RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ DE L'ANNÉE TARIFAIRE 2015-2016

DOSSIER : R-3905-2014

RÉGISSEURS : Mme LOUISE PELLETIER, présidente
Me LOUISE ROZON
M. PIERRE MÉTHÉ

AUDIENCE DU 17 DÉCEMBRE 2014

VOLUME 9

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me LOUIS LEGAULT
Me ANNIE GARIÉPY
procureurs de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me ÉRIC FRASER
Me SIMON TURMEL
procureurs de Hydro-Québec Distribution (HQD);

INTERVENANTS :

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

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

Me STEVE CADRIN
procureur de l'Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec (APCHQ);

Me SOPHIE LAPIERRE
procureure de l'Association des redistributeurs d'électricité du Québec (AREQ);

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

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

Me RAPHAËL LESCOP
procureure de la Corporationo des propriétaires immobiliers du Québec (CORPIQ);

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

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

Me ÉRIC DAVID
procureur de Option consommateurs (OC);

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

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 RAPHAËL LESCOP
procureure de l'Union des municipalités du Québec (UMQ);

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE
procureure de Union des producteurs agricoles (UPA).

TABLE DES MATIERES

PAGE

LISTE DES PIÈCES 5

PRÉLIMINAIRES 6

PREUVE ROEÉ 7

JEAN-PIERRE FINET 8

INTERROGÉ PAR Me FRANKLIN S. GERTLER 8

INTERROGÉ PAR Me LOUIS LEGAULT 34

INTERROGÉ PAR LA FORMATION 36

PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC FRASER 41

PLAIDOIRIE PAR Me STÉPHANIE LUSSIER 126

PLAIDOIRIE PAR Me HÉLÈNE SICARD 141

PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC DAVID 162

PLAIDOIRIE PAR Me DENIS FALARDEAU 192

LISTE DES PIÈCES

PAGE

C-ROEÉ-0022 : Présentation PowerPoint - Faits saillants des rapports d'analyse et complément d'information 9

ERRATA

Aux notes sténographiques volume 8, du 16 décembre, à la page 154, ligne 22 au lieu de Meskino, on aurait dû lire Nimschu-Iskudow.

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

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du dix-sept (17) décembre deux mille quatorze (2014), dossier R-3905-2014, demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité de l'année tarifaire deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016). Poursuite de l'audience.

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour à tous. Maître Turmel, vous êtes avec nous ce matin.

Me SIMON TURMEL :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce que maître Fraser se joindra à nous plus tard?

Me SIMON TURMEL :

Oui, maître Fraser se joindra effectivement à nous plus tard.

LA PRÉSIDENTE :

Bien.

Me SIMON TURMEL :

Deux engagements à remettre qui ont déjà été déposés sur SDÉ, soit l'engagement numéro 14 et le numéro 34.

LA PRÉSIDENTE :

Vous êtes certain que c'est 34 et pas 33? Parce qu'il me semble qu'il y a eu une petite inversion de chiffre hier. 205, 206. Juste à vérifier ça. Alors, oui, est-ce que vous avez une indication, Maître Turmel, à savoir quand les autres engagements seront produits? Assurément avant de clore votre preuve, je l'espère.

Me SIMON TURMEL :

On va faire tout ce qui est en notre possible.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bon. Parfait. Maître Gertler pour le ROEÉ. Bon matin.

PREUVE ROEÉ

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur et Madame les régisseurs. Franklin Gertler pour le ROEÉ. Et nous sommes rendus à la présentation de la preuve. Tel qu'annoncé dans notre lettre de planification

du vingt-sept (27) novembre, on a qu'un témoin pour notre panel, l'analyste monsieur Jean-Pierre Finet. Et nous avons annoncé quarante-cinq (45) minutes, mais je pense que la présentation va être moins que quarante-cinq (45) minutes. Mais dépendamment de la générosité, comme on dit, dans l'audience ici, des questions, on verra le temps total. Alors, Madame la Greffière, on peut procéder à l'assermentation de monsieur Finet s'il vous plaît.

L'an deux mille quatorze (2014), ce dix-septième (17e) jour du mois de décembre, A COMPARU :

JEAN-PIERRE FINET, consultant, ayant une place d'affaires au 655, rue d'Iberville, app. 2, Longueuil (Québec);

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

INTERROGÉ PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :
Madame la Présidente, nous avons produit sur le SDÉ hier, qui sont déjà cotés certains documents dont j'ai remis copie également, qui sont finalement seulement des extraits ou des références dans notre

preuve pour les fins de la présentation de ce matin. Madame la Greffière, par exemple, j'ai quand même un document de plus, soit la présentation de ce matin de monsieur Finet, qui s'appelle « Faits saillants des rapports d'analyse et complément d'information », et c'est, je pense, C-ROEÉ-22, si je ne me trompe pas.

C-ROEÉ-0022 : Présentation PowerPoint - Faits saillants des rapports d'analyse et complément d'information

Q. [1] Alors, on va procéder, si vous permettez, avec l'adoption de la preuve. Alors, Monsieur Finet, je vous réfère aux pièces ROEÉ-10 (on va... trêve des zéros) 10, soit notre preuve du onze (11) novembre; le 12, le complément de preuve sur les MFR du quatorze (14) novembre; et ainsi que les autres pièces déjà au SDÉ, c'est-à-dire le 14, le 15, le 16 déposées en audience; et ensuite ceux qui ont été produits hier comme extraits des références dans votre preuve principale, se référer... c'est-à-dire les pièces C-ROEÉ-18, 19, 20, 21; ainsi que, à la présentation que nous venons de coter, le C-ROEÉ-22. Est-ce que ces pièces-là ont été

préparées par vous ou sous votre supervision?

R. Bien, oui, sauf les extraits d'articles qui ont été...

Q. [2] Mais ils font partie de...

R. Oui, oui, ils font partie de ma preuve, oui.

Q. [3] C'est vous qui les amenez. Et ensuite, est-ce que vous adoptez l'ensemble des pièces que je viens de vous nommer comme étant votre preuve écrite dans le présent dossier?

R. Oui.

Q. [4] Y a-t-il des changements ou...

R. Non.

Q. [5] ... des amendements?

(8 h 35)

Q. [6] Très bien. Alors, je vais vous demander... je vous demanderais à ce moment-là de procéder avec la présentation des points saillants de la preuve en prenant évidemment bien soin de aussi indiquer des développements en cours d'audience, si je peux m'exprimer ainsi, qui vont venir nous éclairer. Merci.

M. JEAN-PIERRE FINET :

R. Merci. Bonjour. Alors, bonjour, Mesdames, Monsieur les Régisseurs. Comme disait maître Franklin, je vais faire ça vite puis je vais aller à l'essentiel

puis avec un peu de compléments d'informations sur ce qu'on a parlé et ça va bien aller.

Donc, on va parler brièvement de la hausse tarifaire proposée et de la question du « pass-on », le décret 841-2014, ensuite le PGEÉ et plus spécifiquement ensuite les mesures pour la clientèle MFR et finalement le tarif de développement économique.

Donc, sur la question de la disposition du compte de « pass-on », un peu à l'instar de nos collègues de l'UMQ et de SÉ/AQLPA, entre autres, on n'est pas d'accord pour pelleter par en avant, on trouve que c'est un peu comme l'indiquait la décision de la Régie D-2006-034 que ça équivaut à consommer de l'électricité à crédit. Et surtout d'autant plus que récemment, là, on a appris qu'on a atteint un nouveau sommet de la dette à la consommation, là, et on atteint environ une moyenne de cent soixante-trois pour cent (163 %) de taux d'endettement.

Le coût additionnel de financement qui reviendrait aussi à pelleter par en avant, ça représente un peu un cadeau empoisonné, là, c'est... Donc, il faut... il faut aussi regarder la capacité de payer, mais aussi regarder la capacité

d'endettement aussi qui est pas mal... qui commence à atteindre ses limites pas mal.

Et comme la Régie disait aussi, c'est... c'est important que les clients connaissent le coût réel de l'électricité et ça leur permet d'effectuer des choix éclairés et de les inciter à adopter des comportements qui favorisent les économies d'énergie et c'est ce qui est notre priorité. Et donc, conséquemment, de façon intrinsèque, ça reviendrait tant qu'à moi à... ce serait contraire à justement la troisième préoccupation du gouvernement qui favorise l'efficacité énergétique.

Et nous, on considère aussi, comme on disait dans notre preuve, que c'est imprudent, qu'on dirait qu'il n'y a rien qui dit que l'hiver prochain sera... et que les hivers subséquents ne seront pas plus froids que la normale. Et là, bon, Météo média a annoncé d'ailleurs que l'hiver prochain devrait être plus froid que la normale.

Il y a un témoin d'Hydro-Québec qui dit que « oui, des fois ils se trompent en faisant des prévisions à court terme, deux, trois jours » mais on ne parle pas du même phénomène, mais on parle d'un phénomène climatique relié à El Nino. Mais, même si on ne le savait pas, et il reste qu'on ne

peut pas le deviner puis qu'il y a des possibilités quand même que l'hiver prochain soit plus froid que la normale et les autres hivers et donc ce serait très imprudent.

Concernant le PGEÉ deux mille quinze (2015), le budget a été... est demeuré inchangé malgré le... le décret du gouvernement. Et suite à une réponse à une question de la Régie, le Distributeur a indiqué qu'ils sont... que, lui, il n'avait pas... il ne voulait pas exercer de pression supplémentaire sur les tarifs en augmentant ses efforts en efficacité énergétique.

Nous, on se serait... on reconnaît là, que l'efficacité énergétique, surtout dans des périodes de surplus, là, ça réduit les ventes, mais on se serait attendu au moins à ce que le Distributeur mette beaucoup plus d'emphase un peu comme... comme vous avez... vous l'avez un peu insinué plus tôt, sur la gestion de la demande. C'est ce qui est le problème le plus... le plus important, là, ces temps-ci, donc...

Mais, il reste que, pour nous, comme on l'a indiqué aussi dans le plan d'approvisionnements, l'impact sur la facture est plus important que l'impact tarifaire, donc... et surtout dans la

mesure où les aléas climatiques peuvent venir changer la donne, donc c'est d'autant plus important. Donc, les clients qui l'an dernier ou précédemment auraient amélioré l'efficacité énergétique, l'enveloppe de leur résidence, bien, eux, l'impact des aléas climatiques est beaucoup moindre.

Tant qu'à nous aussi, la troisième préoccupation du ministre et du gouvernement du Québec quant à l'efficacité énergétique, un peu fait écho à la réglemen... bien, à la nouvelle politique ontarienne et des politiques semblables en Nouvelle-Angleterre qui visent à exploiter le maximum du potentiel d'économie d'énergie et qui disent, là « écoutez, tout ce qui est rentable pour la société, bon, bien, faites-le. » Et donc, ce n'est pas précisé en autant de termes, mais c'est quand même une priorité du gouvernement, que le gouvernement a cru bon de l'énoncer.

Et on croit justement que l'emphase sur les mesures comportementales, bien que nécessaires, là, mais au détriment des mesures technologiques, là, qui... qui elles amènent des économies d'énergie qui sont plus robustes dans le temps et qui sont moins dépendantes justement des comportements. On

croit que ce n'est pas une bonne affaire, on croit que c'est... il devrait quand même y avoir un meilleur dosage, là, de mesures comportementales versus technologiques.

(8 h 41)

Maintenant en ce qui concerne la gestion de la demande en puissance et la biénergie. Oui, le Distributeur est passé de deux (2 M$) à douze millions (12 M$), mais c'est quand même, là, pas beaucoup, largement insuffisant même compte tenu des problèmes de puissance qu'on a.

Et pire encore, il n'y a rien pour la biénergie. Et ça fait quelques audiences qu'on tient dans les requêtes tarifaires d'Hydro-Québec où la Régie insiste sur ce point-là et j'ai été très déçu de voir qu'il y a rien cette année encore là-dessus.

Il y a beaucoup trop d'emphase sur le mazout. D'ailleurs, ce qui reste, là, ça touche en particulier la biénergie. Il y a beaucoup trop d'emphase sur le mazout. Puis je vais vous raconter une petite anecdote.

Bon, par exemple, sur le site Web, si vous allez sur le site Web d'Hydro-Québec dans la section biénergie, oui, on dit que ça peut être au

gaz ou au propane, on le mentionne quelque part. Mais on a une grosse section qui dit si vous voulez en savoir plus pour le mazout, bon, bien... Et on donne les coordonnées de l'Association québécoise des produits pétroliers. Mais rien pour le propane et rien pour le gaz naturel.

Et la petite anecdote que je voulais vous dire c'est que j'ai un voisin qui me disait justement qu'il avait une thermopompe en biénergie avec du mazout puis : « Mon système au mazout vient à échéance et je ne sais pas quoi faire. Peux-tu me conseiller? »

Bon, j'ai cherché parce que le gaz passe devant chez lui, j'ai regardé et il y a rien, ni sur le site d'Hydro-Québec et encore moins sur les sites de Gazifère et de Gaz Métro. Bon.

Et, vu que c'est dans l'Outaouais, j'ai appelé moi-même Gazifère et on me dit, et c'est toujours puis j'ai fait la même question avec Gaz Métro aussi, puis on m'a répondu un peu la même chose : « Ça dépend. Ça dépend. » Si on amène juste le gaz, ce que Gazifère m'a répondu c'est que, si on amène juste le gaz pour la biénergie, on va être obligé de charger quinze cent cinquante dollars (1550 $). Par contre, s'il y a d'autres usages, ça

coûtera rien.

Et, comme de fait, il a changé son chauffe-eau pour le mettre au gaz et ils ont amené le gaz et maintenant il est en biénergie gaz. Mais, même moi qui connais ça quand même assez pas mal, il a fallu que je creuse et que je fasse beaucoup de démarches. Il y a rien qui est simple si on veut aller chercher de la biénergie au gaz ou au propane. Et, encore là, je mets de côté la problématique de la pointe du gaz pour le moment.

Et c'est pour ça aussi que vous allez voir dans les pièces jointes, là, qu'on a déposées ce matin, il y en a une, entre autres, où quelqu'un demande justement à l'organisme Écohabitation qui certifie les maisons LEED au Québec : « J'ai une thermopompe, j'ai un système biénergie thermopompe et fournaise au mazout qui a 22 ans. J'aimerais savoir s'il est possible d'installer une fournaise granules avec thermopompe? »

C'est exactement le cas de mon voisin dont je parlais et justement Écohabitation répond : « Non seulement c'est possible, mais c'est « la » solution idéale. »

Et c'est la solution idéale à plusieurs niveaux parce que, entre autres, ça ne met pas de

pression sur la pointe des autres combustibles. Ça n'émet pas de gaz à effet de serre. C'est une ressource renouvelable et c'est local, en plus on peut s'approvisionner localement. En tout cas. Et ça permet une indépendance aussi dans la mesure où il y a des pannes de courant. Donc, il y a un paquet d'avantages à ça et ça chauffe. Et on peut le mettre avec des systèmes hydroniques ou à air chaud. Donc, c'est ça.

