisme est fait pour ça et  
18 c'est ça qu'il devrait viser.

19 (13 h 38)

20 Maintenant, je passe à mon deuxième point  
21 un peu plus opérationnel qui porte sur les coûts de  
22 transport. Alors, on a entendu une chose lors de  
23 l'audience qui était de dire « On n'a pas besoin de  
24 mettre un incitatif sur le coût de la charge  
25 locale, le coût du transport » parce qu'HQT va de

1 toute façon avoir un mécanisme incitatif puis c'est  
2 là qu'on va devoir se pencher sur le fait qu'HQT  
3 optimise ses affaires. Là, je pense que c'est  
4 important de distinguer deux choses. Il y a en  
5 quelque sorte le besoin qui est exprimé par Hydro-  
6 Québec. Puis il y a, d'autre part, comment HQT  
7 optimise ce besoin-là. Alors, c'est vrai que le  
8 mécanisme incitatif de HQT, on l'espère, va  
9 permettre d'inciter HQT à optimiser la façon dont  
10 il répond aux besoins de ses clients, mais il ne va  
11 pas faire en sorte que HQD va optimiser les besoins  
12 qu'il exprime à HQT. Et, bon, monsieur Raymond, je  
13 pense, a fait un petit peu allusion à ça ce matin  
14 au niveau de l'intégration des parcs éoliens. Bon,  
15 on a une note aussi là-dessus dans notre mémoire.

16 Prenez par exemple le cas de rivière  
17 Nouvelle qui était devant la Régie il y a  
18 quelques... l'année dernière, je pense où,  
19 essentiellement, comme disait monsieur Raymond, HQT  
20 a intégré... a fait un investissement au poste de  
21 Rivière-du-Loup en intégrant comme donnée que les  
22 parcs éoliens de HQT allaient tous produire à cent  
23 pour cent (100 %). Donc, on a déterminé le besoin  
24 de capacités de transport au poste de Rivière-du-  
25 Loup et là, la situation c'était qu'il y a... on

1 est rendu avec tellement d'éoliens en Gaspésie que,  
2 quand on consomme très peu l'été, il y a trop  
3 d'électricité en Gaspésie. Il faut la faire sortir.  
4 Et le poste de Rivière-du-Loup n'était pas capable  
5 de faire sortir l'électricité si on avait cent pour  
6 cent (100 %) de puissance... si la production  
7 éolienne était à cent pour cent (100 %) de la  
8 puissance installée et que la consommation de la  
9 Gaspésie était à son minimum, minimum.

10 Alors, le Distributeur aurait peut-être pu,  
11 dans une situation comme ça, dire à HQT : « Sais-tu  
12 quoi? Ça coûte vingt-cinq millions (25 M) cet  
13 investissement-là. Moi, je vais payer une  
14 contribution peut-être de vingt millions (20 M) là-  
15 dessus. Je vais plutôt me retourner vers mes  
16 fournisseurs d'électricité et puis leur dire :  
17 écoutez, si jamais la demande est très, très faible  
18 et que la production, les vents devaient être très,  
19 très, favorables et que la production de toutes les  
20 éoliennes fonctionne en même temps, puis qu'aucune  
21 éolienne ne soit en train de se faire entretenir,  
22 bien, peut-être que je demanderai à certains  
23 d'entre eux d'arrêter la production de quelques  
24 éoliennes pendant quelques heures. »

25 Alors, est-ce que... puis là, je ne suis

1 pas en train de porter un jugement sur ce dossier-  
2 là; je n'ai pas l'information pour juger quelle  
3 était nécessairement la bonne décision à prendre  
4 dans ce dossier-là, mais c'est le genre de  
5 situation qui peut se présenter. Puis, c'est le  
6 genre de situation où le Distributeur peut faire un  
7 arbitrage qui peut affecter le besoin qu'il exprime  
8 au Transporteur, puis qui peut affecter,  
9 ultimement, le coût qu'il paye, le coût de son  
10 service de transport. Et, bon, ça, c'est un exemple  
11 qui touche plus la gestion des  
12 approvisionnements... les réceptions d'énergie mais  
13 on peut aussi en imaginer au niveau de la gestion  
14 de la demande.

15 Et à ce niveau-là, je voudrais aussi  
16 souligner le fait que d'avoir... puis, je fais  
17 référence à quelque chose que monsieur Lowry a dit,  
18 d'avoir un indicateur pour gérer le besoin de  
19 puissance, je pense que c'est une chose très bonne  
20 et essentielle mais je ne pense pas que... et c'est  
21 vrai que ça... d'une certaine façon, ça vient aussi  
22 inciter à limiter les besoins de transport  
23 évidemment, mais je pense que c'est encore mieux  
24 d'avoir aussi un indicateur sur l'optimisation des  
25 coûts de transport parce que vous pouvez très bien

1           gérer votre besoin en puissance mais, malgré tout,  
2           exprimer des besoins de transport qui pourraient  
3           peut-être être optimisés comme dans l'exemple que  
4           je viens de vous donner de rivière Nouvelle, par  
5           exemple. Si vous aviez eu un indicateur sur  
6           l'optimisation du besoin en puissance, bien, ça  
7           n'aurait pas eu d'impact vraiment à inciter le  
8           Distributeur à gérer cette situation-là de façon  
9           différente.

10          (13 h 43)

11                    Cette même logique-là s'applique aussi au  
12           niveau des coûts d'approvisionnement. Donc, le fait  
13           d'avoir un indicateur pour gérer le besoin en  
14           puissance, c'est très bien. Mais je pense qu'il y a  
15           aussi un bénéfice d'avoir un incitatif à gérer les  
16           coûts d'approvisionnement, parce que même si vous y  
17           mettez, par exemple, votre besoin de puissance à un  
18           certain niveau, bien, il y a différentes façons  
19           d'approvisionner cette puissance-là. Alors, est-ce  
20           que vous allez le faire plus avec du  
21           postpatrimonial, par exemple, ou plus avec du  
22           patrimonial. Donc, le fait d'avoir un indicateur  
23           sur le coût des approvisionnements, je pense  
24           demeure indiqué aussi.

25                    Ça m'amène à mon septième point, qui est la



1 question du « hybrid, price cap, revenue cap » qui  
2 est proposé par le docteur Lowry et l'AQCIÉ et le  
3 CIFQ. La première chose que je voudrais dire par  
4 rapport à ça, c'est que le problème de cette  
5 proposition-là, au départ, là, c'est qu'elle n'est  
6 pas claire. J'ai essayé beaucoup de comprendre  
7 comment ça fonctionnerait pour essayer de  
8 comprendre les implications. Je pense avoir compris  
9 un certain nombre de choses, mais ça reste à mon  
10 sens très nébuleux comment ça fonctionnerait. Et je  
11 trouve que ce serait très imprudent pour la Régie  
12 de s'engager dans cette voie-là sans savoir  
13 exactement dans quoi on s'en va, sans savoir si  
14 vraiment concrètement on peut appliquer quelque  
15 chose comme ça, puis quelles en seraient les  
16 conséquences.

17 Et on a posé une question notamment sur  
18 l'allocation des coûts. Et je pense que la question  
19 de l'allocation des coûts est un enjeu très  
20 important de cette proposition-là. Bon. On attend  
21 la réponse de... L'impression avec laquelle je  
22 reste, c'est que peut-être le docteur Lowry n'avait  
23 pas exploré nécessairement l'application de la  
24 proposition dans les détails de comment les choses  
25 allaient être allouées.

1                   Mais il faut comprendre que, dans la  
2 proposition, selon ma compréhension en tout cas, on  
3 va avoir une formule pour le « revenue cap » puis  
4 on va avoir une formule pour le « price cap ». Dans  
5 chaque formule, il va y avoir un facteur Y. Si, par  
6 exemple, on prend le facteur Y pour l'énergie.  
7 Alors, là vous allez... Globalement, on va observer  
8 une croissance, par exemple, des coûts d'énergie.  
9 Ça, ça va être le facteur Y global. Mais là, il va  
10 falloir les diviser entre un Y « revenue cap » puis  
11 un Y « price cap ».