Et donc, c'est pour ça puis j'ai mis quelques articles là-dessus parce que vous pouvez voir que c'est intéressant puis c'est une avenue, là, très intéressante.

Un petit mot sur « Chauffez vert », mais on va revenir sur la biomasse par après. Oui, « Chauffez vert », un peu comme on l'avait craint, nous, dans 3854. Il semble, selon l'article d'Hélène Baril qu'on a déposé aussi en pièce jointe, que c'est une tendance lourde et on s'explique mal dans ce cas-là l'emphase qu'Hydro-Québec met sur le mazout tandis que c'est une espèce en voie de disparition pratiquement, à tout le moins pour le chauffage des habitations.

Donc, ça prend d'autres stratégies, ça prend d'autres combustibles d'appoint pour

remplacer ça parce que sinon l'effritement va être endémique et il y aura rien à faire.

Non seulement « Chauffez vert » favorise les conversions du mazout vers le TAE qui est la principale « pool », si je pourrais, d'Hydro-Québec pour les systèmes existants, mais, en plus, il suffit pour qu'un client biénergie d'abandonner le tarif pour une période de paiement puis ensuite être admissible aux subventions de « Chauffez vert » pour convertir directement à tout à l'électricité. C'est pire que pire.

Aussi dans l'information qu'Hydro-Québec donne, ça manque un peu de précision, là, quant aux systèmes qui sont admissibles pour la biénergie, entre autres la géothermie est admissible. Et vous allez le retrouver d'ailleurs là-dedans dans un des articles qu'on a déposé ce matin avec Écohabitation. Ça spécifie aussi que la géothermie est admissible.

Et d'ailleurs, ça l'est admissible pour la biénergie dans les serres. Vous pouvez voir via le formulaire dans l'engagement 28 que le Distributeur a déposé.

(8 h 46)

Donc comme je disais tout à l'heure, la biomasse

forestière avec les systèmes aux granules ça représente un meilleur combustible d'appoint, un meilleur, sinon le meilleur combustible d'appoint pour la biénergie, donc c'est une énergie renouvelable, zéro émission de gaz à effet de serre, sans impact à la pointe, comme je disais tout à l'heure par exemple pour le gaz naturel.

Nous on recommande, pour réduire l'effritement justement du système... du parc biénergie en place, d'offrir le plus tôt possible des aides financières pour la conversion des systèmes au mazout vers les systèmes aux granules aux clients du tarif biénergie existant. Et non seulement ça, mais ça c'est le problème fondamental, dans la nouvelle construction année après année il y a au moins quinze mille (15 000) maisons environ qui se construisent au Québec et ça, sans compter les duplex, triplex. C'est trente mille (30 000) unités de logement grosso modo, année après année, qui se construisent au Québec. Si on ne faisait que calculer les résidentiels, ça représente à peu près soixante-cinq mégawatts (65 MW) qu'on pourrait effacer et qui, au contraire, viennent s'ajouter, viennent ajouter à la demande en puissance à chaque année. Donc c'est

un problème endémique.

Hydro-Québec à ça répond que les gens n'aiment pas le mazout dans la nouvelle construction. Bien on le sait et c'est pour ça qu'il faut trouver d'autres solutions que le mazout et les granules, c'en est un. Mais c'est pas le seul et j'y viens.

Donc c'est ça, selon Hydro-Québec les systèmes aux granules, bien c'est admissible selon ce que monsieur Côté, je crois, disait. C'est admissible, puis nous on... mais par contre il y aurait un surcoût de huit mille dollars (8000 $). Dans les informations que je vous ai données, on parle plutôt de trois mille dollars (3000 $). Oui, ça peut... ça peut fluctuer dépendamment. Dans l'existant, quand on a déjà le système de distribution d'air ou d'eau en place, c'est des coûts moindres qu'on n'a pas à assumer, là. Et on parle même qu'il pourrait... ça pourrait être aussi simple que simplement changer le brûleur dans certains cas. Mais il faudrait étudier justement les différentes gammes, j'ai pas la prétention de savoir tout, là.

Question d'autonomie, encore là je suis d'accord, mais il y a moyen de... il y a des

systèmes qui ont des capacités, des réservoirs qui peuvent aller jusqu'à deux cent quarante livres (240 lb) de granules. Et qu'on dit qu'ils peuvent... qu'ils peuvent assurer une autonomie de cent heures (100 h). Bien ça c'est cent heures (100 h) à température, là, de vingt-et-un (21), vingt-deux (22) dans une pièce. Si tu pars pour une semaine ou deux en vacances, bien tu chauffes pas à la même température de toute façon, tu diminues le chauffage normalement. Puis aussi t'as quelqu'un qui vient voir les plantes, puis nourrir les chats de temps en temps pour des questions d'assurance ou autre. Mais de toute façon c'est... Et donc c'est ça, c'est pas... c'est pas un problème l'autonomie pour ces systèmes-là. Sinon, d'ailleurs Écohabitation n'en ferait pas la promotion non plus en mode biénergie.

Hydro dit - puis là je l'ai pris des notes sténographiques - « on ne fait pas spécifiquement la promotion d'une source d'énergie ou d'un modèle de production d'énergie plus qu'un autre ». Bien si je regarde le site Web, c'est pas ça que ça dit, c'est oui, c'est vraiment biaisé mazout.

Par rapport quand maître Gertler demandait aux témoins s'ils étaient favorables à une aide

financière, bien l'aide financière on la fait via la tarification, c'est un tarif avantageux, tout ça. Bien il y en a eu des aides financières à l'époque pour les systèmes de biénergie, biénergie nouvelle il y a plusieurs, plusieurs années de ça. C'est pas... puis je pense que la fin justifie les moyens, là.

Les faits, bien il existe déjà des clients biénergie avec des systèmes aux granules. À une des demandes de renseignements qu'on a faite, Hydro-Québec, bon, nous répondait quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) des systèmes étaient au mazout au début. C'est pas assez comme information, on le sait ça. Et donc ensuite ils nous ont dit que le restant c'est à peu près neuf pour cent (9 %) au gaz naturel, puis six pour cent (6 %) au propane. À peu près, parce qu'il y en a d'autres et moi j'ai fait un appel à ligne 1-800-ÉNERGIE en septembre et la demoiselle qui m'a répondu, la représentante, m'a dit que oui, il y en avait des systèmes aux granules, mais il fallait que ce soit fait en fonction des conditions du tarif DT, puis il n'y a pas de problème.

Donc, comme je disais tout à l'heure, ce serait plus aux alentours de trois mille dollars

(3000 $) en remplacement du mazout. Dans une maison neuve, c'est certain que ce sera plus cher, mais encore là les systèmes de distribution de l'air frais dans une maison neuve sont... c'est une exigence réglementaire, donc on ne peut pas nécessairement les rentrer dans les surcoûts et tout ça, mais ça vaudrait... ça aurait le mérite d'être étudié.

Comme je parlais tout à l'heure, l'autonomie non plus c'est pas un problème, on peut atteindre des autonomies très suffisantes, là. Puis quand on parle de cent heures (100 h), bien c'est à peu près la moyenne dont on nous parle d'interruption à tarif biénergie, normalement, bon an mal an.

Et aussi justement, la structure tarifaire du tarif DT incite fortement à s'effacer à la pointe. Quand on parle de vingt-deux cents environ du kilowattheure (22 ¢/KWh), là, c'est un bon incitatif pour s'assurer qu'on s'efface comme prévu.

(8 h 54)

On parlait aussi que la Ville de Montréal, entre autres, là, ne se sentait pas certaine si c'était admissible à la Ville de Montréal. C'est

vrai que la Ville de Montréal a banni les systèmes au bois, sauf les systèmes aux granules et les systèmes certifiés aux granules et non seulement ça, en collaboration avec Équiterre, dans le cadre du programme... comment ça s'appelait, donc? Ce n'est pas Chauffez Vert, mais ça ressemblait à quelque chose Vert. En tout cas, la Ville de Montréal offrait une aide financière de neuf cents dollars (900 $) jusqu'au trente et un (31) mars dernier et ça se pourrait que cette subvention-là revienne, justement. Mais bon, on parle de quand même interdire les poêles a granules pendant les périodes de smog, mais les périodes de smog n'arrivent pas nécessairement pendant les périodes de pointe. D'ailleurs, il y en a eu une que récemment, due aux feux d'artifice de Loto-Québec et donc c'est surtout en été. Bien, ça arrive en été, mais en hiver aussi, mais c'est surtout quand il n'y a pas de vent. Donc, c'est plus une question de vent que de température.

Donc c'est ça, c'est la seule technologie de chauffage par biomasse autorisée par la Ville de Montréal. Les systèmes aussi peuvent atteindre une efficacité de quatre-vingt-dix-sept pour cent (97 %).

Donc, ce qu'on recommande, nous, c'est que la Régie demande à Hydro-Québec d'évaluer le potentiel de stockage de l'énergie. Aussi, par l'utilisation de batteries au lithium-ion en tant qu'alternative aux combustibles d'appoint, systèmes biénergie. Donc, pas juste la biomasse, à la limite, ça serait d'autant plus souhaitable pour écouler même les surplus d'Hydro-Québec d'utiliser le stockage d'énergie dans le plan d'approvisionnement. En 3864-2013, on a justement déposé, nous, une information quant au fait que Sony et Hydro-Québec ont créé une entreprise conjointe ensemble pour faire du stockage d'énergie à grande échelle pour les réseaux d'électricité. Les batteries au lithium-ion existent déjà dans les voitures, d'ailleurs, et je m'attendais, moi, à voir de la recherche et développement de faite avec l'emmagasinage d'énergie, d'électricité, dans les maisons pour les systèmes biénergie. Il me semble que ça serait logique d'utiliser de l'électricité propre emmagasinée pendant les périodes de pointe. Et qui pourrait aussi, justement, assurer l'autonomie pendant qu'il y a des pannes d'électricité.

Et donc ça, c'est une recommandation

nouvelle qu'on formule, qui n'était pas dans le rapport, mais qui... on voudrait bien qu'Hydro-Québec fasse de la recherche à ce sujet-là, comment utiliser les batteries en appoint de systèmes biénergie.

Maintenant, pour la clientèle MFR, nous, ce qu'on a fait, c'est qu'on a regardé dans l'offre d'Hydro-Québec et avec celle avec le Bureau d'étude, le BEIÉ à Québec, on a regardé quelles étaient les mesures qui étaient offertes en ce moment, s'ils pouvaient en ajouter d'autres et pour être en mesure d'apprécier l'offre qui est faite en ce moment. Et on a constaté que oui, dans l'ensemble, si on regarde avec les mesures qui sont dans le potentiel, c'est pas mal l'ensemble des mesures qui sont promues en ce moment par Hydro-Québec et le BEIÉ. Donc, l'offre peut être améliorée mais il y a quand même des limites au nombre d'ampoules fluorescentes... fluo-compactes qu'on peut installer chez un client et tout ça, là. Il y a des limites. Et on croit que d'abord et avant tout, la redistribution de la richesse, c'est une responsabilité du gouvernement. Hydro-Québec peut en faire un peu, mais dans les limites qu'elle a. Et le gouvernement doit redistribuer la richesse

via le crédit d'impôt pour la solidarité.

La seule mesure que nous, là, et je sais que dans la décision procédurale, on ne devait pas parler de mesure en particulier, c'est pour ça que je ne l'ai pas fait pour le PGEÉ dans son ensemble, mais pour la clientèle à faible revenu, nous, c'est la seule mesure qu'on dit, là, s'il y a moyen d'en faire plus, c'est via cette mesure-là. Sinon, bien on parle d'améliorer l'isolation de l'enveloppe des bâtiments des faibles revenus qui sont propriétaires des maisons, et tout ça et là, ça coûte beaucoup, beaucoup plus cher.

Hydro-Québec dit que oui, la récupération de chaleur des eaux grises on le fait déjà dans la nouvelle construction, mais dans les logements existants, c'est trop compliqué puis que supposément, les représentants des organismes représentant la clientèle à faible revenu auraient refusé. Ce qui est un peu bizarre. J'ai demandé, mais on ne savait pas alentour.

Dans les faits, bien c'est quand même une mesure qui représente un énorme potentiel d'économie d'énergie, mais aussi, un énorme potentiel d'économie en puissance qui est, d'ailleurs, bien, plus important encore que celui

des chauffe-eau à trois éléments. Il y a un programme, récemment, qui a été approuvé, d'ailleurs, pour la clientèle à faible revenu avec cette mesure-là dans 3884, la dernière cause tarifaire de Gazifère. Il y a eu plusieurs centaines d'unités installées dans le cadre des programmes du fonds. Donc, on recommande que la Régie... on demande à la Régie qu'elle recommande au Distributeur de bonifier son offre aux MFR en intégrant les récupérateurs de chaleur des eaux grises.

(8 h 56)

Maintenant, pour terminer, en ce qui concerne le tarif de développement économique, il y a trois critères, dont l'ajout minimal de mille kilowatts (1000 kW) de puissance. Nous, on est d'accord avec ça, comment était d'accord aussi avec la mesure qui visait à stimuler le développement économique via les serres et la... dans le cadre de la politique de souveraineté alimentaire. Cependant, on ne voudrait pas que ça ajoute davantage au problème de gestion de la pointe en puissance. Et ce qui est bon, finalement, pour les serres... c'est-à-dire que pour les serres, on a offert le tarif DT, donc sans impact à la pointe,

puis même aussi avec l'électricité à l'additionnel, on dit qu'on peut la rappeler n'importe quand à deux heures d'avis pour justement que ça n'affecte pas la pointe. Je me demande pourquoi on fait une faveur aux... enfin, une faveur, entre guillemets, aux serres en leur offrant un tarif avantageux sans affecter la pointe mais je pense qu'on devrait appliquer le même raisonnement dans ce cas-ci avec le nouveau tarif de développement économique, oui, mais dans la mesure où il s'efface à la pointe. C'est tout. Je vous remercie.

Q. [7] Merci, Monsieur Finet. J'ai juste deux questions à vous poser suite à votre présentation, de précision un peu. D'abord, j'aimerais que vous preniez deux minutes juste pour décrire la nature... parce que je pense que ce n'est pas nécessairement connu à la Régie en détail, la nature des systèmes physiques, qu'est-ce que ça demande la récupération de chaleur des eaux grises. Parce que je ne sais pas si on conçoit de quoi il s'agit puisque, bon, on parle de combien ça coûte puis de difficultés.

R. C'est une mesure justement qui est relativement simple et peu coûteuse et qui est donc... le surcoût, c'est le coût de la mesure en soi, plus

l'installation. On ne fait que remplacer une section du tuyau d'évacuation existant sous les douches par un tuyau en cuivre autour duquel est enroulé un tube de cuivre qui va préchauffer l'eau froide avant d'arriver dans le chauffe-eau. Ce n'est pas plus compliqué que ça. C'est une mesure qui est, comme je vous dis, qui a été installée, entre autres, dans les différentes coops d'habitation sur l'île de Montréal et qui se fait en Outaouais, et qui se fait un peu partout, qui n'est pas... ce n'est vraiment pas... C'est certain que c'est plus facile... tout est plus facile de faire dans le neuf, mais ce n'est pas... dans plusieurs cas, c'est très simple. S'il y a des cas où on ne peut pas le faire, bien, c'est possible aussi mais c'est possible.

Q. [8] Et est-ce que vous pouvez juste nous parler aussi de la pénétration de cette mesure-là peut-être en Ontario ou ailleurs, juste pour comprendre...

R. Bien, en Ontario, dans le neuf, ça fait partie du Code de construction maintenant. C'est une mesure qui est normalisée. Au Québec, on est un petit peu en retard là-dessus.

Q. [9] O.K. Puis là, cette normalisation est venue en

premier ou après, comme...

R. On a...

Q. [10] ... c'est quoi l'historique?

R. Bien, les distributeurs gaziers ont fait un programme de transformation de marché et, en quatre ans, je crois, ont complètement transformé le marché, à un tel point que les autorités ont décidé d'intégrer cette mesure-là dans le Code du bâtiment en Ontario.

Q. [11] O.K. Merci. Et puis, l'autre question : par rapport au compte de « pass-on », vous avez dit que c'était contraire... je pense que vous avez dit, contraire à la demande du gouvernement dans le décret... d'adopter ce quatrième point dans le décret, les meilleures pratiques en matière d'efficacité énergétique; est-ce que vous pouvez élaborer en quoi exactement?

R. Bien, c'est-à-dire un peu comme en référence à la décision de la Régie en deux mille six (2006) qui disait que de consommer à crédit, ça n'envoie pas le bon signal à la clientèle et ça ne favorise pas les économies d'énergie. Donc, de façon conséquente, c'est par définition de pelleter par en avant, c'est par définition, contraire à l'esprit de la troisième préoccupation du

gouvernement. Et donc, ce que je voulais dire aussi là-dessus, puis ce que je n'ai peut-être pas été assez clair, c'est que le gouvernement... la première préoccupation du gouvernement, elle cible directement la clientèle à faible revenu. Donc, c'est... et on offre trois point neuf (3,9) à l'ensemble de la clientèle, incluant Pierre Karl Péladeau et Céline Dion. Donc... et il n'y a peut-être pas juste de ça au Québec, je suis d'accord, mais c'est vraiment spécifiquement la clientèle à faible revenu qu'on vise. Et c'est la décision ou la proposition d'Hydro-Québec de séparer ça en deux et de répartir le « pass-on », ça vise l'ensemble de la clientèle. Ce n'est pas ça que le décret vise.

Q. [12] O.K. Autre chose?

R. Non. C'est vous.

Q. [13] O.K. Merci, on a fait ça en un temps exemplaire. Merci, Monsieur Finet. Alors...

R. Merci.

Q. [14] ... il serait prêt pour le contre-interrogatoire. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Merci, Monsieur Finet. Est-ce qu'il y a des question pour le témoin du ROEÉ de la part

d'intervenants dans la salle? Aucun? Hydro-Québec Distribution?

Me SIMON TURMEL :

Aucune question.

LA PRÉSIDENTE :

Aucune question? Maître Legault pour la Régie?

INTERROGÉ PAR Me LOUIS LEGAULT :

Q. [15] Peut-être une question, Madame la Présidente. Bonjour, Monsieur Finet. Quant à la récupération des eaux grises, comment voyez-vous la problématique du fait que je pense qu'il ne serait pas... I wouldn't be stepping out on a limb, d'affirmer que les ménages à faible revenu en milieu urbain ne sont généralement pas propriétaires des logements qu'ils habitent et cette question-là me préoccupe parce que... il y a un tiers, là, qui rentre dans l'équation qui est le propriétaire qui ne paye pas la facture d'électricité. Alors, c'est quoi son intérêt à lui d'investir alors qu'il n'en récupérerait aucun bénéfice. Alors, comment voyez-vous cette problématique-là? Comment on la contourne?

(9 h 01)

R. Ça, c'est la problématique des incitatifs partagés, je la connais. Et d'ailleurs, Hydro-Québec a

commencé à faire des percées là-dessus, là. Dans les logements, par exemple, avec les fenêtres, il me semble qu'Hydro-Québec offre déjà des mesures qui touchent l'enveloppe des bâtiments, même si ce n'est pas la propriété du locataire, là.

J'ai donné des exemples de coopératives d'habitation au début, là, parce que, elles, on s'assure que les économies restent en place, là, mais c'est certain que pour les... les personnes à faible revenu qui habitent dans des édifices, ils sont quand même responsables de la facture d'électricité, puis ils ont quand même un chauffe-eau. Et il y a moyen, tant qu'à moi, de faire, comme Hydro-Québec fait déjà en ce moment avec d'autres mesures, de prendre des ententes avec les propriétaires et de dire « on va vous installer ça. On va le raccorder directement au chauffe-eau du client et c'est le client qui va bénéficier directement des économies d'énergie. » Et à la limite, le propriétaire bénéficie d'une mesure qui augmente la valeur de son édifice.

Q. [16] Merci. C'est tout, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Legault. Monsieur Méthé. Maître Rozon.

INTERROGÉ PAR LA FORMATION

Me LOUISE ROZON :

Q. [17] Merci. J'ai seulement une question et ça concerne les systèmes à granule.

R. Hum, hum.

Q. [18] Est-ce que vous avez déjà fait un sondage auprès de la population pour connaître l'intérêt d'un tel système pour le chauffage?

M. JEAN-PIERRE FINET :

R. Moi, je n'ai jamais fait de sondage direct, mais si vous me laissez deux minutes... Dans le... vous avez l'article d'Hélène Baril dans La Presse, en bas de la première page, on dit bon...

Me FRANKLIN S. GERTLER :

C'est juste pour les fins des notes sténographiques, là, ce serait le C-ROEÉ-0018, je pense.

R. On dit :

> Parmi tous les moyens qui existent, le bois reste un des moins coûteux, selon l'Agence de l'efficacité énergétique du Québec. Depuis la crise du verglas de 1998, de nombreux foyers se sont dotés d'installations de chauffage au bois, qui sont une source importante

de contaminants dans l'atmosphère. Donc, je serais porté à dire que, oui, il y a un certain engouement. Et ensuite on dit :

> À Montréal, les autorités municipales ont l'intention de resserrer les règles d'utilisation [...]

et tout ça. Et donc, on parle justement, là, d'une subvention qui était pour l'acquisition des poêles à granule parce que ça émet très très très très très peu de particules. Donc, je dirais que, oui, il y a... Moi, en tout cas, si j'avais à parier, je dirais que, oui, les gens non seulement dans les bâtiments existants, mais même dans la nouvelle construction, seraient sûrement intéressés par une offre qui leur dirait « écoutez, là... » un peu dans la même mentalité que les appels au public, là, de restreindre en période de pointe, là « faites votre contribution à la pointe et augmenter votre autonomie au cas où il y aurait des pannes d'électricité. Nous, on va vous aider à faire l'acquisition d'un système de chauffage au granule dans la mesure où il est en biénergie. »

Moi, je vous parie que beaucoup de gens dans la nouvelle construction et beaucoup de constructeurs même l'offriraient à leurs clients en

essayant de se dire « écoutez, là, bénéficiez du tarif biénergie avec mes maisons. » Moi, je suis convaincu que ce serait un « hit ».

Q. [19] Est-ce que... l'autonomie, vous dites, bon, le Distributeur a apporté ça comme argument en disant « bien, c'est un système dont l'autonomie est relativement limitée. » Pour un système biénergie, ça prend une assurance que la deuxième source soit fiable et que le client s'efface réellement à la pointe.

R. Hum, hum.

Q. [20] Qu'est-ce que vous avez à mentionner par rapport à ça?

R. Bien, comme je disais, il y a des systèmes qui émettent jusqu'à deux cent quarante (240) livres de... de granules et... Bon. Premièrement, il y en a déjà qui existent en biénergie au Québec en mode... avec des systèmes aux granules. Je ne crois pas que ce soit un enjeu en ce moment. Je pense que, de un, donc justement le tarif à vingt-deux point quelques cents (22 ¢) c'est un fort incitatif, mais quand tu quittes la maison justement pour une semaine ou deux, tu diminues la température de la maison et donc tu vas augmenter encore là davantage ton... ton autonomie.

Si ça vous préoccupe, vous pouvez demander à Hydro-Québec aussi de l'étudier cet aspect-là et qu'ils reviennent avec des recommandations là-dessus. Dans la mesure où ça se fait déjà, je ne vois pas le problème et... Puis c'est ça. Puis quand... je ne sais pas vous, mais si... Moi, les gens que je connais qui partent en vacances justement, ils disent « bon, peux-tu garder un oeil... » puis et caetera, d'habitude on s'entraide puis ce n'est pas... ce n'est pas un problème. Comme je vous dis, ça existe déjà puis tout est... tout fait en sorte que ça devrait être respecté.

Q. [21] C'est beau. Merci, je n'ai pas d'autres questions.

R. Juste un petit complément.

Q. [22] Oui.

(9 h 10)

R. C'est comme... c'est comme si je manquais d'huile aussi dans mon réservoir de mazout ou de propane si je ne m'assure pas que mon réservoir de propane est suffisant, suffisamment rempli ou... C'est un peu... C'est la responsabilité du client, puis c'est normal. Ce n'est pas un problème majeur tant qu'à moi.

Q. [23] C'est beau. Merci beaucoup.

R. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Nous vous remercions, Monsieur Finet.

M. JEAN-PIERRE FINET :

R. Merci beaucoup.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Pas de questions en réinterrogatoire.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Pas d'autres questions, Maître Gertler. Ceci termine donc la preuve des intervenants. Nous passerions maintenant à Hydro-Québec, à savoir avez-vous une contre-preuve ou si nous procédons dès à présent avec l'argumentation?

Me SIMON TURMEL :

Bien, dans un premier temps, trois nouveaux engagements ont été déposés au SDÉ, soit les engagements 13, 15 et 32. On devrait avoir des copies papier sous peu. Puis on m'avise que maître Fraser est en route. Il devrait être là d'ici quelques minutes. Donc, peut-être demander une petite pause de quinze (15), vingt (20) minutes.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Est-ce que vous pouvez aussi peut-être vous enquérir à propos de l'engagement numéro 30?

Me SIMON TURMEL :

Oui, on fait les vérifications.

LA PRÉSIDENTE :

Ce serait peut-être difficile de conclure la preuve si on n'a pas réponse à cet engagement. Nous allons donc probablement reprendre à neuf heures trente (9 h 30). Ça devrait être suffisant. Vous informez madame la greffière si jamais maître Fraser est retardé.

Me SIMON TURMEL :

Parfait.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC FRASER :

Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur les régisseurs. Éric Fraser pour Hydro-Québec Distribution. J'ai fait circuler un plan d'argumentation que je vais parcourir avec vous aujourd'hui. Évidemment, on va le survoler. Je vais vous épargner une lecture monotone du document. Et d'ailleurs, je m'excuse, il est photocopié recto seulement. Vous savez, lorsqu'on vous parle d'efficience chez Hydro-Québec, c'est vrai, on coupe sur le support. Et puis la nouvelle

imprimante très complexe à comprendre pour les avocats. Quand nos secrétaires n'y sont pas, c'est plus difficile!

Dans un autre ordre d'idée, mais toujours en commentaire préliminaire, l'engagement 30, bien, tout comme vous, je l'attends. Et j'espère, tout comme vous, l'avoir avant midi. Mais ça va bon train. Et des dernières corrections qui lui sont apportées, il devrait être déposé cet avant-midi.

Alors, commençons, évidemment toujours par le contexte qui, cette année, on pourrait avoir l'impression qu'il se répète, et c'est toujours ma grande crainte lorsque je me prépare pour plaider, c'est, comment je peux faire pour, un, m'intéresser moi-même, parce que ça fait quand même douze ans que je fais ça, et puis comme certains me disent « oui, mais c'est toujours la même chose », et étonnamment, non, ce n'est jamais la même chose. Les dossiers se distinguent tous les uns des autres. Ils ont tous leur particularité. Évidemment, il y a des choses qui se répètent, mais c'est toujours assez étonnant de voir comment chaque dossier se distingue.

Ce qui m'amène aux trois premiers éléments que j'ai identifiés dans la mise en contexte qui

m'apparaissent fondamentaux et qui, selon moi, sont le miroir du concept de « stand alone » qu'on a réintroduit. Ça faisait longtemps que je n'avais pas, que je n'avais pas plaidé ce concept. Alors, vous voyez que les trois premiers éléments, donc : la poursuite des efforts d'efficience, la modernisation de l'entreprise; les conditions climatiques; et la faible croissance, on parle des vraies affaires.

(9 h 36)

Cette semaine ou la semaine dernière, on a vu du vrai monde. Et, là, on parle des vraies affaires. On parle de la vraie entreprise de distribution, on parle d'Hydro-Québec Distribution. Donc, évidemment, il y a une poursuite d'efforts d'efficience. Et vous avez eu, je crois, une incursion très intéressante dans ce qu'implique ce qu'est les actions d'efficience, tant par monsieur Daniel Richard, qui aime beaucoup discuter de ce projet-là qui, évidemment, est au coeur de son mandat, et aussi avec le témoignage, un peu dernière minute, vous me pardonnerez, vous nous pardonnerez, mais qui a permis une incursion en détail sur les activités, premièrement sur les activités de distribution. Parce que parfois on a

tendance à oublier que le Distributeur c'est des poteaux, c'est des fils puis c'est de l'électricité qui se rend chez les clients en temps opportun.