12                   Je vois deux possibilités. Soit on le  
13 divise en fonction des règles d'allocation  
14 existantes. Si on le divise en fonction des règles  
15 d'allocation existantes puis qu'on regarde une  
16 situation simplifiée, parce qu'il y a quand même  
17 une certaine complexité dans les règles  
18 d'allocation existantes, mais mettons qu'on regarde  
19 une situation simplifiée où on partagerait les  
20 coûts selon une allocation très simple, par  
21 exemple, au volume, là, bien, si on a une  
22 augmentation de dix pour cent (10 %), par exemple,  
23 si le prix de l'électricité tout simplement, la  
24 quantité ne bouge pas, mais le prix augmente de dix  
25 pour cent (10 %), bien là, le résultat serait que

1 le « price cap », le « price cap » augmenterait à  
2 mon sens dans les mêmes proportions que le  
3 « revenue cap » ou, en fait, pourrait même  
4 augmenter dans les proportions plus importantes que  
5 le « revenue cap », parce que la portion énergie du  
6 tarif L est beaucoup plus importante que la portion  
7 énergie des petits tarifs.

8 Mais dans tous les cas, le nouveau « price  
9 cap », du « price cap » mettons T plus un, la  
10 nouvelle période, bien, intégrerait ce nouveau  
11 prix-là. Puis si c'était une réduction de prix des  
12 approvisionnements, par exemple, bien, le nouveau  
13 « price cap » intégrerait cette réduction de prix  
14 là. Donc, je ne vois pas comment on pourrait donner  
15 un rabais à un client sans que, nécessairement, il  
16 faille le refiler à quelqu'un d'autre, qui est  
17 présent, si on travaille au coût moyen. Parce qu'il  
18 faut comprendre qu'il y a une partie de ce  
19 bénéfice-là aussi qui va aller du côté du « revenue  
20 cap ».

21 (13 h 49)

22 Si, par exemple, vous réussissez à aller  
23 chercher un approvisionnement additionnel, vous  
24 avez une augmentation de la demande, puis cette  
25 augmentation-là de la demande, elle se fait du côté

1 du tarif L et que l'approvisionnement marginal est  
2 moins cher en moyenne que l'approvisionnement  
3 existant. Donc, vous avez une espèce d'économie qui  
4 survient. Bien, encore là, c'est la même chose.  
5 Vous allez prendre les règles d'allocation  
6 applicables présentement puis il y a une partie de  
7 cette économie-là, même si elle provient de la  
8 croissance d'un client industriel, qui va aller  
9 dans la portion « revenue cap » parce que les  
10 règles d'allocation sont faites comme ça.

11 Puis là, vous allez avoir un « price cap »  
12 qui va être fixé, qui va intégrer une partie du  
13 bénéfice du coût moyen plus faible du nouvel  
14 approvisionnement mais tout le bénéfice du coût  
15 plus faible du nouvel approvisionnement va déjà  
16 être reflété dans le « price cap ». Alors encore  
17 là, si vous voulez donner un rabais à quelqu'un,  
18 vous allez devoir demander à quelqu'un d'autre de  
19 payer pour.

20 Alors, si vous travaillez avec les règles  
21 d'allocation actuelles, à mon sens - en tout cas,  
22 c'est l'évaluation que j'ai réussi à en faire  
23 jusqu'ici - il n'y a pas de bénéfice à faire ça,  
24 vous ne serez pas, de toute façon, dans une  
25 situation où vous allez donner de la flexibilité à

1 Hydro-Québec.

2 Et, évidemment, peut-être qu'il y aurait  
3 moyen pour Hydro-Québec d'aller chercher un petit  
4 peu de flexibilité mais là où je pourrais peut-être  
5 en voir, c'est au niveau des coûts de distribution.  
6 Mais les coûts de distribution dans le tarif L, ce  
7 n'est rien, c'est presque insignifiant. Alors, la  
8 possibilité que vous offriez un rabais pour exiger  
9 moins de coûts de distribution, si vous offrez à un  
10 client du tarifaire un rabais de un point cinq pour  
11 cent (1,5 %), je ne suis pas sûr que c'est ça qui  
12 va changer tellement les choses.

13 L'autre possibilité que je vois, et... Bon,  
14 un point que j'ai oublié de nommer, évidemment, là  
15 je ne vous ai pas parlé des complications qui  
16 peuvent venir, même si on utilise les méthodes  
17 d'allocation actuelles, qui peuvent venir de  
18 l'interfinancement puis comment on gère  
19 l'interfinancement dans cette situation-là.

20 L'autre possibilité, c'est d'allouer les  
21 coûts à la marge, de dire : Bien là, c'est un  
22 client industriel qui a une nouvelle demande puis  
23 cette nouvelle demande là est approvisionnée à  
24 partir d'approvisionnements moins chers, ça fait  
25 qu'on va prendre, on va associer ces

1 approvisionnement moins chers là à ce client-là.

2 Alors, d'abord la première chose, c'est que  
3 là, il n'y a pas de règles pour allouer les coûts  
4 de cette façon-là et donc, je peux tout de suite  
5 vous promettre énormément de plaisir à définir ces  
6 choses-là. Et c'est évident que ça amènerait des  
7 controverses très importantes puis je vous donne un  
8 exemple.

9 Dans la situation que je viens d'expliquer,  
10 par exemple, vous avez une croissance de la demande  
11 industrielle puis vous avez un approvisionnement  
12 moins cher en même temps qui vient avec ça. Mais,  
13 en même temps, vous avez aussi une croissance de la  
14 demande, tout bouge. Il n'y a pas juste un nouveau  
15 contrat ou une nouvelle source d'approvisionnement  
16 nécessairement qui s'intègre cette année-là, il y a  
17 d'autres approvisionnements de court terme qui  
18 apparaissent ou qui disparaissent.

19 Vous avez peut-être une croissance ou une  
20 réduction des ventes dans la portion « revenue  
21 cap », puis là, vous devez vous demander : quelle  
22 variation de coûts de mes approvisionnements  
23 j'associe à quel client? Alors, je pense que vous  
24 comprenez tout de suite le genre d'enjeu dans  
25 lequel on se lance puis le genre de discussion dans

1           lequel on se lance. Puis là, je parle juste des  
2           approvisionnement mais des facteurs Y, à date, on  
3           en a pas mal, puis il faudrait faire ce genre  
4           d'exercice là pour chacun des facteurs Y.

5                       Alors, c'est énormément de complexité à mon  
6           sens et, en plus de ça, il faudrait poser des  
7           hypothèses sur les intentions des clients dans une  
8           certaine mesure parce que pour justifier de donner  
9           à un client, d'associer un client à  
10          l'approvisionnement le moins cher, par exemple,  
11          bien il faudrait supposer que si on ne le fait pas,  
12          il ne viendra pas, ou que si on ne le fait pas, il  
13          va partir. Donc là, on va se mettre à tomber dans  
14          une mécanique de qu'est-ce que le client aurait  
15          fait si je ne lui avais pas donné le rabais. Alors  
16          là, encore là, je vous laisse imaginer le genre de  
17          discussion qu'on pourrait avoir.

18                       Et finalement la dernière chose, c'est  
19          qu'on nous a dit - je ne me souviens plus qui -  
20          mais on nous dit : bien, on pourrait même aller  
21          plus loin que le tarif de développement, on  
22          pourrait faire mieux que le tarif de développement  
23          avec ça. Le tarif de développement, il est conçu  
24          exactement comme je viens de l'expliquer, sur la  
25          base du coût marginal qui n'inclut même pas le coût

1 marginal de distribution. Donc on est au coût  
2 marginal en approvisionnement, on est au coût  
3 marginal en transport.

4 (13 h 54)

5 Je ne vois absolument pas comment, dans un  
6 régime de « price cap », on pourrait accorder un  
7 rabais plus faible que ça. Même que le docteur  
8 Lowry disait : « Tu peux mettre un plancher au  
9 rabais que tu peux donner puis tu ne voudrais pas  
10 te retrouver dans une situation où tu ne  
11 récupérerai même pas les coûts de base de  
12 tarification dans le rabais que tu donnes. » Alors  
13 je pense qu'on ne peut même pas se rendre jusqu'au,  
14 jusqu'à ce que le tarif de développement économique  
15 donne déjà.

16 Puis évidemment, bien, il y a aussi les  
17 contrats spéciaux, je pense, qui donnent des outils  
18 de flexibilité présentement. Donc je ne vois pas  
19 d'avantage à faire ça et je vois beaucoup  
20 d'inconvénients en termes de complexité.

21 Maintenant, je passe à mon huitième point,  
22 sur la question de la gestion du besoin en  
23 puissance. Comme je le disais, puis là je reviens  
24 un petit peu sur ce que j'ai dit au début,  
25 Concentric a reconnu que le Distributeur avait un





1 capital investment.