Donc, ça c'est un élément intéressant et c'est un élément qui devra vous guider tout au long, je crois, de votre délibéré dans ce dossier-là.

On a fait une incursion. On a présenté les efforts d'efficience et je crois que souvent on néglige l'importance de cette efficience pour l'ensemble de la clientèle. Et on néglige cela parce qu'on néglige souvent de juger le Distributeur sur ses vraies affaires, sa vraie business, et on le juge sur un paquet de choses qui, parfois, diluent toute l'importance et toute l'ampleur des actions qui sont faites pour avoir une meilleure entreprise de distribution.

Deuxième élément c'est les conditions climatiques extrêmes. Parce qu'encore là, les conditions climatiques extrêmes de l'hiver deux mille treize-deux mille quatorze (2013-2014) sont au coeur de la mission du Distributeur.

Le Distributeur doit être fiable, doit être en mesure de répondre à ce type d'événements, donc doit avoir une planification année par année qui

permette d'y répondre. Cela a été fait.

Et, par ailleurs, cela a entraîné, évidemment, un financement et je vous donne déjà un aperçu de conclusion d'une autre section. Mais c'est un financement substantiel au bénéfice de l'ensemble de la clientèle, un financement fait selon les règles de l'art, selon les règles applicables avec du « cash » et de la dette.

En fait, il s'agit d'un actif réglementaire dûment inscrit et certainement et sans conteste, quant au Distributeur, utile et nécessaire. Et là encore, on est au coeur des activités du Distributeur.

Et le troisième élément, évidemment, c'est la faible croissance qui est une réalité à laquelle le Distributeur doit faire face et qui est inévitable et qui entraîne des conséquences sur tant sa tarification que son revenu requis.

Lorsqu'on descend par la suite, je suis toujours dans la question du contexte, là on ajoute. Donc, évidemment, là c'est les éléments de contexte tout aussi importants, mais qui, à la rigueur, s'ajoutent, si on veut, aux activités pures et dures de distribution pour rencontrer les objectifs qui sont parfois plus d'intérêt public ou

qui visent à répondre à des impératifs d'intérêt public dûment exprimés en vertu de la loi.

Évidemment, je vous parle de la poursuite de la mise en service de projets de production d'énergie qui ont une incidence importante sur le coût de service, mais pour lequel le Distributeur n'y peut rien et ne peut être jugé à la lumière de ces coûts qu'il intègre conformément au cadre législatif applicable.

Évidemment, le plan budgétaire qui s'est par ailleurs incarné dans un décret de préoccupations, donc deux décrets de préoccupations qui sont des éléments externes, mais, évidemment, dont on ne peut négliger les conséquences sur l'étude du dossier.

Mais, évidemment, lorsqu'on ajoute l'ensemble de tous ces éléments, c'est-à-dire les activités de base de distribution, l'intégration d'énergies renouvelables en vertu de règlements déterminés par le gouvernement et pour des fins qui sont plus larges que la réponse stricte à la demande du Distributeur, on ne doit jamais oublier qu'en bout de ligne ces éléments sont externes et ce qu'il faut juger c'est le Distributeur et sa performance, son efficience qui entraîne des gains

à la faveur de l'ensemble de la clientèle tout en maintenant une qualité de service, et probablement permettant de supporter, de manière beaucoup plus confortable, si vous me passez l'expression, les autres objectifs d'intérêt public, dont l'intégration de l'énergie renouvelable à des fins plus large que la simple réponse à la demande. Parce qu'il ne faut jamais oublier qu'on demeure - et la preuve le démontre - un Distributeur qui a des tarifs parmi les plus compétitifs en Amérique du Nord - et ça, comme je vous le dis en introduction - tout en respectant des impératifs externes qui s'imposent à lui. Donc c'est en performant de manière... de manière exceptionnelle qu'il peut arriver à de tels résultats, si vous me permettez.

(9 h 43)

Il y a un autre élément qui a caractérisé le dossier, puis je vais m'inscrire dans la poursuite de cet élément-là, évidemment c'est la générosité de nos témoins, comme vous l'avez si bien souligné. Ce qui me permet, lorsque... Si vous me permettez, je vais revenir sur les éléments qui sont essentiels au Distributeur. Lorsque je parlais de la faible croissance, dans le dossier évidemment

tel qu'il est écrit dans mon... dans mon plan, évidemment cette faible croissance, lorsqu'on a fait la mise à jour où on a donné des informations de mise à jour pour conforter la Régie et les intervenants sur le caractère raisonnable des tarifs deux mille quinze (2015), on aura constaté que cette faible croissance entraîne des impacts sur le revenu requis, et de manière plus précise sur un térawattheure (1 TWh). Et qu'on m'informe - et là je m'inscris dans la générosité de mes témoins - qu'il serait peut-être maintenant, en fait qui est maintenant à un virgule quatre térawattheure (1,4 TWh). Donc évidemment la décroissance, dans un contexte d'année témoin projeté est toujours un élément de risque important pour le Distributeur.

Ce qui m'amène à la page 2, donc on ne s'en sort pas il y a le budget, il y a les décrets. Les décrets s'adressent à la Régie, donc la Régie doit tenir compte. Alors j'ai une section un petit... une section qui porte là-dessus et évidemment il y aura une certaine redondance compte tenu qu'il y a des sujets qui s'entrecoupent.

Alors un élément qui m'apparaît important c'est qu'évidemment nous sommes en présence de deux

décrets adoptés en vertu de l'article 49, dixième paragraphe. Il s'agit du dixième paragraphe de 11. Donc et comme la Régie le soulignait dans la décision D-2008-24 - et là j'ai omis la page, c'est la page 119 - nous sommes en tarification, nous sommes en présence, avec les décrets, d'un critère, en fait d'un élément supplémentaire. Mais comme je vous disais, c'est dix (10), c'est le dixième élément de onze (11) dont la Régie doit tenir compte dans la décision qu'elle rend.

La décision 2008-024 était la décision qui portait sur un décret, en fait c'était le décret sur l'évolution équilibrée des tarifs. Ça peut vous permettre de remettre un peu en contexte la citation qui se retrouve ici. Mais si on veut illustrer, évidemment, il s'agit d'un élément parmi d'autres éléments importants en matière de tarification qui fait en sorte que, oui, vous devez en tenir compte, mais dans le contexte de la tarification, évidemment.

Lorsqu'il s'agit du tarif de développement économique, c'est pas parce qu'il y a un décret que le tarif ne doit pas être un tarif qui respecte les règles de l'art. Et je vous soumets que c'est le cas ici.

Lorsqu'on parle de préoccupation de ménages à faible revenu il faut en tenir compte, mais évidemment à lumière de 49 dans son ensemble. Donc il faut en tenir compte, il faut des mesures qui sont efficaces pour éviter de pénaliser ou pour éviter de pénaliser indûment les autres clients de la même catégorie tarifaire qui, si on fait des investissements qui sont mal ciblés, devront assumer un coût de service plus élevé. Donc les règles de l'art doivent être respectées, on doit tenir compte du décret, mais évidemment dans une perspective de saine tarification.

Le même argument s'applique lorsqu'on parle d'efficacité énergétique. Ce n'est pas parce qu'un décret nous dit de faire de l'efficacité énergétique qu'on doit nécessairement faire de l'efficacité énergétique en y mettant des budgets plus importants. Il faut faire de l'efficacité énergétique de manière plus ciblée, de manière plus efficace. Il faut en tenir compte, mais dans le respect d'un revenu requis qui respecte les règles de l'art.

(9 h 49)

Le décret 814-2014 parle d'efficience, donc je suis à 2.2 du plan. Et on fait référence évidemment aux

efforts additionnels demandés par le gouvernement, donc le décret demande à la Régie de tenir compte. Et je vous soumets qu'à ce sujet, le Distributeur vous a fait la démonstration que les impératifs du décret sont rencontrés. On n'oublie pas que les efforts additionnels pour deux mille quatorze-quinze (2014-15) sont de cent cinquante millions (150 M) et soixante-cinq millions (65 M) pour deux mille quinze-seize (2015-16). Évidemment, c'est un effort qui est collectif, il ne faut pas croire que ça sera le Distributeur qui réalisera tout ça. Donc et ça porte sur toutes les divisions, il y aura un effort du Producteur, ça va de soi.

Effort du Producteur qu'on voit, qui est décliné, qui a été mis en preuve, je suis à la page 3. Et en ce qui concerne les questions de masse salariale, je suis au deuxième point, ou au deuxième paragraphe, si vous voulez, de la page 3, il a été démontré que oui, le Distributeur répondait précisément à la question du gel de la masse salariale et je fais référence au tableau 1 de la pièce HQD-8, Document 2.

Lorsqu'on fait une lecture deux mille treize (2013) sur deux mille quinze (2015) et qu'on retire les effets des comptes d'écart, on réalise

qu'il y a eu une diminution de la masse salariale qui passe de sept cent vingt-neuf millions (729 M) à sept cent cinq (705). Évidemment les comptes d'écart et les coûts de retraite.

Évidemment, il y a un effet, et là, il faut que je pèse mes mots, il y a un effet important du cadre qui s'applique au Distributeur. Je n'ai pas parlé de la Loi 28 dans mon contexte, mais je crois que la raison pour laquelle nous l'avons abordée brièvement, c'était évidemment pour dire que même s'il y avait un projet de loi, il n'y avait pas d'incidence sur le dossier du Distributeur. Le revenu requis demeurait le même.

Par contre, évidemment, il y a une incidence s'il y a adoption, compte tenu de l'incidence sur le mécanisme de partage. Et évidemment, les gains qui sont réalisés par le Distributeur en deux mille quatorze (2014) ne pourront pas être partagés, si la loi est adoptée, puisqu'elle a un effet d'application rétroactive que je ne qualifierai pas, mais je m'en tiens au fait, si la loi est adoptée, les efforts d'efficience du Distributeur, qui normalement, auraient été partagés, ne le seront pas. Et ça, ce n'est pas la faute du Distributeur. Ça peut

entraîner une méfiance accrue, mais il ne faut pas oublier que si le contexte était demeuré le même ou demeurera le même, toute cette efficience, que de toute façon est toujours remise aux clients l'année suivante, bien évidemment, ne fera pas l'objet du partage ici.

Donc, le soixante-sept millions (67 M) qui est apparu du 10-2 ne sera pas partagé, mais par contre, il y a une chose qui est sûre, c'est que le soixante-sept millions (67 M) du 10-2 se retrouvera dans le coût de service deux mille seize (2016) et les clients en profiteront. Donc, rien n'est vain, rien n'est perdu. Ces efforts constants et palpables vont être retournés aux clients.

Vous aurez constaté que j'ai fait une inversion ici dans mes propos si on suit le plan à la lettre, mais je ne vous recommande pas de suivre le plan à la lettre, c'est... il est possible que je... que je m'éloigne parfois.

(9 H 54)

Ménages à faible revenu, donc là, on est à l'autre préoccupation dont vous devez tenir compte. Alors, ménages à faible revenu, il y a, évidemment, toute la question de l'interprétation, de l'étendu des décrets, jusqu'où on doit aller, devient importante

lorsqu'on aborde ici des préoccupations qui peuvent entraîner des augmentations de coûts de service ou entraîner des actes de tarification qui peuvent avoir des effets qui vont au-delà de la simple préoccupation. Mais ce que la preuve démontre, c'est que le Distributeur est en mesure de vous faire la démonstration que son dossier et ses actions permettent de tenir compte de cette préoccupation, tout en ne créant pas d'effet non désiré quant aux revenus requis ou quant aux autres consommateurs d'une même classe tarifaire.

Le Distributeur vous présente une stratégie en trois aXes. évidemment, c'est une stratégie qui est en continuité parce que ce sont des choses que le Distributeur fait déjà et qu'il fera mieux et qu'il perfectionnera. On parle évidemment des ententes de paiements pour les clients MFR, on parle du PGEÉ et on parle d'une harmonisation des services pour les clients MFR.

Donc, il s'agit de cibler, d'avoir des formules qui sont adaptées, qui permettent de cibler les clients qui ont vraiment besoin d'une aide supplémentaire pour payer la facture plutôt qu'une formule plus générale de tarification qui pourrait entraîner des effets - et j'y reviendrai

plus tard mais - qui vont à l'encontre de l'objectif voulu.

Si on regarde Les ententes de paiements, et comme je vous disais, c'est une activité dans laquelle le Distributeur est proactif, et si on regarde déjà en deux mille quatorze (2014), il y avait quand même des budgets importants de vingt-cinq virgule huit millions (25,8 M) qui ont permis de doubler le nombre d'ententes, donc qui ont permis d'atteindre deux fois plus de clients... de ménages à faible revenu. Le Distributeur a simplifié la validation, a simplifié ses entrevues et, c'est intéressant, parce que la simplification des entrevues répond quand même à des préoccupations qui ont été exprimées par des gens qui s'y connaissent, qui travaillent dans les ACEF; évidemment, les questions d'appels... mécanisation des appels d'accompagnement, puis introduction de l'entente passerelle.

À cela s'ajoute l'introduction de la notion du taux d'effort qui, évidemment, va chercher une tranche encore plus ciblée des ménages à faible revenu et va chercher un incitatif supplémentaire ou, en fait, une mesure supplémentaire afin de les soutenir dans le paiement de la facture

énergétique.

(9 H 54)

Donc, il y a là une volonté, il y a là une mesure concrète qui s'ajoute à l'ensemble d'un panier que le Distributeur offre déjà en matière d'ententes de paiements aux clients à faible revenu.

(9 h 58)

Ce qui m'amène évidemment à l'élément d'interprétation.

Il faut faire attention de ne pas... de ne pas étouffer la flexibilité ou même la créativité, à la rigueur. Et là je fais référence aux demandes de codification.

Ce que vous avez en preuve, c'est un Distributeur qui est proactif à l'égard des ménages à faible revenu. Ce que vous avez en preuve également, c'est que le Distributeur est flexible en matière d'entente lorsque le client n'est pas à faible revenu. Et je crois que cette flexibilité demeure nécessaire parce que l'objectif ultime ici n'est pas de faire une entente, et là je suis à l'extérieur des clients à faible revenu, mais l'objectif ultime, c'est d'éviter l'endettement.

Le Distributeur ne rend service à personne s'il est laxiste dans sa gestion des mauvaises

créances et certainement pas aux gens qui, bien qu'ils ont certaines difficultés, seraient en mesure de payer la facture d'électricité, et l'empilement de factures ne fait que créer une dette et, ça, ça ne règle pas la situation, d'où notre position à une codification plus détaillée des ententes.

D'ailleurs, il faut se comprendre. Les conditions de service parlent d'ententes. Et là je ne me souviens plus des articles exactement, mais les conditions de service parlent d'ententes dans certaines circonstances dont où le Distributeur peut prendre des ententes, mais la codification plus détaillée pourrait tuer, dans le fond, toute cette flexibilité des outils qui sont à la disposition du Distributeur, et là je parle évidemment de sa capacité de négocier adéquatement une entente et aussi des frais d'administration.

Ce que la preuve vous démontre, c'est que les frais d'administration sont de nature dissuasive. Donc, le consommateur a tout intérêt à payer rapidement s'il veut éviter l'application des frais d'administration.

Dépense de mauvaises créances, elle est importante, elle est de l'ordre de cent millions

(100 M$) pour l'année témoin deux mille quatorze (2014) et, en ce sens, lorsqu'on doit tenir compte de la préoccupation faible revenu, le Distributeur est d'opinion, je crois qu'il vous en a fait la démonstration, qu'il faut être ciblé, qu'il faut avoir des mesures qui touchent les personnes qui étaient ciblées par le décret et faire attention à des mesures plus larges qui lui enlèveraient une capacité, une flexibilité dans la gestion des mauvaises créances.

Évidemment, il y a toute une question qui n'a pas été abordée ici sur l'étendue d'une compétence en matière de codification d'ententes de paiement. Je serais très mal placé pour vous dire que vous n'avez pas la compétence de codifier l'obligation du Distributeur de prendre une entente de paiement puisque c'est moi qui ai plaidé ça pour les associations de consommateurs en deux mille un (2001), donc je ne voudrais pas me contredire.

Mais, il y a une nuance entre la codification du fait que le Distributeur, avant d'interrompre, doit offrir une entente de paiement. Donc, on se situe dans le coeur des conditions de service donc « je te retire le service, mais avant de te retirer le service, j'ai cette... j'ai cette

avenue-là. » Il y a une nuance entre cette capacité d'introduire cette condition de service et le détail de cette entente-là. Voyez-vous? Il y a la condition de service « j'offre une entente », mais lorsqu'il s'agit de dire que l'entente doit être de tant selon le revenu, l'entente doit être... doit s'étaler sur un X nombre de mois, là on tombe, et je prends mon chapeau procureur d'un distributeur, on tombe dans le détail, on tombe dans la gestion et on s'éloigne peut-être de la fixation d'une condition de service. Mais, mon propos était de vous dire que si vous aviez une tentation d'aller vers une telle codification, je crois que définitivement un débat doit avoir lieu sur l'étendue d'une telle réglementation.

(10 h 02)

Ce qui m'amène... Pardon. Ce qui m'amène... Et là, Madame la Présidente, je vous rassure parce que vous savez, vous m'avez entendu quelquefois, mais peut-être que maître Rozon le sait encore plus que plus les pages avancent, plus ça va vite. Donc, ça fait une demi-heure, page 5. Bien non, je suis dans mes temps en fait. Il n'y a pas de problème.

Nous en sommes à la page 5 où un plan global d'efficacité énergétique. Encore une fois,

bien, je vais être bref. Ici, on est dans la même philosophie que les MFR. Évidemment, et je crois que, si je vais lire le Décret. Non, le Décret n'est pas... Je réfléchissais à voix haute. Pardonnez-moi.

Nous sommes dans la même philosophie que ce que je viens de plaider pour la question des MFR. Oui, on doit en tenir compte. Et, de manière plus particulière, le Distributeur en tient compte pour les ménages à faible revenu, donc il ajoute, en fait, à son offre en ce qui concerne les ménages à faible revenu et il continue à prioriser l'efficacité énergétique. Et ça, il y a une section du plan qui sera là-dessus, je n'y reviendrai pas, je ne m'y attarderai pas très longtemps.

Mais l'idée étant ici d'investir judicieusement compte tenu de la situation de surplus évident, évidemment. On veut faire de l'efficacité énergétique, mais je crois que ce qui apparaît des dossiers du Distributeur depuis quelques années est la solution est la philosophie d'application de mesures d'efficacité énergétique qui répond au Décret, tout en répondant à l'article 49. C'est-à-dire d'avoir des mesures qui sont moins coûteuses mais tout aussi efficaces, avec plus de

pérennité.

Évidemment, je ne passerai pas sous silence les discussions qui ont été amorcées avec le Bureau d'efficacité énergétique afin, évidemment, de mieux arrimer les interventions du Distributeur pour proposer une offre plus complète et mieux intégrée. Évidemment, je suis plus particulièrement sur la question des faibles revenus.

Dernier élément 2.3.4, l'harmonisation des services, toujours pour les faibles revenus. Je ne m'y attarde pas, évidemment, ça apparaît de la preuve. Le Distributeur envisage mettre en place une espèce de centre qui pourra centraliser ces questions-là et qui pourra permettre d'accompagner et d'offrir une information complète sur l'ensemble des services qui sont offerts.

Ce qui m'amène au dernier élément de cette section, je crois. C'est l'autre proposition à l'effet d'ajouter, en fait d'implanter une mesure de tarification pour répondre à la préoccupation du Décret d'ajouter une troisième tranche.

Je vous l'ai déjà dit, je me répète un peu, il n'y a pas lieu, selon le Distributeur, d'aller vers une telle solution. Et vous vous souviendrez que déjà dans la décision D-2009-16, où il

s'agissait de la stratégie de hausser deux fois plus la deuxième tranche que la première tranche, avait été entérinée comme une mesure qui, et encore là rien n'est parfait, porte moins atteinte aux ménages à faible revenu.

Et s'il fallait aller vers une solution d'une nouvelle tarification sur ces sujets, bien, évidemment, il y aura des réunions qui se tiendront le printemps prochain.

Et, selon le Distributeur, il n'y a pas de démonstration probante qu'une troisième tranche permettrait d'aborder l'enjeu des ménages à faible revenu eu égard au paiement de la facture d'électricité.

Je passe au principe réglementaire et vous aurez constaté que le dernier paragraphe avant la section 3 aurait dû plutôt se retrouver à la fin de la section 2.3.2. Mais ce n'est pas très grave. Je l'ai plaidé. Il ne jure pas non plus avec l'ensemble de la section.

Alors le compte de « pass-on ». Bon, je n'ai pas beaucoup d'éléments à plaider sur le compte de « pass-on ». La proposition du Distributeur elle est claire, elle est arrimée sur le fonctionnement du compte de nivellement. Je

crois que monsieur Daniel Richard en a témoigné.

(10 h 08)

Ce qu'il y a derrière cette proposition c'est évidemment face à l'ampleur du compte, face à son impact sur l'année on vous demande un étalement, donc un amortissement de ces soldes qui est similaire à ce qu'on fait déjà pour le compte de nivellement climatique. Donc deux comptes qui visent à répondre au même problème des aléas climatiques, mais pour différentes rubriques de coûts. C'est essentiellement la proposition.

Évidemment - et je suis à la page 7 - le Distributeur a montré une ouverture. Il a montré une ouverture à différents scénarios qui permettraient de répondre à la même préoccupation fondamentale de ne pas déverser dans le coût de service ces soldes-là dès cette année. Et là je vous en fais mention dans le haut de la page 7. Des versements à titre exceptionnel de l'écart créditeur du compte sur le Bureau d'efficacité. Et évidemment un versement aussi exceptionnel aux revenus requis deux mille seize... deux mille quinze (2015), pardon, du solde du compte de nivellement deux mille quatorze (2014).

Donc le Distributeur... la proposition est

sur la table, le Distributeur est ouvert à différentes avenues. Là où ça devient plus compliqué c'est à 3.2. C'est à 3.2. Lorsqu'il s'agit de la rémunération des comptes d'écarts.

La rémunération des comptes d'écarts selon le coût moyen pondéré du capital, ça existe depuis que je représente le Distributeur. Et je vous disais que ça faisait longtemps! Donc depuis la décision D-2003-93, tous les comptes de frais reportés sont rémunérés au coût moyen du capital.

Par ailleurs, la preuve vous démontre également qu'il s'agit d'une pratique qui est reconnue par un bon nombre de régulateurs. Évidemment, je ne vais pas faire comme si ça n'existait pas, mais un peu. Les gens vont vous citer les deux mêmes décisions de l'Ontario et de BC, décision qui est par ailleurs en révision. Pour vous dire que vous pouvez faire autre chose. Soit.

Mais il y a une chose qui est évidente, c'est que depuis deux mille trois (2003) tous les comptes du Distributeur sont rémunérés au coût moyen du capital. Et toutes les décisions de financement du Distributeur sont faites à la lumière de cette pratique réglementaire. Pratique réglementaire qui est conforme aux décisions de la

Régie, conforme à ses précédentes décisions, mais qui est aussi conforme à une pratique reconnue, on s'entend, là. Les décisions qu'on va vous plaider et qu'on vous a déjà plaidées, elles sont minoritaires en termes de nombre.

Par ailleurs, le coût moyen du capital reflète une réalité. Il reflète la gestion intégrée de la dette et il reflète la structure du capital du Distributeur. Lorsqu'il a été question d'un établissement de coût de dette théorique, « stand alone », cette proposition a été rejetée. La Régie a déjà reconnu que le coût intégré de la dette était le meilleur estimateur de la dette du Distributeur. A été rejetée une fois et cela a été entériné, ma foi, par toutes les décisions sur tous les comptes d'écarts du Distributeur.

Pourquoi? Bien parce que le financement ou le coût de la dette intégrée représente et procure plusieurs avantages au Distributeur et évidemment, par voie de conséquence, aux consommateurs. Je vous fais une liste ici, évidemment accès à des conditions de marché avantageuses, économie d'échelle, plus grande liquidité de titres.

(10 h 12)

Évidemment, apport avantageux des dettes non

réglementées dans les coûts de financement, ce qui évidemment on pourrait dire qu'aujourd'hui c'est la théorie de la solidarité entre les divisions. On pourrait vous dire aujourd'hui que les taux sont bas, bien soit, les besoins de financement du Transporteur - et ils sont importants - et les besoins de financement du Producteur - et ils sont importants - qui seront tous faits aujourd'hui à des taux très bas qui permettront au Distributeur de profiter d'un taux bas puisque cela fera réduire le coût intégré de sa dette.

Je suis à la page 8. Évidemment, je réfère ici, lorsque je parle des avantages de la dette, beaucoup au témoignage de monsieur Éric Maillé. Et je vous cite les passages des notes sténographiques.

Ce qui est aussi apparu de la preuve, c'est qu'en deux mille quinze (2015), Hydro-Québec a financé le solde net des comptes d'écarts. Il a fait ça selon les principes reconnus par la Régie. Un financement évidemment intégré, qui a eu pour effet de faire baisser la dette du Distributeur à six virgule cinq cent onze (6,511). Bien, évidemment avec une révision à la baisse telle qu'elle apparaît de HQD-4, Document 3.3.

C'est un financement réalisé avec du capital et de la dette conformément aux principes réglementaires en vigueur, donc conformément aux principes de la gestion de la dette intégrée. Et comme je vous disais déjà en introduction, il s'agit d'un actif réglementaire qui est nécessaire et utile pour rendre service aux clients.

Et, là, l'expert Booth pourra dire ce qu'il voudra, ce n'est pas vrai qu'un compte de frais reportés qui s'élève à plus de trois cents millions (300 M$), qui est financé pour livrer de l'électricité n'est pas un actif utile et nécessaire. D'ailleurs, lorsque dans sa présentation il vous cite, présentation que vous retrouvez à AQCIE-31, toujours intéressant parce que monsieur Booth commence souvent avec du droit, donc quand les dossiers sont intenses comme cette année, ça nous permet de... ça nous raccourcit la tâche. Il cite le juge Lamont dans Northwestern qui est une décision de principe de la Cour suprême du Canada, mil neuf cent vingt-neuf (1929).

Et vous irez voir la citation qu'il utilise. Et c'est très intéressant, parce que nulle part... en fait, ça concourt à l'interprétation que j'en fais à l'effet que ce qui est important, ce

n'est pas nécessairement la nature de l'actif, c'est qu'il y ait du capital qui est investi dans l'entreprise et pour rendre le service. Et, là, je vais vous la relire.

> That the company will be allowed as large a return on the capital invested...

donc, ici, il y a eu du capital investi,

> ... in the enterprise...

ça n'a pas été investi chez le voisin, ça a été investi pour le Distributeur,

> ... as it would receive if it were investing the same amount in other securities possessing an attractiveness, stability and certainty equal to that of the company's enterprise.

Aucune mention sur le fait que certains actifs, ici on parle d'actifs réglementaires, seraient exclus du traitement d'une rémunération sur le capital. Même chose lorsqu'on cite à la diapo 4 de la page 2 de sa présentation une décision de l'Alberta où on fait une description des actifs qui ne doivent pas faire l'objet d'une rémunération. Et encore une fois je vous cite :

> These assets may include obsolete property, property to be abandoned, overdeveloped property and facilities for future needs, and property used for non-utility purposes and surplus land. These are examples of property that the Commission may exclude from rate base that the Alberta Court of Appeal has identified [...].

Et je vous épargne la suite. Nulle part ne parle-t-on ici d'actifs qui ressemblent de près ou de loin à un investissement directement lié à rendre le service. Nulle part.

(10 h 18)

Ce qui m'amène à ma conclusion sur le sujet. Mais ça, je peux vous dire que je crois que l'engagement numéro 30 ne me contredira pas.

Hydro-Québec a posé des gestes sur la base du cadre applicable. Revenir en arrière pose un sérieux problème en termes d'équité. Évidemment, revenir en arrière en sortant de la dette déjà achetée, ça veut dire la question du double comptage, ça veut dire agir sur la dette du Distributeur, mais aussi sur la dette du Transporteur et sur les activités non réglementées.

Donc, ça soulève des problèmes d'équité, ça soulève des problèmes de stabilité, et évidemment, il y a une question de réglementation rétroactive puisque le Distributeur a pris sa décision conformément au cadre applicable.

Évidemment, on peut comprendre que la Régie soit appelée par l'appel de la sirène, ici étant ce qui sera plaidé par l'AQCIE, compte tenu... mais il faut toujours prendre garde aux mesures opportunistes, évidemment. Parce qu'évidemment, l'appel de la sirène, ici, écoutez, financement de court terme, les taux seront ridiculement bas, donc on vous donne le financement de court terme. Évidemment, les arguments opportunistes, c'est intéressant lorsque c'est opportun, mais le jour où ça sera le contraire, il y a aura une hausse des taux, bien il faut s'assurer que la règle qu'on a mise en place soit tout aussi favorable.