2 - They often resist the  
3 introduction of capital-saving  
4 technologies.

5 Donc je pense que ça rejoint tout à fait ce que le  
6 docteur Lowry vous a dit et ça va tout à fait dans  
7 le sens de l'adoption d'un indicateur et d'un  
8 incitatif fort pour gérer le besoin de puissance.  
9 Puis je vous dirais aussi, à la suite de ces  
10 points-là, le rapport continue à dire :

11 He also indicates...

12 parlant de la personne qui faisait ces  
13 recommandations-là,

14 He also indicates that regulators have  
15 limited ability to blunt these  
16 distortions under traditional cost of  
17 service regulation and that incentives  
18 can be more effective than oversight  
19 in minimizing these distortions.

20 Donc, pour ce point-là donc, ça conclut ce que je  
21 voulais vous dire.

22 L'autre point que je veux aborder, et j'ai  
23 presque terminé, c'est mon neuvième point, c'est la  
24 question des clauses de sortie, et je veux juste  
25 revenir, c'est en lien avec la notion de

1 prévisibilité que je, dont je vous entretenais au  
2 début.

3 Si j'ai bien compris, il y a une question  
4 qui a été posée, ce matin ou hier, où on  
5 demandait : « Est-ce que la Régie ne pourrait pas  
6 simplement laisser ouverte la façon dont elle agira  
7 à la fin du terme puis comment elle gérera les  
8 questions liées à la transition vers l'autre  
9 mécanisme et tout ça? » Et je pense que la Régie ne  
10 devrait pas faire ça.

11 (14 H 00)

12 Moi, je pense que la Régie devrait tout de  
13 suite indiquer quelles sont ses intentions par  
14 rapport à la transition après le terme du  
15 mécanisme. Et ça ne veut pas nécessairement dire de  
16 prendre une décision très fermée, mais ça peut  
17 vouloir dire, de dire par exemple « bien, notre  
18 intention, c'est d'extensionner le mécanisme autant  
19 que possible. » On n'exclut pas la possibilité de  
20 ne pas le faire, mais si on le fait, ce sera parce  
21 qu'il y aura des circonstances qui nous y... qui  
22 nous y obligeront ou... c'est ça, qui nous  
23 obligeront ou qu'on jugera suffisamment sérieuses  
24 pour ne pas extensionner ou que ce soit extensionné  
25 ou appliquer d'autres formules de transition qui

1 seraient annoncées.

2 Mais, l'important là-dedans, c'est que,  
3 encore une fois, le Distributeur sache à quoi s'en  
4 tenir parce que si le Distributeur ne sait pas à  
5 quoi s'en tenir, bien il peut internaliser le fait  
6 que « bien, pourquoi je me donnerais du trouble à  
7 faire l'efficience qui pourrait rapporter des  
8 bénéfices dans six, sept, huit, dix (10) ans si de  
9 toute façon je n'ai aucune idée de ce qui va se  
10 passer dans cinq ans puis je peux aussi bien  
11 simplement perdre le fruit de ce que j'ai fait  
12 après avoir encouru les coûts? »

13 Et finalement mon dernier point, c'est sur  
14 le processus. Nous sommes d'avis qu'il devrait y  
15 avoir un maintien des audiences publiques orales à  
16 chaque année. Au moins pour les premières années  
17 d'application du mécanisme. Il va y avoir plusieurs  
18 choses à discuter au niveau tarifaire. On  
19 n'arrêtera pas de parler de tarifs parce qu'on est  
20 en mécanisme incitatif. Il y a beaucoup  
21 d'exclusions. Même si ces coûts-là, pour certains  
22 en tout cas, ne génèrent pas toujours... il n'y a  
23 pas beaucoup de contentieux dans bien des cas  
24 autour de ces coûts-là, je pense que c'est quand  
25 même important de pouvoir avoir la possibilité d'en

1 discuter si besoin est. Et puis évidemment toutes  
2 sortes d'autres considérations qui peuvent  
3 survenir. Nous, on croit que c'est préférable de  
4 conserver des audiences orales, au moins pour les  
5 premières années.

6 Dans le dossier de Gaz Métro, il y avait...  
7 et dans le dossier de Gazifère où il y avait des  
8 mécanismes incitatifs puis dans le dossier de Gaz  
9 Métro il y avait notamment la portion « entente  
10 négociée » qui était... qui n'était pas en  
11 audience, mais il y a toujours eu des portions en  
12 audience et ça a toujours été des audiences orales  
13 et je pense que c'était indiqué que ce soit comme  
14 ça.

15 Et ça complète ma présentation.

16 Me ANDRÉ TURMEL :

17 Q. [116] Merci, Monsieur Gosselin. Alors, monsieur  
18 Gosselin est prêt à être contre-interrogé.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci. Maître Sarault?

21 Me GUY SARAULT :

22 Pas de question.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Maître Cadrin? Il n'est pas là. Maître David?

25

1 Me ÉRIC DAVID :

2 Aucune question.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Maître Thibault-Bédard?

5 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

6 Q. [117] Oui. Bonjour. Bonjour, Monsieur Gosselin.

7 Seulement quelques questions de très haut niveau,  
8 encore une fois, pour nous donner l'opportunité de  
9 mettre le doigt sur les éléments essentiels de  
10 votre position, présentation. Donc, du point de  
11 vue, bien sûr, des intérêts que vous représentez,  
12 quels sont les principaux avantages qui devraient  
13 découler de la mise en oeuvre d'un MRI pour HQD?

14 M. ANTOINE GOSSELIN :

15 R. Les avantages pour HQD ou un MRI pour HQD?

16 Q. [118] D'un MRI pour HQD. Les avantages devant  
17 découler pour les intérêts au nom desquels vous  
18 vous exprimez aujourd'hui.

19 R. O.K. Bien, écoutez, on indique dans notre preuve  
20 les chose qu'on recherche. Évidemment, il y a des  
21 réductions de coûts, c'est je pense un des points  
22 importants, réduction du coût de service, mais  
23 aussi potentiellement l'opportunité pour les  
24 clients de réduire eux-mêmes leurs coûts aussi en  
25 pouvant bénéficier d'options tarifaires qui leur

1           permettent d'avoir accès à la source d'énergie la  
2           plus économique au meilleur moment ou de prendre  
3           des gestes au niveau de la gestion de leur besoin  
4           de puissance qui peuvent leur permettre également  
5           de réduire leur facture énergétique.

6           (14 h 05)

7                        Je vous dirais que c'est les principaux.  
8           C'est sûr que la dimension pécuniaire est  
9           importante. Évidemment, il y a la qualité de  
10          service aussi. Les indicateurs de qualité de  
11          service, bien, on souhaite que le mécanisme  
12          permette de s'assurer que la qualité du service est  
13          maintenue, voire améliorée.

14        Q. [119] Est-ce que d'un autre côté vous voyez des  
15          risques à la mise en oeuvre d'un MRI? Est-ce  
16          qu'elle pourrait à certains égards empirer la  
17          situation actuelle?

18        R. Bien, j'ai fait référence à certains écueils, je  
19          pense. Le risque, si le mécanisme est conçu d'une  
20          façon où il n'y a pas de continuité, bien, vous  
21          avez des risques que des charges soient reportées.  
22          Et donc qu'on puisse réaliser, que le Distributeur  
23          puisse réaliser de la bonification de rendement  
24          sans avoir nécessairement à faire de l'efficience.  
25          Et je pense que quand cette porte-là est ouverte,

1 bien, le risque peut être que ça dévie le focus  
2 d'essayer de faire de l'efficience vers... essayer  
3 de faire de la bonification. Donc, ça, je pense que  
4 c'est un risque.

5 J'ai fait référence aussi tantôt à la  
6 possibilité de modifier la stratégie de gestion des  
7 actifs, faisant peut-être moins d'entretien, moins  
8 de maintenance, plus de capitalisation, qui peut  
9 survenir particulièrement dans un mécanisme où la  
10 base de tarification n'est pas tellement  
11 représentée dans la formule, mais qu'il n'est pas  
12 impossible aussi que ça survienne même si la base  
13 de tarification est représentée dans la formule. Ça  
14 dépend de l'équilibre de l'incitatif entre les  
15 deux. C'est ceux que je vois.