Donc, si on perd l'avantage du coût de la dette intégrée, bien on va le perdre lorsque la situation se renversera. Mais comme je vous le disais, nous sommes tout à fait conscients que c'est une avenue qui premièrement, a été présentée, qui est appuyée de certaines décisions, mais que si vous deviez envisager un tel scénario, bien il y a

du travail à faire. Et évidemment, il s'agirait d'envisager un tel scénario dans une perspective prospective de manière à ce que le Distributeur prendra ses décisions, Distributeur et évidemment, l'entreprise intégrée puisqu'il s'agit du coût de la dette intégrée.

Donc, il faudra examiner l'ensemble des éléments, et là, je vous réfère à la preuve de monsieur Maillé et des conséquences pour mettre en place une mesure qui elle, sera prospective.

Section 4. Évidemment on est sur le coût de distribution que je démarre toujours avec la section « Efficience » qui, comme je le disais en introduction, constitue l'élément le plus important, souvent l'élément le moins discuté. C'est bien, cette année, on en a discuté plus, notamment avec l'ajout d'un témoin sur ces enjeux-là. Le grand message, le Distributeur réussit à livrer des gains d'efficience récurrents, substantiels, maintient la qualité de son service et malgré tout ça, il est capable d'intégrer des sommes importantes d'énergie renouvelable et c'est ça qui est intéressant dans le présent dossier, c'est que le Distributeur arrive à performer dans ses activités de base et il arrive à intégrer des

décisions d'intérêt public de la meilleure manière possible pour l'ensemble de la clientèle.

Je vous ai à la page, et je vous épargne la lecture, mais il m'apparaissait important de réitérer ce qui se fait par opposition à ne parler de ce qui ne se fait pas. Et j'ai repris ici une partie des activités prévues en deux mille quinze (2015) en matière d'efficience liées aux activités de distribution et liées aux activités de service à la clientèle. C'est important de garder ça à l'esprit, notamment lorsqu'on sort de deux semaines d'audience où dans le fond, il y a quand même quinze (15) intervenants qui viennent faire des reproches au Distributeur. Il faut revenir à l'essentiel, il y a quand même beaucoup d'actions qui sont mises en place et des gains d'efficience, ça ne vient pas tout seul, ça vient avec des actions concrètes et des mesures.

(10 h 23)

Ce qui est intéressant encore plus, c'est que ça vient avec des résultats. Et les résultats, je vous en ai déjà parlé. Ce sont des chiffres qui ont tourné. Mais quand même, hein, pour deux mille quinze (2015), on anticipe des gains totalisant, depuis les mesures, trois cent vingt-deux millions

(322 M$), lorsqu'on fait le total des gains d'efficience du Distributeur, depuis deux mille huit (2008).

Tous les indicateurs affichent une croissance inférieure à l'inflation, témoignant encore des bons résultats du Distributeur.

Et évidemment tout ça est fait dans un souci, comme je l'ai déjà dit, de qualité du service. Mais évidemment ça ne se fait pas toujours sans heurts, et on l'a vu dans le présent dossier, notamment avec l'espèce de... la preuve de l'APCHQ sur le délai moyen de raccordement, l'indicateur et Hydro-Québec.

Donc, on a vu ici que, par le témoignage de Denis-Pierre Simard, ce qui est intéressant, c'est qu'on a vu que l'amélioration des façons de faire ne sont pas nécessairement perçues de manière positive tout de suite. Il y a des améliorations, lorsqu'on parle d'uniformisation du service, évidemment lorsque vous êtes dans les régions où le service était plus particularisé, donc les priorités n'étaient pas nécessairement les mêmes partout. Il peut y avoir un chambardement qui entraîne une certaine insatisfaction.

Par contre, ce que la preuve vous démontre,

c'est que ces insatisfactions devraient se résorber, notamment à la lumière de l'implantation de processus qui sont uniformes et qui visent, en bout de ligne, de par leur nature même à offrir un meilleur service à la clientèle.

Et aussi qu'est-ce qu'on a appris dans le cadre de cette preuve, c'est que les efforts d'efficience ne sont pas faits au détriment des activités de base du Distributeur. Et je fais référence notamment au témoignage de monsieur Simard mais aussi au témoignage de madame Desmarais, et en réponse à une question du banc, sur l'importance qu'accordait l'entreprise sur les métiers-lignes notamment. Et je vais revenir, et pardonnez-moi l'anglicisme, mais je trouve que ça sonne trop bien, sur la vraie business du Distributeur, donc les poteaux, les fils. Je crois que dans le témoignage de madame Desmarais, il est assez clair que monsieur Richard accordait une importance importante sur ces éléments-là. Et évidemment, c'est le support qui en souffre ou, comme on dit, les maux nécessaires. Qui permettent de réaliser des activités plus efficientes, mais tout en maintenant la force de travail qui est vraiment importante, celle qui permet de livrer,

celle qui permet de livrer de manière fiable.

Voyez-vous les activités de support, c'est des personnes comme moi. En fait, pas mal tout le monde qui est ici. Ah, il n'y a personne qui monte dans des poteaux ici. Mais évidemment ce n'est pas parce qu'on ne fait pas un travail important. Mais par les temps qui courent, il faut faire attention.

Alors, ce qui me permet de terminer sur efficience. Et, là, vous constatez que cette section 4, je vous présente à 4.1 ce qu'on fait. À 4.2, je vous présente les résultats qui sont obtenus. Et à 4.3, grâce à la générosité de notre président, je peux même vous faire la démonstration que, malgré tout cela, malgré une efficience qui, malheureusement, ne passera pas par le mécanisme de partage, les tarifs deux mille quinze (2015) sont justes et raisonnables.

Et il ne faut pas oublier, évidemment, on peut faire une analyse ligne par ligne, et je ne peux pas vous en empêcher, mais la démonstration qui a été faite sur évidemment la réduction des ventes fait en sorte que vous avez au dossier, au dossier vous avez un térawattheure (1 TWh), évidemment je me suis allongé le cou parce que je voulais être solidaire avec mes témoins sur la

générosité de l'information en vous disant que c'était à un point quatre (1,4), mais peu importe, ce qu'il y a en preuve c'est un térawattheure (1 TWh), on arrive avec un défavorable sept millions (7 M$). Mais, ça, ça se retrouve notamment à HQD-17, Document 1, page 14.

(10 h 26)

Vous avez là la démonstration que malgré la performance accrue en deux mille quatorze (2014), les tarifs deux mille quinze (2015) sont raisonnables puisque les tarifs deux mille quinze (2015) - et on s'entend que le défavorable est à plus... il était à sept millions (7 M$), mais il est probablement... on peut faire une règle du pouce puis être à environ treize millions (13 M$), vous avez là la démonstration que les tarifs sont raisonnables et permettent de rencontrer le coût de service et c'est pas banal.

La formule paramétrique et les prestations de travail. Écoutez, je vais vous laisser en prendre connaissance, mais je crois que ce qui... ce qui apparaît évident ici, c'est que le Distributeur a fait la démonstration que l'application de la formule introduisait un biais dans l'application de la formulaire. En fait, les

prestations de travail introduisaient un biais notamment dans la répartition des charges et des investissements. Et je ne crois pas qu'il soit opportun, lorsqu'une telle démonstration est faite, de maintenir une formule qui introduit un biais qui introduit un biais dans... qui ne reflète pas la planification du Distributeur et qui introduit également un biais sur les prévisions d'investissement. Non, non, sur les prévisions, mais... oui, sur les prévisions d'investissement.

Donc, à la lumière de cette preuve, et je vous épargne les détails, mais il m'apparaît incontournable qu'on accepte la demande du Distributeur.

Évidemment, il y a des gens qui vont, je crois, à la FCEI qui plaident sur la peut-être trop large définition qui est donnée. Bien, écoutez, à ce moment-là il n'y a pas... ce n'est pas parce que la définition de l'exclusion ou la rubrique sous laquelle nous demandons d'exclure les prestations de travail pourrait éventuellement être interprétée largement qu'il faut refuser la demande de traitement spécifique pour les prestations de travail. Je vous soumets que ce qui est devant vous, c'est non pas la définition qui sera utilisée

à l'avenir, mais beaucoup plus l'exclusion des prestations de travail.

Concernant les Îles-de-la-Madeleine, encore une fois, le dossier est assez complet là-dessus. Ce que je pourrais ajouter, c'est qu'évidemment devant un coût exceptionnel, occasionné par les activités de transport de combustible, le Distributeur propose ou, en fait, va capter ses coûts via le compte de frais reportés qui est approprié, donc évidemment le compte de frais reportés sur les coûts des combustibles.

Indicateur de performance. Encore une fois, je serai bref et je vais m'attarder notamment... Le Distributeur demandait le retrait de deux indicateurs, donc évidemment le taux de relève de compteurs qui nous apparaît d'une évidence compte tenu de l'implantation des compteurs... Ils changent de nom à chaque six mois, j'allais dire « compteurs intelligents », mais qui serait plus approprié pour un joueur de hockey, mais... c'est les compteurs de nouvelle génération.

LA PRÉSIDENTE :

Nouvelle génération.

Me ÉRIC FRASER :

C'est les compteurs de nouvelle génération, c'est

ça. Mais, la nouvelle génération ne reste jamais nouvelle très longtemps, donc...

Évidemment, l'autre indicateur dont on demandait le retrait, c'est le taux de réalisation des demandes d'alimentation dans les délais convenus. On aura compris pourquoi on demande le retrait, d'ailleurs, vous avez eu un témoignage à l'effet qu'on ne l'utilise même pas à l'interne et qu'on aimerait substituer ça par des... des indicateurs dont notamment celui sur le taux de respect global des interruptions planifiées, le TRIP, un acronyme évocateur, qui, lui, ce qui apparaît de la preuve, est très utilisé par les opérateurs du réseau. Donc, évidemment notre suggestion, c'est ce qui est utilisé par les opérateurs du réseau devrait fortement intéresser la Régie et c'était un petit peu l'argument qu'on se faisait ou, en fait, la réflexion qu'on se faisait lorsqu'on l'a proposé.

(10h 31)

Et, évidemment, - c'est drôle je n'en ai pas parlé, bien qu'il s'agissait d'une caractéristique particulière du dossier - la grande ouverture du Distributeur à s'entretenir avec les intervenants sur d'autres indicateurs. C'est ma dernière phrase

de la section. Qu'évidemment, le Distributeur est prêt à rencontrer les intervenants au sujet des indicateurs pour arriver ici avec des choses qui fassent l'unanimité, tant que ça répond aux besoins du Distributeur et de la Régie.

Prévision de la demande. Écoutez, bel exemple d'allégement réglementaire. Il y a eu une séance d'information qui, nous croyons, a permis de préciser ou d'éclairer les gens quant à cette nouvelle méthode, qui n'est plus très nouvelle. Donc, aujourd'hui on est rendu au deuxième dossier tarifaire. Il y a eu un plan là-dessus. D'ailleurs, une séance d'information qui faisait aussi suite au plan où la prévision a été présentée.

Il y a une démonstration qui a été faite quant à la rigueur, la solidité de la nouvelle méthodologie. Et, évidemment, c'est l'avenir qui va nous permettre, là, à chaque année de suivre sa performance.

Sur les questions de normalisation, moi, je ne comprends toujours pas pourquoi on débat de ça dans la mesure où, à partir du moment où le Distributeur intègre toujours les nouvelles données, ça lui permet d'avoir toujours une normale qui est la plus à jour. Mais, bon, je ne suis pas

un prévisionniste.

On tombe aux approvisionnements. Et là, il y a juste une phrase. Évidemment, c'est une année tranquille. C'est une année de plans. C'est une année où il y a eu beaucoup de décisions en approvisionnements et c'est pour ça qu'on en discute peu. Mais c'était sans compter sur le témoignage de monsieur Raymond qui est quand même une source d'inspiration pour la plaidoirie.

Donc, je ne devais pas parler beaucoup, mais je vais parler un petit peu plus. Mais là, je vois que j'ai encore un peu de temps, Madame la Présidente, donc je vais aborder les questions relatives aux approvisionnements.

Sous l'angle de l'AHQ-ARQ surtout, ils ont été les plus actifs sur ce sujet, bien que je demeure convaincu que ça devait être une année tranquille.

Alors suivant la preuve, et notamment la preuve qui a été faite testimoniale hier, le Distributeur aurait dû, en deux mille treize-deux mille quatorze (2013-2014), et devrait, avec les yeux d'aujourd'hui, rappeler davantage, rappeler de l'énergie.

Ça, je vous soumets que c'est un argument

lorsqu'on le fait aujourd'hui, avec les yeux d'aujourd'hui, ça s'appelle être gérant d'estrade, soit dit respectueusement. Ça s'appelle être gérant d'estrade parce qu'on se place après le fait et on dit qu'est-ce qui aurait dû être fait puis ça aurait été tellement mieux si ça avait fait comme ça.

Or, la prévision énergétique c'est tout le contraire. Pour le rappel d'énergie, je vous soumets que, lorsque le Distributeur a des besoins fermes parce que les conventions d'énergie différée, pour rappeler on doit identifier des besoins fermes, bien, à la date convenue, donc le quinze (15) septembre, le Distributeur fait ses rappels. Et c'est en preuve, le Distributeur a fait des rappels en prévision de besoins fermes d'hiver.

Si ces besoins fermes se présentent après la date du quinze (15) septembre, bien écoutez, c'est facile de le dire après les faits, c'est facile de le dire lorsqu'on a accès à une mise à jour novembre et qu'on témoigne au début décembre. Mais lorsqu'on est en septembre, on n'a pas accès à la même information.

Donc, la réponse est simple. Lorsqu'il s'agit de rappel, il doit, en vertu des conventions

et tel qu'il a été reconnu dans l'application des conventions, ça prend des besoins fermes et le Distributeur fait des rappels. Évidemment, dans le contexte de sa planification, donc en respectant les dates butoirs.

Toujours dans la rubrique « Argument de gérant d'estrade ». L'AHQ-ARQ nous dit qu'on est plus long en puissance, plus long en puissance ça veut dire qu'on en a un petit peu trop, en vue du prochain hiver. Et ils ont tout à fait raison.

(10 h 37)

Ils ont tout à fait raison, lorsqu'on est assis là au mois de décembre, qu'on a accès à une prévision révisée qui nous dit qu'effectivement il y a une baisse de la demande, c'est facile, ça. Mais la prévision énergétique ça ne se fait pas comme ça.