16 Q. [120] Donc, j'imagine que la notion de continuité à  
17 laquelle vous avez fait référence quelques fois,  
18 vous l'identifiez comme un facteur clé...

19 R. Absolument.

20 Q. [121] ... dans la démarche pour l'atteinte des  
21 objectifs?

22 R. Oui.

23 Q. [122] Est-ce que, encore une fois de façon  
24 synthèse, outre la continuité, il y a d'autres  
25 facteurs qui sont des incontournables?



1 R. Bien, je pense que la prévisibilité est un  
2 incontournable.

3 Q. [123] Oui.

4 R. Et je vous dirais aussi la portée est un  
5 incontournable, c'est-à-dire le plus grand ensemble  
6 de coûts possibles.

7 Q. [124] Parfait. Je vous remercie. C'est tout.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci, Maître Thibault-Bédard. Maître Neuman.

10 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

11 Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur  
12 les régisseurs; bonjour, Monsieur. Dominique Neuman  
13 pour Stratégies énergétiques et l'Association  
14 québécoise de lutte contre la pollution  
15 atmosphérique.

16 Q. [125] J'ai pris connaissance de votre mémoire. Et  
17 j'ai entendu votre préoccupation selon laquelle si  
18 le mécanisme incitatif ne soumet pas à la formule  
19 les coûts d'investissements ou la base de  
20 tarification qu'il y a un risque que l'on transfère  
21 des coûts d'entretien vers des coûts  
22 d'investissements. C'est-à-dire que l'on néglige  
23 l'entretien pour ce qui aura pour effet d'accélérer  
24 le besoin d'investissements puisque les actifs se  
25 dégraderont plus rapidement. J'aimerais examiner

1 avec vous une méthode alternative pour réduire ce  
2 risque. Si, au contraire, on faisait trois choses.  
3 C'est-à-dire la première chose serait d'exclure de  
4 la... Attendez, je vais commencer, je vais faire ça  
5 dans un ordre différent.

6 (14 h 10)

7 La première chose serait de continuer de  
8 surveiller les investissements comme cela se fait  
9 actuellement, c'est-à-dire que les investissements  
10 importants font l'objet d'un examen individuel par  
11 la Régie qui peut les refuser, si la Régie estime  
12 que l'investissement est injustifié parce qu'on  
13 devrait au contraire se concentrer sur l'entretien,  
14 elle peut refuser pour ce motif et également plus  
15 globalement lorsque la Régie étudie globalement les  
16 investissements de plus petits montants, elle peut  
17 également les contrôler, baliser leur croissance en  
18 soulignant que dans certains cas un meilleur  
19 entretien préventif diminuerait la croissance de  
20 ces besoins d'investissements.

21 Et si, par ailleurs, dans la formule on  
22 excluait non seulement les investissements de la  
23 base de tarification telle que proposée par Hydro-  
24 Québec Distribution, mais qu'également on prévoyait  
25 une manière de sécuriser, de sécurité, une

1 augmentation raisonnée des coûts d'entretien. Ce  
2 qui pourrait se faire soit en adaptant le X en  
3 fonction de ça, en fonction des besoins qu'on  
4 aurait identifiés chez ce Distributeur  
5 spécifiquement, soit carrément en faisant des coûts  
6 d'entretien préventif à facteur Y.

7 Si on prenait cette combinaison de mesures,  
8 est-ce que ça ne résoudrait pas le risque dont  
9 vous mentionnez? C'est-à-dire qu'à la fois un  
10 contrôle rigoureux des dépenses d'investissement  
11 par lequel la Régie peut transmettre des messages  
12 et une manière de gérer, d'une manière un peu  
13 commune, à la fois les coûts... enfin coordonner,  
14 pas tellement commune, mais coordonner les coûts  
15 d'investissement et les coûts d'entretien préventif  
16 comme je l'ai mentionné, c'est-à-dire soit par un X  
17 adapté soit en le mettant sous la catégorie Y.

18 Me ANDRÉ TURMEL :

19 Je ne veux pas vous interrompre, simplement, là,  
20 c'est ce qu'on appelle une question à penture, là.  
21 Ma seule question c'est que, je n'empêche pas  
22 monsieur Gosselin de répondre, il est certainement  
23 compétent pour au moins discuter, mais cette  
24 alternative-là, est-ce que c'est dans votre preuve  
25 ou? Juste m'assurer que c'est bien...

1 Me DOMINIQUE NEUMAN :

2 Oui.

3 Me ANDRÉ TURMEL :

4 ... c'est un sujet qui est, pour ne pas qu'on  
5 sorte, là, m'assurer aussi que monsieur Gosselin  
6 l'avait lu, mais le cas échéant, il l'a sans doute  
7 fait, là, mais...

8 Me DOMINIQUE NEUMAN :

9 Oui.

10 Me ANDRÉ TURMEL :

11 O.K.

12 R. Pouvez-vous, s'il vous plaît, me répéter vos trois  
13 points? Je ne sais pas s'il y a moyen de les  
14 répéter de façon « bullet points »?

15 Q. [126] A- Continuer de contrôler rigoureusement les  
16 investissements; B- ...

17 R. De plus de dix millions (10 M)?

18 Q. [127] Bien, tous, tous. Les plus de dix millions  
19 (10 M), individuellement, puis moins de dix  
20 millions (10 M) comme c'est actuellement,  
21 globalement, puis globalement la Régie peut  
22 surveiller leur croissance, puis limiter leur  
23 croissance.

24 R. Donc, ça, c'est un.

25 Q. [128] Deuxièmement, garder sous, exclu de la

1 formule, I - X, les coûts d'investissement et  
2 troisièmement, pour ce qui est des coûts  
3 d'entretien préventif, soit de les considérer comme  
4 un Y aussi, un facteur Y, soit d'adapter le X de  
5 manière à ce qu'il tienne compte d'un besoin  
6 raisonnable prévisible au cours des trois  
7 prochaines années du distributeur à cet égard.

8 R. Et, vous me demandez si cette proposition-là  
9 permettrait d'atteindre quel objectif?

10 Q. [129] Votre objectif d'éviter que le Distributeur  
11 soit incité à négliger l'entretien, ce qui  
12 augmentera les coûts d'investissement.

13 R. Pouvez-vous répéter cette dernière phrase là, s'il  
14 vous plaît?

15 Q. [130] Votre crainte, votre préoccupation, que vous  
16 avez mentionné à plusieurs reprises, même  
17 aujourd'hui, c'est que le Distributeur néglige  
18 l'entretien, l'entretien préventif, parce qu'il est  
19 incité à couper ses coûts.

20 R. Oui.

21 Q. [131] Donc, il néglige ça...

22 R. Il ne néglige pas, attention. Il ne néglige pas la  
23 qualité de son réseau. Au lieu de faire de  
24 l'entretien, il remplace carrément la pièce. C'est  
25 ça que je veux dire.

1 Q. [132] C'est ça, en d'autres termes, c'est ça, qu'il  
2 investit...

3 R. Donc, je ne suis pas en train de dire qu'il laisse  
4 son réseau dépérir.

5 Q. [133] O.K. Oui. Au lieu de faire un coût  
6 d'entretien qu'il remplace par un coût  
7 d'investissement.

8 R. Oui. Écoutez, à priori, je vous dirais que ça me  
9 semble être une très mauvaise idée. Il n'y a aucun  
10 incitatif dans ce modèle-là. Même si...

11 Q. [134] Il y a un contrôle, il y a un contrôle.  
12 (14 h 15)

13 R. Bien, écoutez, je vous ai, en début de ma  
14 présentation, je pense que j'ai lu un extrait puis  
15 j'ai discuté de la surveillance... de la question  
16 de la surveillance de la Régie qui n'était pas  
17 suffisante pour permettre d'assurer l'efficience.  
18 Alors, ça, c'est notre position. Et vous, vous me  
19 dites : « Pensez-vous que si on s'en allait vers un  
20 modèle de surveillance, ça permettrait d'atteindre  
21 l'objectif « d'optimalité » de gestion des coûts  
22 de... Alors, évidemment, votre proposition est  
23 complètement antagoniste à la position que j'ai  
24 exprimée plus tôt dans la présentation. Alors,  
25 évidemment, je pense que ça ne remplit pas du tout.

1 Q. [135] Alors, pour revenir à cette présentation que  
2 vous avez résumée au début de votre témoignage  
3 aujourd'hui, est-ce que je dois comprendre que, de  
4 façon systématique et universelle, vous pensez que  
5 la Régie ne peut pas exercer correctement un  
6 pouvoir de contrôle et que littéralement doit  
7 remplacer la Régie et ses régisseurs par un  
8 algorithme? Est-ce que c'est ça que vous proposez?

9 R. La Régie et ses régisseurs, elle ne sert pas juste  
10 à contrôler les coûts. Il y a plein d'autres choses  
11 dans les dossiers tarifaires. Mais je pense que  
12 pour ce qui est de savoir... Écoutez, il y a quoi?  
13 Il y a cinq cents millions (500 M) de... la masse  
14 salariale du Distributeur, c'est quelque chose  
15 comme cinq cents millions (500 M) si je ne me  
16 trompe pas. Comment voulez-vous sérieusement  
17 prétendre que la Régie est capable de juger de  
18 « l'optimalité » de cinq cents millions (500 M) de  
19 dépenses en masse salariale chez le Distributeur?  
20 Je pense que poser la question, c'est y répondre.

21 Q. [136] Et pour revenir aux coûts, coûts d'entretien,  
22 coûts de capitalisation, qu'on a mentionnés?

23 R. C'est la même chose. On parle encore de centaines  
24 de millions de dollars. C'est absolument  
25 impossible, je pense, pour la Régie de pouvoir

1 porter vraiment un jugement sur « l'optimalité » de  
2 ça, au même niveau que peut le faire le  
3 Distributeur.

4 Q. [137] Le témoin expert de l'AQCIE-CIFQ a proposé  
5 quant à l'article 73, quant au pouvoir actuellement  
6 existant de la Régie selon l'article 73, il a...  
7 enfin, il semble avoir proposé que ce pouvoir... il  
8 n'a pas parlé carrément de l'abolir, mais il semble  
9 avoir questionné l'opportunité de maintenir cet  
10 exercice-là. Comment est-ce que vous voyez les  
11 choses de votre côté? Est-ce qu'on garderait  
12 l'article 73 et ce pouvoir de surveillance  
13 individuel pour les grands investissements, et  
14 global pour les plus petits, ou on l'abolit  
15 complètement. Comment est-ce que vous voyez ça?

16 R. Écoutez, je n'ai pas de réponse là-dessus.

17 Q. [138] O.K. Ça termine mes questions. Je vous  
18 remercie.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Merci, Maître Neuman. Maître Rousseau? Elle n'est  
21 pas ici. Maître Fraser?

22 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER :

23 Q. [139] Simplement une petite question sur le  
24 maintien des audiences orales pour les dossiers  
25 tarifaires. Simplement faire confirmer. Vous



1           demandez également un forum qui n'existe pas, la  
2           fermeture des livres... En tout cas, confirmez-  
3           moi...

4           R. Oui.

5           Q. [140] ... il me semble que j'ai lu ça dans votre  
6           mémoire.

7           R. Oui, il y a peut-être eu une certaine confusion...

8           Q. [141] O.K.

9           R. ... au niveau de la sémantique. C'est peut-être de  
10          notre faute. Nous... puis cette notion-là, dans le  
11          fond, elle découlait simplement de notre  
12          proposition de demander au Distributeur de déposer  
13          un rapport indiquant s'il était en retard dans  
14          certaines activités à la Régie. Puis, c'est là  
15          qu'on a fait référence, je pense, au dossier de  
16          fermeture. Mais on ne demande pas un nouveau  
17          processus du tout. L'idée, c'était seulement de  
18          dire, le Distributeur dépose un rapport. Ça peut  
19          être déposé dans les processus prévus actuellement.

20          Q. [142] Comme le rapport annuel, par exemple.

21          R. Comme le rapport annuel. Puis, je ne pense pas  
22          qu'il y ait nécessairement besoin que... en fait,  
23          je ne pense pas qu'il y ait besoin que les  
24          intervenants puissent questionner ce document-là.

25          Q. [143] O.K.

1 R. Pense pas qu'il y ait une...

2 Q. [144] Parfait. Je vous remercie. Je n'ai pas  
3 d'autres questions.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci. Maître Ouimette? Maître Duquette?

6 (14 h 20)

7 INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

8 Me LISE DUQUETTE :

9 Q. [145] Oui, alors, maître Fraser m'a volé les trois  
10 quarts de ma question. Il en reste un petit quart.  
11 En fait, c'est parce que dans votre réponse en DDR,  
12 ce que vous nous dites, c'était pour... en fait le  
13 dossier de fermeture, vous faites référence au  
14 dossier de Gaz Métro et de Gazifère où il y a un  
15 processus qui est plus souvent de consultation, là,  
16 sur...

17 R. Oui.

18 Q. [146] ... en termes de fermeture réglementaire.  
19 Alors, est-ce que vous souhaitez qu'il y ait...  
20 enfin, ce que vous proposez, là, je ne suis juste  
21 pas sûre avec maître Fraser. Est-ce que c'est un  
22 processus administratif et que les résultats du  
23 processus administratif seraient reportés dans  
24 l'examen annuel, si on veut, de la formule ou est-  
25 ce que vous proposez un examen réglementaire

1 circonscrit un peu, là, puis là je vais reprendre  
2 l'exemple de Gazifère, très circonscrit dans lequel  
3 les intervenants peuvent faire des observations sur  
4 les rapports?

5 R. Non. Je pense que le processus administratif  
6 existant est suffisant.

7 Q. [147] Je vous remercie.

8 R. O.K.

9 Q. [148] Ça va être l'ensemble de mes questions. C'est  
10 le corps qui me manquait.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui. Alors, ça complète l'exercice. Est-ce que ça  
13 complète l'exercice avec la FCEI?

14 Me ANDRÉ TURMEL :

15 Madame la Présidente, je n'aurai pas de  
16 réinterrogatoire sur la méthode alternative de  
17 Maître Neuman. Alors, ça va, on peut libérer le  
18 témoin.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Bon. Alors, puisque c'est complété, nous ferons une  
21 pause. Et si Maître David est disponible on  
22 pourrait entendre sa preuve au retour de la pause à  
23 deux heures trente-cinq (14 h 35). Ça va?

24 D'accord. Je voudrais libérer le témoin.

25 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2 Me ÉRIC DAVID :

3 Alors, bonjour, Madame la Présidente.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Bonjour.

6 Me ÉRIC DAVID :

7 Madame la Régisseure, Monsieur le Régisseur. Éric  
8 David pour Option Consommateurs. Donc, la preuve  
9 d'Option sera présentée par monsieur Jules Bélanger  
10 qui est économiste à l'Institut de recherche en  
11 économie contemporaine. Madame la greffière, si  
12 vous pouvez l'assermenter, j'apprécierais.

13

14

15 PREUVE DE OPTION CONSOMMATEURS

16

17 L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce vingt-troisième  
18 (23e) jour du mois de septembre, A COMPARU :

19

20 JULES BÉLANGER, analyste externe pour Option  
21 Consommateurs, ayant une place d'affaires au 1030,  
22 rue Beaubien Est, Montréal (Québec).

23

24 LEQUEL, après avoir fait une affirmation  
25 solennelle, dépose et dit :

1 INTERROGÉ PAR Me ÉRIC DAVID :

2 Q. [149] Bonjour, Monsieur Bélanger. Donc, je vous  
3 demande, je vous réfère au mémoire d'Option  
4 Consommateurs qui a été déposé sous la cote C-OC-  
5 12. Je constate premièrement que le mémoire est  
6 rédigé en anglais. Je lis sur la page frontispice  
7 que c'est « Prepared by Jules Bélanger, Reviewed by  
8 Roger Higgin ». Qui est l'auteur du mémoire?

9 R. Donc, je suis l'auteur du... l'auteur principal du  
10 mémoire. Monsieur Higgin m'a assisté tout au long  
11 du processus et a révisé évidemment le mémoire. Et  
12 il m'assiste d'ailleurs toujours, je pense qu'il  
13 est à l'écoute, là, en ce moment et depuis le début  
14 de la cause.

15 Q. [150] D'accord. Est-ce que vous adoptez ce mémoire  
16 comme votre témoignage écrit dans la présente  
17 cause?

18 R. Oui.

19 Q. [151] D'accord. Le mémoire a été déposé le neuf (9)  
20 novembre deux mille quinze (2015), il y a beaucoup  
21 de preuve qui a été administrée depuis cette date,  
22 dont pendant la présente cause, pendant l'audition.  
23 Alors, j'aimerais ça si vous pouviez nous résumer,  
24 pour le bénéfice du banc, l'analyse qui est dans le  
25 mémoire et aussi ce que vous avez modifié ou

1           précisé suite à la preuve qui a été administrée  
2           depuis le dépôt du mémoire.