La prévision énergétique il y a un ensemble d'éléments, on doit prévoir avant les faits. Et je vous en nomme certains. On doit aller chercher l'interruptible avant le premier (1er) novembre, donc on doit faire nos offres en octobre, trente (30) jours pour y répondre. On doit planifier nos appels d'offres et je vous soumets que l'appel d'offres qui a été planifié cette année a été planifié en... a été réalisé en mai. Et c'était une

bonne stratégie de le faire en mai, étant donné le contexte... le contexte relatif à la puissance dans le nord-est et à l'accès limité du Distributeur à de la puissance hors de sa zone de contrôle.

Donc, le Distributeur a une obligation de fiabilité d'abord et avant tout. Il ne peut présenter un bilan d'énergie déficitaire et il doit prendre les mesures en temps opportun pour s'assurer de rencontrer son bilan en puissance.

Ce qui m'amène à l'autre conclusion à l'effet que le Distributeur aurait accès à six mille mégawatts (6000 MW) sur les marchés externes, qui a été dite hier. Et là je vais faire un argument d'avocat et on pourra le commenter, là, mais je ne comprends pas, après l'étude du plan, la réouverture d'enquête et l'adoption des nouvelles modalités pour l'électricité interruptible... Et je vous soumets qu'à l'occasion de ces trois dossiers le Distributeur a fait une démonstration sur les indisponibilités ou sur sa difficulté d'accès aux marchés limitrophes dans ces trois dossiers, les trois dossiers où on a des décisions qui reconnaissent, soit implicitement ou explicitement, mais... L'interruptible, on a obtenu une amélioration des conditions à la lumière de ça, on

a obtenu une décision dans le plan pour un appel d'offres sur la base, en partie, de ces informations-là. Et on a présenté un bilan en puissance dans le plan d'approvisionnement.

Donc, je vous soumets qu'au meilleur des cas, oui, le Distributeur peut avoir accès, dans le meilleur des cas, à trois mille mégawatts (3000 MW), mais encore en termes de puissance c'est, tel qu'il apparaît à la preuve, seulement onze cents mégawatts (1100 MW) qui peuvent être assortis de puissance. Et lorsqu'on parle de pointe, évidemment on parle de puissance.

Ensuite, selon la preuve de l'AHQ-ARQ, le Distributeur maintenant devrait faire de l'arbitrage avec les achats... en fait de l'arbitrage d'achat de court terme avec l'entente-cadre. Bon, première question - puis là c'est encore une réflexion d'avocat - c'est pas une question du plan, ça. Nous n'aurions, nous, pas dû aborder cette question très large lors du plan.

Ensuite, faire de telles recommandations c'est bien mal connaître l'entente-cadre. L'entente-cadre est une entente de dernier recours. Le meilleur exemple c'est que l'entente-cadre est là pour faire de l'inadvertant. L'entente-cadre

vise, à la rigueur, à rémunérer le Producteur parce que de toute façon, s'il nous manque quelque chose en quelque part, c'est lui qui va prendre le relais.

Si vous allez - malheureusement j'ai pas de copie, donc je vais citer au long. Et ça apparaît très bien. Premièrement, il y a eu plusieurs décisions de la Régie, c'est comme... sur le caractère intrinsèque de l'entente-cadre, mais si vous allez à l'attendu, le sixième attendu de l'entente-cadre résume très bien ça.

> Attendu que le Distributeur désire acheter du Producteur en dernier recours, après avoir utilisé de façon raisonnable tous les moyens d'approvisionnement, de la puissance et de l'énergie associée au volume d'électricité mobilisé par le Distributeur en dépassement de l'électricité patrimoniale.

(10 h 43)

Donc ce qu'elle vise cette entente-là, c'est couvrir l'impossible ou à peu près, une fois que le Distributeur a réalisé tous ses moyens, ce n'est pas une entente pour faire de l'arbitrage, loin de

là. Et d'ailleurs, lorsqu'on parle d'arbitrage et qu'on parle des trois cents (300) heures de pointe, on parle quand même de prix qui sont assez costauds parce que c'est minimum trois cents dollars du mégawattheure (300 $/MWh) ou le prix de marché. Ça fait que c'est soit trois cents piastres (300 $) ou mille piastres (1000 $) si le prix est à mille piastres (1000 $) sur le marché comme il a pu l'être dans des conditions extrêmes comme l'an dernier.

Ensuite, vous avez une preuve contradictoire puisque monsieur Hervé Lamarre, qui est directeur grands clients et réglementation vous... je me trompe tout le temps, excusez, c'est directeur clientèle d'affaires et réglementation, a répondu sur l'interruptible qui serait disponible à ALCOA. Et monsieur Lamarre, directeur clientèle d'affaires vous a témoigné à l'effet « Écoutez, le dernier contrat, cette électricité interruptible n'est pas offerte au Distributeur. » Et vous avez eu le témoignage de monsieur Marcel-Paul Raymond qui est allé lire le décret et qui : « Oui, mais le décret dit que c'est signé avec le Distributeur, donc vous avez comme... donc cette électricité interruptible, puisque le décret mentionne

qu'Hydro-Québec, dans ses activités de distribution, signe l'entente, devrait être disponible au Distributeur. »

Je vous soumets que la meilleure preuve, c'est la preuve de monsieur Lamarre puisque c'est lui qui s'occupe de ces clients-là. Et je vous soumets que si vous lisez le décret au complet, la raison pour laquelle il vous a dit que l'électricité interruptible n'est pas disponible est inscrite à l'article 12 du décret.

En deux mille quatorze (2014), il n'y a pas de compensation financière, donc à partir du moment où on ne paie pas, il va de soi que cette électricité, ou en fait ce service, ne nous est pas disponible, contrairement à ce qui pouvait être le cas dans d'autres décrets où on dit clairement que le Distributeur offre l'option d'électricité interruptible, tel qu'il apparaît au tarif. Cela étant dit.

Une autre chose qui a été dite, c'est que le Distributeur devrait présenter des indicateurs pour la gestion du court terme pour démontrer que ses achats sont prudemment acquis, évidemment. Écoutez, petit rappel, évidemment, le Distributeur fait des achats de court terme qui sont présentés.

Il y a un niveau de suivis et de divulgation qui sont relatifs aux achats de court terme assez importants, rapport annuel, dossier tarifaire, suivi auprès de la Régie. Ce sont des suivis qui sont détaillés. C'est un ensemble, dans le fond, un ensemble de suivis et de reddition de comptes auxquels le Distributeur est astreint en vertu des différentes décisions et qui constitue la meilleure démonstration ou le meilleur incitatif à toujours faire des achats qui sont prudents et favorables à l'ensemble de la clientèle.

Je vous soumets également que tous ses achats sont soumis à des règles et tel qu'il apparaît des suivis qui sont faits, le Distributeur n'achète pas au premier venu. Il y a soit des processus d'appels d'offres où lorsqu'on est sous dispense, il y a toujours au moins deux ou trois soumissionnaires qui sont appelés avant de transiger. Il y a déjà énormément de mesures, de contrôles et de reddition de comptes qui permettent de juger ou d'apprécier le travail du Distributeur dans ce domaine-là. Ça termine pour les approvisionnements.

Efficacité énergétique. Un petit peu sur le même... suivant la trame que j'ai présentée pour

l'efficience, ce qui m'apparaissait important de reproduire dans le plan ici, c'est ce qu'on fait. Donc évidemment, on dépassera en deux mille quinze (2015) la cible qui avait été fixée par le gouvernement. On aura, pour des investissements de cent trente-cinq millions (135 M), des économies de cinq cent quarante-six gigawattheures (546 GWh). Et on a quand même beaucoup de changements, beaucoup de travail qui est fait en efficacité énergétique, notamment en gestion de la demande en puissance, préoccupation qui anime et pour de bonnes raisons, tant la Régie que les intervenants et le Distributeur, bien entendu. Donc, je vous fais ici... je vous reprends une partie de la preuve qui, évidemment, qui liste un certain nombre de projets et de mesures qu'entend réaliser le Distributeur au cours de l'année deux mille quinze (2015) et qui témoigne, dans le fond, de la priorité qu'il accorde toujours à l'efficacité énergétique, mais différemment.

Tarification. En continuité avec ce qui a été présenté l'an dernier, on se souviendra que dans le dossier tarifaire de l'an dernier, le Distributeur a présenté, et ça a été plaidé même de façon accélérée en octobre, je crois, a introduit

des mesures visant à soutenir l'économie, notamment dans le domaine agricole. C'est à cette occasion-là qu'on a fait adopter le tarif DT agricole, si vous me permettez l'expression, et étendre l'électricité additionnelle aux clients serristes.

Cette année, on revient avec quelque chose qui avait déjà été annoncé, quelque chose de plus costaud évidemment, c'est un tarif de développement économique pour la clientèle moyenne puissance. C'est une demande qui a été déposée avant l'adoption du décret, donc on a été content de constater que le décret allait dans le même sens que notre proposition.

Mais, évidemment, ce n'est pas parce qu'il y a un décret qu'on ne doit pas présenter un tarif solide et que vous ne devez pas l'examiner à la lumière de la rigueur dont vous faites toujours preuve en matière de tarification. Donc...

Et là j'ai beaucoup de texte, je ne voudrais pas vous perdre là-dedans. Il y a deux grandes lignes. Évidemment, c'est un tarif qui est possible notamment parce qu'il y a une disponibilité d'électricité patrimoniale qui nous permet, et là on le verra plus tard, mais... qui nous permet de faire une analyse à la marge et qui

nous permet de dire que c'est un bon tarif malgré qu'on y applique une réduction de vingt pour cent (20 %).

Ce qui apparaît également de la preuve, c'est que ce n'est pas un tarif avec un taux d'interfinancement et ce n'est pas un tarif que les autres clients vont subventionner, au contraire. Il y a la question des critères d'admissibilité.

Il y a eu des questions sur... des questions légitimes sur le... sur la nature de la bête et sa codification. Évidemment, c'est un tarif qui doit s'appliquer à des projets qui sont porteurs de développement économique et le Distributeur va s'assurer de... de ça à la lumière de critères pour lui permettre d'éviter les opportunistes et lui permettent d'éviter la cannibalisation des ventes existantes, essentiellement.

Ça prend une nouvelle vente, ça ne prend pas une vente qui va fermer une autre usine ou ça ne prend pas une nouvelle vente où un client va se permettre de transférer de la production.

Le Distributeur a donc énoncé les principaux critères qui le guideront, mais il y a effectivement une forme de flexibilité de manière à

lui permettre de faire une analyse qui respecte les grands objectifs, mais qui ne restreint pas non plus sa capacité d'analyse.

Donc, évidemment il y a un niveau de discrétion. Et ce n'est pas la première fois que le Distributeur se voit accorder un niveau de discrétion. Je vous soumets l'article 10.6 où... et je vous soumets non seulement l'article 10.6, mais je vous soumets une partie de la preuve du Distributeur qui avait été très... très transparente sur la discrétion qui apparaissait à cette disposition-là puisque l'article 10.6, c'est une limitation à l'obligation de servir pour certains blocs d'énergie. Et à la lumière de la stratégie énergétique, le Distributeur avait introduit... il existait déjà une limitation, mais avait littéralement, dans sa preuve, volontarisé le fait que, sur la limitation, il y aurait une consultation auprès du gouvernement et je sais que, dans la preuve pour le TDE, le Distributeur va analyser ses dossiers et il vous a dit qu'il analyserait ses dossiers en collaboration avec les représentants du... de l'État qui... qui ont les compétences pour le guider, et ça déjà été fait. Donc, je vous soumets 10.6, le Distributeur avait

déjà dit qu'il allait consulté le gouvernement pour les blocs.

Évidemment, je vous épargne la mécanique juridique, mais la capacité de déterminer un contrat spécial permet un jeu de consultations où on pourra déterminer si le tarif L s'applique ou si un contrat spécial s'applique.

Donc, ce n'est pas nouveau que le Distributeur a une discrétion. Ce n'est pas nouveau que le Distributeur fera appel, toujours à l'intérieur des grands critères et des grands énoncés de la preuve et des conditions d'application soumis, que le Distributeur visera à rencontrer ses objectifs de manière précise en ce qui concerne l'acceptation à ce tarif.

C'est un tarif, et là on en est à la question de la rentabilité et de l'impact sur la clientèle. Évidemment, comme je vous disais, c'est un tarif dont l'analyse se fait à la marge, se fait à la marge puisqu'on a accès à de l'électricité patrimoniale, donc on a accès à une source d'électricité qui nous permet, en surplus, qui nous permet d'éviter de faire une analyse au coût moyen.

Ici, ce n'est pas une analyse au coût moyen qu'il faut faire, c'est une analyse à la marge. Et

à la marge ce que vous avez c'est un tarif qui est calibré avec l'interfinancement et atteint un juste équilibre entre ne pas impacter la clientèle et avoir un certain niveau d'efficacité.

Lorsque je dis « calibrer sur l'interfinancement », c'est qu'il ne faut pas oublier que le tarif L, donc le tarif qui s'appliquera. Là, je parle du L, mais, en fait, je devrais parler des tarifs moyenne puissance, ont un interfinancement important à la faveur du D et la réduction qui sera apportée, dans le fond, sera une réduction qui est calibrée sur l'interfinancement. Donc, ce tarif fera ses frais.

Mais, effectivement, ce tarif ne contribuera pas à interfinancer, mais il va faire ses frais, il va faire ses frais sur la fourniture puisqu'il est calibré aussi, évidemment, sur le patrimonial. Il va faire ses frais sur le transport ou, en fait, sur sa présence en pointe en hiver et il va faire ses frais sur la question du transport, notamment via les raccordements.

Et, comme la preuve l'indique, il y a de la place au niveau de l'allocation de la charge, de la facture globale en transport permettant d'écarter les analyses à coût moyen faites notamment par

monsieur Co Pham.

Évidemment, on atteint avec tout ça un juste équilibre entre un tarif, dont la preuve démontre qu'il a peu ou pas d'impact, et une capacité. Évidemment, il faut qu'il soit efficace, donc ça prend un niveau de rabais qui permette d'attirer de nouveaux clients, et c'est vingt pour cent (20 %). Le chiffre qui permet c'est le rabais de vingt pour cent (20 %) qui, évidemment, est un rabais qui est dégressif dans les dernières années. Donc, je dis vingt pour cent (20 %), mais en moyenne je crois que la preuve parlait de dix-sept (17 %).