3       R. Oui. Donc, d'abord bonjour, Madame la Présidente.  
4       Bonjour, Madame et Monsieur les Régisseurs. Je vais  
5       rassurer tout le monde dans la salle, je n'en ai  
6       pas pour très longtemps, là. On est en fin de  
7       journée, donc je sais que tout le monde est  
8       fatigué.

9                   Je pensais débiter aujourd'hui en  
10       discutant, à un niveau très macro, des  
11       caractéristiques proposées par les experts et que  
12       doit retenir la Régie à la fin de la phase 1 pour  
13       souligner, entre autres, que les propositions se  
14       rejoignent à plusieurs niveaux.

15                   On en a, entre autres, un aperçu en lisant  
16       les réponses à la demande de renseignements numéro  
17       1 de la Régie lorsqu'elle demande quels sont les  
18       cinq caractéristiques principales qui devraient  
19       être retenues dans la définition du MRI.

20       (14 h 40)

21                   Donc, selon nous, là, les experts se  
22       rejoignent sur cinq points importants.  
23       Premièrement, les deux experts proposent un  
24       mécanisme qui s'étale sur plusieurs années. Les  
25       deux experts proposent un mécanisme basé sur des

1 index ayant la forme I-X; les deux experts  
2 proposent des exclusions à la formule, donc les  
3 facteurs Y et Z; les deux experts proposent des  
4 indicateurs de qualité de service, dont certains  
5 liés à des incitations financières; et finalement,  
6 les deux experts proposent un mécanisme de  
7 traitement des écarts de rendement, ainsi qu'une  
8 clause de sortie, le « off-ramp provision. »

9           Donc sur plusieurs points, on peut voir que  
10 les propositions des deux experts se recoupent et  
11 Option adhère, est d'accord avec ces cinq  
12 caractéristiques que je viens de décrire.  
13 Évidemment, le diable étant dans les détails, dès  
14 qu'on creuse un peu plus loin, on voit que les  
15 points de divergence apparaissent, et je vais  
16 concentrer mon témoignage d'aujourd'hui sur ces  
17 points de divergence; j'en ai, donc j'en ai sept,  
18 sept points de divergence.

19           Premier point, et je vais faire écho à  
20 l'analyste de la FCEI qui m'a précédé, là, sur  
21 plusieurs points, donc je vais commencer avec la  
22 préoccupation principale que nous avons avec la  
23 proposition de PEG, qui est de mettre en place un  
24 mécanisme de plafonnement des prix pour des clients  
25 dont le Distributeur voudrait encourager la

1 croissance des ventes, particulièrement les plus  
2 grands consommateurs d'électricité.

3 Bon, la proposition fait du sens dans la  
4 mesure où il peut être intéressant d'inciter  
5 davantage le Distributeur, dans le cadre du MRI,  
6 pour qu'il fasse la promotion de certains services  
7 qui peuvent être plus sensibles aux variations de  
8 prix, surtout, en ce qui nous concerne, si cette  
9 croissance-là peut être bénéfique à l'ensemble de  
10 la clientèle.

11 Toutefois, la proposition soulève plusieurs  
12 questions, notamment en ce qui concerne  
13 l'allocation des coûts. Les deux experts l'ont  
14 d'ailleurs souligné, Concentric parle, dans sa  
15 présentation, d'une augmentation du risque que des  
16 coûts soient alloués d'une classe de consommateurs  
17 à une autre advenant que le Distributeur propose  
18 des rabais mais que sa stratégie n'attire pas les  
19 revenus ou les ventes espérées et qu'il ne récupère  
20 pas l'entièreté de ses coûts. Donc Option  
21 consommateurs partage ces préoccupations.

22 On comprend du témoignage de monsieur Lowry  
23 qu'il n'est pas dans son intention de modifier  
24 l'interfinancement. Il avance l'idée, entre autres,  
25 de créer des paniers pour isoler les différentes



1 clientèles mais ça soulève beaucoup de questions,  
2 dont combien de paniers vont être à créer, quels  
3 clients vont les composer, est-ce que la création  
4 de paniers a des impacts sur l'allocation des coûts  
5 et sur l'interfinancement, comment s'assure-t-on  
6 que les coûts sont alloués correctement aux paniers  
7 durant la durée du MRI.

8           Donc, j'imagine qu'il y a donc beaucoup de  
9 complexité dans les calculs à ce niveau-là. Et il  
10 est certain qu'avec la création, bon, notamment de  
11 paniers, l'enjeu de l'allocation risque de devenir  
12 un thème important des causes tarifaires annuelles  
13 dans le cadre du MRI si celles-ci sont évidemment,  
14 ont toujours lieu.

15           Donc globalement, on pense que la  
16 proposition peut être étudiée durant la phase 3  
17 mais que plusieurs questions restent en suspens et  
18 on formulera notre recommandation finale, s'il y a  
19 lieu, à la fin de la phase 3 sur ce sujet.

20           Deuxièmement, donc très brièvement, comme  
21 indiqué dans notre mémoire, on recommande fortement  
22 à la Régie la tenue d'une phase 2 pour mener des  
23 études de productivité et de benchmarking, avec  
24 lesquelles on pourrait déterminer le facteur X. Des  
25 études qui seraient chapeautées par la Régie

1 seraient, selon nous, la meilleure solution pour  
2 obtenir de manière indépendante et objective un  
3 facteur X.

4 On est conscients que c'est un exercice qui  
5 peut être coûteux mais qui, selon nous, est  
6 désirable de le faire, surtout dans le cadre d'un  
7 premier MRI pour le Distributeur.

8 Troisième sujet, je voulais revenir sur la  
9 proposition du Distributeur relative à l'inflation,  
10 au facteur I. Bon, je comprends que c'est un sujet  
11 qui va être abordé davantage lors de la phase 3  
12 mais peut-être que la Régie voudra donner des  
13 consignes sur la question dans sa décision à la fin  
14 de la phase 1.

15 (14 h 45)

16 Donc lorsqu'on choisit l'indicateur I,  
17 généralement, on fait le choix entre des  
18 indicateurs qui reflètent l'évolution du prix soit  
19 dans les industries ou des indicateurs de nature  
20 plus macroéconomique; on va préférer les  
21 indicateurs industriels puisque, normalement, ceux-  
22 ci reflètent mieux l'évolution des prix pour les  
23 inputs du Distributeur. Toutefois, comme ils  
24 amènent plus de volatilité, on va préférer des  
25 indicateurs macroéconomiques qui sont plus stables

1           comme l'IPC qu'on utilise dans les dossiers  
2           tarifaires du Distributeur.

3                       Bon, ensuite on utilise généralement des  
4           indicateurs qui sont composites comme le propose le  
5           Distributeur pour refléter les différences qui  
6           existent entre les différents inputs du  
7           Distributeur. Un exemple de ça, c'est le taux  
8           d'inflation qui est retenu par l'OEB pour son  
9           mécanisme de quatrième génération.

10                      Donc, c'est un indicateur qui est  
11           composite, qui attribue des poids à deux sous-  
12           indices : un reflétant le coût de la main-d'oeuvre,  
13           donc qui est l'évolution de la rémunération  
14           hebdomadaire en Ontario; et le deuxième sous-indice  
15           qui reflète l'évolution des autres coûts des  
16           entreprises, des autres distributeurs et qui est  
17           l'indice de prix OPB de la demande intérieure  
18           finale. Donc ça, cet indice-là amenant moins de  
19           volatilité.

20                      Donc, le problème qu'on a avec la  
21           proposition du Distributeur actuellement est qu'il  
22           propose d'utiliser un sous-indice qui soit interne,  
23           soit le taux de croissance des salaires d'Hydro-  
24           Québec. Donc d'abord, comme l'a mentionné monsieur  
25           Coyne et monsieur Lowry, c'est assez inhabituel

1 dans le cadre d'un MRI d'utiliser un indicateur qui  
2 soit interne.

3 Deuxièmement, l'indicateur et donc le  
4 plafonnement des revenus requis serait influencé  
5 par les négociations collectives que mène Hydro-  
6 Québec. Donc, on discutera plus en détail du taux  
7 d'inflation durant la phase 3 mais je voulais  
8 mentionner dès maintenant qu'on croit que des  
9 indicateurs externes seraient essentiels,  
10 nécessaires dans le cadre d'un MRI.

11 Donc, quatrième sujet, je voulais dire  
12 quelques mots sur la proposition de Concentric  
13 d'inclure les amortissements dans la formule I-X  
14 mais d'en exclure le rendement sur la base de  
15 tarification. On risque encore ici d'en débattre  
16 davantage dans la phase 3. Nous, nous recommandons  
17 à la Régie, comme monsieur Lowry, que l'ensemble  
18 des charges qui découlent du capex devrait se  
19 retrouver à l'intérieur de la formule I-X.

20 Les deux experts ont souligné que les  
21 projections pour le capex des prochaines années  
22 suivaient des trajectoires relativement lisses et  
23 donc, à la fois l'amortissement et le rendement sur  
24 la base de tarification pourraient sans trop de  
25 problèmes être couverts par l'inflation moins le

1 facteur de productivité.

2 Je comprends des propos des experts de  
3 Concentric qu'ils veulent protéger le Distributeur  
4 et les consommateurs de la volatilité du taux  
5 d'intérêt. Il n'y a pas de preuve déposée au  
6 présent dossier qui démontrerait la volatilité des  
7 taux d'intérêt pour les prochaines années. Si c'est  
8 une des préoccupations du Distributeur, on pourrait  
9 analyser en phase 3 la possibilité d'introduire un  
10 compte d'écarts ou un facteur Y pour prendre en  
11 compte les variations des coûts provenant de la  
12 volatilité du taux d'intérêt.

13 C'est une des exclusions qui faisait partie  
14 du mécanisme de Gaz Métro. D'ailleurs,  
15 contrairement à ce qui était présenté à la page 6  
16 de la présentation de Concentric, le rendement de  
17 la base de tarification, selon ma compréhension,  
18 était intégré à l'intérieur de la formule I-X, donc  
19 seulement les variations du taux d'intérêt étaient  
20 exclues.

21 Ensuite, en conservant l'analyse annuelle  
22 des petits projets d'investissement du  
23 Distributeur, on alourdit le processus  
24 réglementaire, ce qui évidemment est contraire aux  
25 objectifs qu'on souhaite atteindre avec le MRI. On

1           pense que l'analyse de ces projets avant la  
2           première année du plan serait suffisante et, en  
3           plus, la Régie conserve toujours l'obligation  
4           d'analyser le bien-fondé des projets supérieurs à  
5           dix millions (10 M), selon l'article 1 du Règlement  
6           numéro 2.

7                         Par ailleurs, je note que monsieur Lowry,  
8           durant sa présentation, a ouvert la porte à  
9           introduire un facteur Z pour un projet  
10          d'investissement qui serait exceptionnel, un  
11          « mandated capex » entre autres qu'il a mentionné.  
12          Et bon, finalement, je mentionne que c'est  
13          inhabituel d'exclure le rendement de la base de  
14          tarification de la formule I-X et ce, à la fois au  
15          Canada et aux États-Unis, comme l'a indiqué  
16          monsieur Lowry.

17          (14 h 50)

18                         Quelques mots par rapport au « revenue  
19          decoupling ». On pense que c'est une idée qui  
20          mérite de faire partie d'un MRI, qui devrait être  
21          explorée lors de la phase 3. On pense que la  
22          création d'un incitatif à amener des projets en  
23          efficacité énergétique est importante. Je comprends  
24          des propos de Concentrix lors des contre-  
25          interrogatoires qu'ils ne sont pas opposés à l'idée

1 du « revenue decoupling », qu'ils pensent que c'est  
2 un outil qui peut être utile. Leurs réserves sont  
3 plutôt au niveau de la complexité que ça pourrait  
4 amener.

5 Je note que le Distributeur dans le cadre  
6 du présent dossier tarifaire propose un compte  
7 d'écart qui le protégerait et les consommateurs  
8 également, mais des variations de revenus entre sa  
9 prévision et ses revenus réels au niveau des  
10 ventes. Donc, je ne sais pas encore si le compte  
11 d'écart va être accepté par la Régie, mais ça  
12 s'apparente beaucoup à du « revenue decoupling »,  
13 puis je vois mal pourquoi son étude durant la phase  
14 3 serait trop complexe.

15 Alors, sixième sujet. Au niveau des  
16 indicateurs de qualité de service, on a recommandé  
17 à la Régie, comme les deux experts, que leur suivi  
18 est évidemment important dans le cadre d'un MRI. On  
19 pense que les indicateurs de satisfaction de la  
20 clientèle, fiabilité, qualité de service sont à  
21 prioriser, mais que d'autres indicateurs pourraient  
22 également être analysés en phase 3 dont certains  
23 indicateurs suggérés par monsieur Lowry. On pense  
24 également que certains des indicateurs devraient  
25 être accompagnés d'incitatifs financiers.

1 Sur ce sujet, on a voulu dans notre mémoire  
2 porter à l'attention de la Régie l'approche adoptée  
3 par l'Ontario Energy Board, donc l'OEB, dans le  
4 cadre des mécanismes incitatifs de quatrième  
5 génération. L'approche qui est appelée  
6 « Scorecard » ou carte de pointage a été évoquée  
7 brièvement par monsieur Yardley, entre autres,  
8 durant son témoignage. Et, on a produit en annexe à  
9 notre mémoire un document qui présente l'approche.

10 Donc, en Ontario, les cartes de pointage de  
11 chacun des distributeurs sont rendues publiques sur  
12 le site de l'OEB. Une des particularités de  
13 l'approche c'est qu'elle est centrée sur les  
14 résultats. Donc, on parle de « outcome based ».  
15 Donc, en plus de créer une catégorie d'indicateurs,  
16 donc comme par exemple la sécurité ou le contrôle  
17 des coûts, on va spécifier le résultat qu'on  
18 cherche à atteindre avec les indicateurs. Et ça, ça  
19 a un impact sur les indicateurs qu'on va retenir au  
20 final. Simplement, si par exemple on veut suivre  
21 les rendez-vous pris par le Distributeur avec leurs  
22 clients, plutôt que de simplement regarder le  
23 nombre de rendez-vous pris, cédulés, on va dire, on  
24 va suivre le nombre de rendez-vous ayant eu lieu  
25 dans les temps. Donc, on pense que c'est une



1           approche qui est intéressante et que la Régie  
2           pourrait retenir lors de la phase 3 pour  
3           sélectionner quels indicateurs vont faire partie du  
4           MRI.

5                        Et, un dernier mot peut-être sur cette  
6           approche-là. J'écoutais maître Fraser poser des  
7           questions à monsieur Lowry, jeudi, au sujet de la  
8           politique énergétique à être adoptée, et que la  
9           création du nouvel organisme, là, Transition  
10          énergétique Québec, allait fixer des cibles  
11          d'efficacité énergétique pour le Distributeur et  
12          dans son approche carte de pointage, une des quatre  
13          catégories est le « public policy responsiveness »,  
14          donc, qui mesure l'atteinte des distributeurs aux  
15          objectifs fixés par le gouvernement en efficacité  
16          énergétique. Donc, à l'intérieur de cette  
17          catégorie-là il y a des indicateurs relatifs aux  
18          économies d'énergie à la pointe ou encore au nombre  
19          de connections à des mini-producteurs d'énergie  
20          renouvelable.

21                       Pour terminer, je voulais brièvement  
22          revenir sur deux derniers points. Donc, d'abord on  
23          estime qu'un « Efficiency Carryover Mechanism »  
24          ECM, pour faire la transition entre les deux plans  
25          devrait faire partie de la phase 3, devrait être

1 étudié en phase 3. On pense que c'est important  
2 pour éviter les stratégies de report qui sont  
3 communes dans les MRI et pour assurer un partage  
4 des gains avec la clientèle. On pense qu'un terme  
5 de quatre ans pour le MRI est adéquat et en plus,  
6 il contient une révision lors de la troisième  
7 année. On comprend qu'il y aurait potentiellement  
8 dans le dépôt des rapports annuels les résultats  
9 relatifs aux mécanismes après fermeture des livres.  
10 On a suggéré à la Régie en réponse à sa demande de  
11 renseignements qu'on pense qu'il pourrait être  
12 intéressant pour les intervenants de pouvoir  
13 formuler des commentaires dans un cadre  
14 circonscrit, donc des commentaires qui seraient  
15 écrits, et on pense qu'il est important de  
16 maintenir les causes tarifaires annuelles qui  
17 prendraient évidemment un format beaucoup plus  
18 allégé, parce que ça demeure pour nous un forum  
19 utile pour faire nos représentations à la Régie,  
20 nos recommandations à la Régie sur des enjeux comme  
21 la stratégie tarifaire ou encore la stratégie  
22 relative aux ménages à faible revenu. Donc, c'est  
23 ce qui conclut mon témoignage.

24 (14 h 55)

25

1 Me ÉRIC DAVID :

2 Alors, merci, Monsieur Bélanger. Le témoin est donc  
3 disponible pour les contre-interrogatoires ou les  
4 questions du banc.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci. Maître Sarault?

7 Me GUY SARAULT :

8 Non, pas de questions.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Maître Cadrin? Il a quitté. Maître Turmel?

11 Me ANDRÉ TURMEL :

12 Pas de questions.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Maître Thibault-Bédard.

15 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

16 Q. [152] Bonjour. Maître Prunelle Thibault-Bédard pour  
17 le RNCREQ. Je pense que je ne vous prendrai pas par  
18 surprise avec mes questions. On commence à les voir  
19 venir un peu. Donc, s'il vous plaît, si vous pouvez  
20 m'indiquer de façon synthèse quels sont les  
21 principaux avantages, les avantages incontournables  
22 qui devraient découler de la mise en oeuvre de MRI  
23 applicable à Hydro-Québec pour les intérêts que  
24 vous représentez?

25

1 M. JULES BÉLANGER :

2 R. Je pense que la... Ça fait partie de l'article  
3 48.1. Mais l'amélioration ou disons donner les  
4 installations au Distributeur pour qu'il continue  
5 ou, du moins, ou même qu'il s'améliore dans sa  
6 recherche d'efficience, tout en maintenant la  
7 qualité du service. Donc, on pense qu'il y a des  
8 éléments dans le... dans le mécanisme proposé par  
9 les deux experts d'ailleurs qui vont permettre  
10 d'atteindre ces objectifs.

11 (14 h 57)

12 Q. [153] D'accord. Et maintenant est-ce que vous  
13 percevez des risques à la mise en oeuvre du MRI?  
14 Est-ce qu'il y aurait un potentiel qu'à certains  
15 égards la situation actuelle s'empire?

16 R. Je pense qu'il faut porter... il va falloir porter  
17 attention en phase 3 au traitement du capex selon  
18 ce qui va être décidé évidemment par la Régie en  
19 phase 1. C'est un débat qui est fréquent. Je pense  
20 que les deux experts l'ont mentionné dans les  
21 autres juridictions. Donc, c'est... il va y avoir  
22 un bon débat à faire pour trouver le meilleur moyen  
23 pour accommoder ça.

24 Deuxièmement, j'anticipe beaucoup de...  
25 peut-être de débats ou, en tout cas, de... il va

1            falloir surveiller qu'est-ce qu'on fait entre les  
2            deux plans, qu'est-ce qui arrive au niveau du  
3            « rebasing ». Donc, à la fin du MRI, on va avoir le  
4            « mid term review » pour peut-être prendre  
5            conscience d'où ça s'en va. Mais, si on peut y  
6            réfléchir en amont, je pense que ce serait  
7            important.

8            Q. [154] D'accord. Ma prochaine question concernait  
9            les éléments clés, les incontournables à  
10            considérer. Je crois que vous en avez déjà  
11            mentionné deux. Est-ce que vous avez autre chose à  
12            ajouter à ce sujet-là?

13            R. Bien, évidemment les détails ne sont pas encore  
14            fixés, on va le faire durant... durant la phase 3.  
15            Je pense qu'il va falloir s'assurer que, entre  
16            autres, au niveau de l'allégement réglementaire on  
17            réussisse à atteindre cet objectif-là selon  
18            évidemment ce qui va être décidé comme  
19            caractéristique.

20            Q. [155] D'accord. Je vous remercie, c'est tout.

21            LA PRÉSIDENTE :

22            Merci. Maître Neuman?

23            Me DOMINIQUE NEUMAN :

24            Nous n'avons pas de question.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 O.K. Maître Rousseau nous a quittés, je crois.

3 Maître Fraser.

4 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER :

5 Q. [156] Merci, Madame la Présidente. Bonjour. J'ai  
6 cru vous entendre dire que pour la recommandation  
7 du « Price Cap » de PEG vous réservez votre  
8 décision. Est-ce que j'ai bien entendu?

9 R. Oui.

10 Q. [157] Vous réservez votre décision à la lumière  
11 des... j'allais dire des risques, là, mais des  
12 imprécisions qui ont découlé de...

13 R. Absolument. C'est très nébuleux parce qu'il n'y a  
14 pas de proposition non plus formelle de comment  
15 exactement ça va fonctionner.

16 Q. [158] O.K. Mais, vous l'avez appuyée dans votre  
17 mémoire, le « Price Cap »?

18 R. La recommandation, c'est qu'on... bien, on trouve  
19 que ça peut être une idée intéressante, il y a des  
20 fondements. Toutefois, on mentionnait bien, il faut  
21 s'assurer que les consommateurs résidentiels soient  
22 protégés par une telle approche. Et évidemment,  
23 bien on en a parlé beaucoup, je pense, durant les  
24 audiences. Il y a eu, il y a eu plusieurs points  
25 soulevés par les deux experts qui ont permis aussi

1 de... qui nous ont permis en tout cas peut-être de  
2 mieux clarifier où étaient les... où allaient être  
3 les débats si jamais on s'en va avec un « Price  
4 Cap » pour la phase 3.

5 Q. [159] Ça, je comprends que c'est... j'ai posé des  
6 questions à l'AQCIE sur le processus de  
7 consultation, puis je comprends que ce sont des  
8 choses qui ont... qui n'ont pas été abordées dans  
9 le cadre des consultations que vous avez eues entre  
10 vous.

11 R. On...

12 Q. [160] Allez-y.

13 R. Oui, oui. On a émis des... bien, on a posé des  
14 questions à monsieur Lowry là-dessus. Et, bon,  
15 malgré ça, je pense que monsieur Lowry n'a peut-  
16 être pas assez bien expliqué, là, les... sa  
17 proposition dans le cadre de son rapport. Et on a  
18 d'ailleurs posé des questions par la suite en  
19 demande de renseignements à l'expert de PEG sur ces  
20 questions-là.

21 Q. [161] Parfait.

22 R. Et on en a posé davantage lors des audiences  
23 également.

24 Q. [162] O.K. Puis je comprends que c'est encore  
25 imprécis...

- 1 R. Exact.
- 2 Q. [163] ... selon vous. Dites-moi, il y a environ...  
3 si j'énonce qu'il y a environ soixante-dix (70)  
4 distributeurs d'électricité qui sont réglementés  
5 par l'OEB, est-ce que je suis...
- 6 R. Soixante-quinze (75), si je me souviens...
- 7 Q. [164] Soixante-quinze (75).
- 8 R. ... mais c'est un petit peu plus que soixante-dix  
9 (70), oui.  
10 (15 h 02)
- 11 Q. [165] O.K. Dans le cadre de votre appui à la  
12 recommandation que les... que les investissements  
13 soient inclus dans la formule, est-ce que vous  
14 incluez également les investissements en efficacité  
15 énergétique?
- 16 R. Non. Normalement les investissements sont  
17 factorisés, sont mis en facteur Y.
- 18 Q. [166] Y.
- 19 R. Y.
- 20 Q. [167] Donc, conformément à la proposition du  
21 Distributeur.
- 22 R. Et de PEG...
- 23 Q. [168] Et de PEG.
- 24 R. ... également.
- 25 Q. [169] O.K. Je vous remercie.



1 R. Merci.

2 Q. [170] Je n'ai pas d'autres questions, Madame la  
3 Présidente.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci. Maître Ouimette? Non. Alors, merci beaucoup.  
6 Alors, ça complète notre journée d'audience. Nous  
7 reprendrons lundi matin 9 h 00. Et je vais libérer  
8 le témoin.

9 M. JULES BÉLANGER :

10 R. Merci.

11

12 AJOURNEMENT

13

14

---

1 SERMENT D'OFFICE :

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

8

9 ET J'AI SIGNE:

10

11

12 Sténographe officiel. 200569-7

13

14

15

16