Pour terminer, petite réflexion sur l'application de l'article 52.1 quant à l'interfinancement encore une fois. Bien, je vous réitère la décision D-2007-12, là, qui était très limpide à l'effet que la question de l'interfinancement vise, ne vise pas à vous prévenir de faire des tarifs originaux et d'intérêt public, mais vise bien à prévenir que vous ne fixiez un tarif de manière à volontairement agir sur l'interfinancement.

Donc, je vous laisse les extraits ici. Je pense que le premier paragraphe, là, est

intéressant lorsque la Régie s'exprime et qu'elle dit :

> La balise établie en 2003 a certainement une pertinence en ce qui a trait au suivi de l'évolution du niveau d'interfinancement et à l'exercice par la Régie de son pouvoir discrétionnaire d'établir des tarifs justes et raisonnables.
>
> Il ne s'agit cependant pas d'un niveau d'interfinancement que la Régie est obligée de maintenir par la Loi.

Contrairement à ce que prétendent certains intervenants. L'interfinancement n'est pas fixé.

(11 h 00)

D'ailleurs, lorsqu'on lit la disposition c'est... bon, j'y reviendrai, mais de toute façon la disposition est assez claire quant au fait que c'est une intervention qui... Ce qui est interdit, ce sont les interventions beaucoup plus agressives qui viendraient perturber l'interfinancement, s'il y en a.

Mesures transitoires au tarif LG.

Évidemment, le Distributeur s'oppose à ce qu'il y ait des mesures transitoires qui iraient au-delà du

seuil de cinq ans qu'il offre au présent dossier. Évidemment, une mesure transitoire plus longue ne ferait que faire perdurer le supplice et la contribution du restant de la clientèle qui doit assumer le manque à gagner qui est dû au fait qu'il y a une transition applicable pour l'application de la PFM à la clientèle représentée par l'AREQ.

J'ai ici, à la question de l'article 5.21, la limite du douze mégawatts (12 MW). Vous constaterez au deuxième paragraphe de la page 19 que le Distributeur est prêt à suspendre l'examen et, à la lumière du témoignage de l'AREQ, il n'en demeure pas moins convaincu de la validité de ses arguments, mais... notamment dans la mesure où il n'y a pas de tels clients sur le radar pour deux mille quinze (2015), serait prêt à rencontrer l'AREQ pour discuter de cette question et revenir avec une proposition similaire ou légèrement adaptée le cas échéant. Ça sera à la Régie de juger si cette question devra être reportée, la preuve ayant été faite au complet.

Par ailleurs, on a aussi constaté du témoignage de l'AREQ une divergence quant à l'interprétation de l'article 5.21b), qui porte sur les compensations. Et je vous laisse prendre

connaissance de ce paragraphe, mais évidemment le Distributeur s'inscrit en faux contre l'interprétation faite par l'AREQ en audience.

6.4, la séance de travail. Écoutez, il y aura séance de travail au printemps et je réitère les propos de monsieur Côté là-dessus, qui estimait qu'il serait probablement plus approprié en ce qui concerne deux mille quinze (2015) et réaliste d'avoir une première, un premier exercice qui cible davantage les tarifs domestiques et il faisait... il faisait ce commentaire notamment à la lumière de la charge de travail qui pourrait accabler les professionnels qui seront chargés de ce dossier. Mais aussi du fait qu'il poursuivait la question du rééquilibrage et qu'attendre un an pour les tarifs généraux n'était peut-être pas une mauvaise idée non plus. Et ça permettait de prioriser le tarif D.

Les « Conditions de service ». Bon, est-ce qu'il reste des choses dans les « Conditions de service »? Simplification, évidemment on a... on a fait du ménage dans le dossier, mais j'aimerais quand même revenir sur les nobles intentions qui animent les gens lorsqu'il s'agit de se diriger vers... vers... Et ce ne sera peut-être pas atteignable non plus, parce qu'on a beau dire qu'on

veut avoir du langage clair, parfois exprimer clairement certaines choses complexes exige du langage parfois complexe.

Mais toujours est-il, l'objectif ici était légitime et l'annonce du Distributeur à l'effet qu'il s'engageait clairement dans cette voie, elle est réitérée. Je vous... je vous cite le témoignage de monsieur Richard à cet effet-là, donc la volonté elle est très claire, elle est très affirmée, de se diriger vers ça. Évidemment, à la lumière des rapports qui ont été faits, probablement qu'il y aura... qu'il y aura communication de manière à aller chercher soit une adhésion ou une meilleure compréhension de l'ensemble des intervenants avant d'arriver avec un dossier ou un dossier partiel, on verra en tout cas, toutes les options sont ouvertes là-dessus.

Et malheureusement, n'en déplaise à notre président, je crois que même avec du langage clair on n'aura pas le choix d'utiliser des avocats une fois de temps en temps! Parce que l'efficience, c'est beau, là, mais il ne faut pas que ça aille trop loin non plus.

(11 h 06)

Évidemment, cette initiative va également

s'appliquer et encore là, on a vu une volonté clairement affirmée, notamment par notre président, sur la simplification de la question de la facturation des services. Et là, j'aimerais quand même tempérer, là, parce qu'il ne faut pas oublier qu'il y a une vaste majorité des services facturés par le Distributeur qui sont très clairs, là, et je vous dirais à commencer par tous les raccordements qui sont faits près d'un réseau d'adduction d'eau. Ils sont gratuits, c'est limpide. Et personne ne s'en plaint. Et c'est probablement la majorité.

Ensuite de ça, il y a les raccordements simples où on a des taux unitaires et c'est très clair. Évidemment, ce qui vous a été représenté comme étant éminemment complexe, ce sont les dossiers qui sont plus complexes, mais ce n'est pas la vaste majorité des dossiers et le Distributeur va aborder cette question et reviendra avec une simplification et l'équivalent, langage clair pour les avocats mais pour les comptables. Alors, facturation de services qui sera claire et limpide et j'imagine avec des taux qui... des taux unitaires. Voilà.

J'arrive à la cerise sur le sundae, le crémage sur le gâteau, les pistes d'allégement

réglementaire. Comme je vous ai dit, j'en ai toujours beaucoup à l'introduction puis arrivé à la fin, j'en ai moins à dire. Et j'en ai effectivement moins à dire sur les pistes d'allégement réglementaire. On a... mais le Distributeur en a à dire, le texte est là.

Les rencontres préalables. Je vous ai dit que pour la prévision de la demande, ça avait été efficace dans le présent dossier, mais je pourrais aussi vous dire qu'on a fait beaucoup de ce type de rencontres et que ça a été totalement inefficace en matière de réseau autonome. On a déjà fait de telles rencontres et ça n'a pas réduit les demandes de renseignements, ça n'a pas réduit la nécessité de faire venir pendant plusieurs années des gens de Québec, Gaspé. Donc, ce n'est pas une panacée. Par contre, c'est certain que lorsqu'on aborde des sujets particuliers, très spécifiques, ça peut être utile. J'en ai pour preuve la question de la prévision de la demande, mais j'ai aussi historiquement des éléments, notamment l'allocation de coûts. Allocation de coûts, il y a eu beaucoup de rencontres qui souvent, étaient préalables au dépôt de la preuve et aujourd'hui, on n'entend plus parler d'allocation de coûts, Dieu merci. Mais bon,

ça c'est un bon exemple. Il y a eu beaucoup de rencontres et aujourd'hui, c'est un sujet qui est très allégé.

On a, à la page 22, on identifie des pistes, évidemment, pour nous, pour les intervenants, pour la Régie. Le Distributeur tentera, puis ça apparaît de sa preuve de tenir des rencontres avec les intervenants touchés par des mesures particulières. On va poursuivre dans l'identification des faits saillants, peut-être de manière plus détaillée, pour permettre à la Régie de se saisir plus rapidement de ces enjeux et de déterminer... et je vais encore utiliser une expression anglaise mais de faire un « scoping » peut être plus rapide, s'il y a une pièce qui permet de ce faire.

Évidemment, il y a des pistes qui concernent les intervenants. Le ciblage des sujets en lien avec les préoccupations, ça sera toujours une préoccupation du Distributeur. Et on a un bel exemple ici, le GRAME, l'entente Makivik et les Cris.

On a un exemple où on a un intervenant qui a fait un sujet qui semble être éloigné de sa préoccupation première et qui a occasionné beaucoup

de travail. L'entente Makivik, il fallait la faire sortir, il fallait communiquer, il fallait la déposer au dossier et ce n'est pas un... et ce n'est pas un sujet qui concerne le GRAME. Lorsqu'ils ont fait le contre-interrogatoire sur ce sujet-là, ils se sont présentés littéralement comme les représentants des Cris. Il y a quelque chose qui cloche ici.

(11 h 11)

Et il y a vraiment... et je trouve que c'est un bel exemple et je ne veux pas comme faire un reproche uniquement au GRAME mais je trouve que c'est l'exemple qui est le plus parlant, et qui doit être pris en compte par les intervenants si on veut un allégement.

Bien, plus concernant la Régie, évidemment, je vous laisse la lecture. Mais on a constaté que, dans le dossier du Distributeur, il y a eu une mesure... Du Transporteur. Excusez-moi! Il y a eu une mesure qui devait s'inspirer de la réglementation incitative. Mais il y a eu l'allocation d'un budget maximal qui a fait en sorte que... en tout cas, là, on constate que le dossier du Transporteur a... s'est déroulé de manière beaucoup plus rapide que les nôtres. Et

probablement que lorsqu'il y a des incitatifs financiers, évidemment je vais me faire lancer des roches, mais toujours est-il que lorsqu'il y a des incitatifs financiers, il y a un calibrage à l'intervention.

Évidemment, ça ne veut pas dire que les gens n'ont pas le droit de faire des interventions colosses. Et ce n'est pas ça qu'on veut dire. Mais ce qu'on veut dire, par contre, c'est que peut-être en l'absence de cadre ou d'incitatifs financiers plus clairs, bien, il y a des débordements qui apparaissent. Mais évidemment, on lance ça ici puisqu'on a constaté une mesure qui avait été relativement efficace dans le dossier du Transporteur.

Alors, cela étant dit, Madame la Présidente, je suis à l'intérieur de mes temps. Je vous remercie pour votre écoute. Et à moins que vous n'ayez des questions, ça terminerait ma plaidoirie.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Legault.

Me LOUIS LEGAULT :

Deux petits commentaires, Madame la Présidente, avant d'aller plus loin. D'abord, merci, Maître

Fraser. Je veux juste m'assurer, parce que c'est ma première fois de ce côté-ci dans la tarifaire du Distributeur, j'ai fait tous les autres, mais je veux m'assurer que tous les procureurs dans la salle, quand vous déposez vos plans d'argumentation qu'on ait des versions « travaillables » des documents.

Je ne sais pas si l'habitude est bien prise dans le dossier du Distributeur de faire ça. Mais des PDF qui sont des copies des photos, essentiellement, on ne peut pas rien faire avec. Alors que vous avez déjà fait un gros effort d'ordonnancement de l'information de citations, et caetera, qui facilite le travail des analystes. Alors s'il vous plaît des documents « travaillables », à tout le moins pour le personnel de la Régie sous quelque forme.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, oui.

Me LOUIS LEGAULT :

C'est une première demande, Madame la Présidente. La deuxième, c'est que pendant que maître Fraser plaidait, a été déposé au SDÉ l'engagement numéro 30, en fait la réponse à l'engagement numéro 30. Je ne sais pas... Évidemment, ça vient de rentrer. Je

ne sais pas si l'équipe qui analyse tous les documents, puis pas juste l'engagement 30, ce matin on a reçu quatre ou cinq engagements, là, de file, il faut regarder cette information-là, je ne sais pas si on aura des questions pour un témoin d'Hydro-Québec, ça me surprendrait, mais il serait possible, ou si on vous suggérera, Madame la Présidente, que la formation adresse certaines questions à maître Fraser.

Ce que je vous suggère, c'est qu'on suspende pour le moment. Et peut-être que la bonne nouvelle, ce sera qu'il y aura une ou deux questions à maître Fraser, et s'il se sent à l'aise d'y répondre. Sinon, bien, on demandera à maître Fraser de prendre l'engagement d'avoir un témoin disponible tôt demain matin ou tôt vendredi matin pour pouvoir poser les questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Legault. Je crois qu'il peut y avoir une ou deux questions directement de la formation que nous avons déjà identifiées. Mais je recommanderais qu'on prenne une pause, ne serait-ce que pour examiner le dernier engagement qui est entré, et on reviendrait avec certaines questions, à tout le moins de la formation.

Me ÉRIC FRASER :

O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Concernant votre argumentation. Or, on pourrait recommander de revenir vers midi moins quart (11 h 45), avant le lunch. Ça vous donne une indication que ça ne devrait pas prendre une éternité.

Me ÉRIC FRASER :

Moi, je n'ai pas de problème, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bon. Maître Gertler.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Merci. Simplement, au niveau de l'intendance, Madame la Présidente, puisque, nous, on arrive dans la liste des... pour les arguments, en fin de piste, puis on voulait juste savoir si... évidemment on va être prêt, mais j'aimerais juste savoir si vous avez déjà fait une certaine prévision de comment le déroulement de la fin des derniers jours d'audience.

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, selon le calendrier que vous avez entre les mains, nous en sommes à peu près à trente (30) minutes de retard dans notre calendrier.

Félicitations à tout le monde! On avait une journée et demie de retard lundi. Donc, à moins que vos collègues décident d'y aller à une vitesse grand V pour leur argumentation, vous risqueriez de passer avant vendredi matin. Sinon, vendredi matin neuf heures (9 h), neuf heures et dix (9 h 10) qu'il est prévu à notre calendrier et selon ce qui vous a été transmis aussi. On ne peut pas pour le moment voir de modifications. Mais on demandait à tous les intervenants d'être flexibles.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Merci beaucoup, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Maître Neuman.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur les Régisseurs. Simplement une question d'intendance également en suivi à la suggestion que maître Legault a formulée. Il a indiqué que... Il a souhaité que l'argumentation de HQD soit déposée sous forme PDF « travaillable », au moins pour la Régie. Nous aimerions ajouter à cela « pour tout le monde », puisque, nous aussi, nous avons à travailler sur ces documents. Donc, il serait souhaitable que s'il y a un redépôt de

l'argumentation sous forme PDF « travaillable » que cela soit accessible pour tous. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Je croyais que c'était le cas pour tous les documents. Mais enfin, je crois que...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

L'argumentation, souvent, je n'ai pas vérifié, mais n'est pas déposée sous forme PDF « travaillable ».

LA PRÉSIDENTE :

C'est possible. Je pense que... Maître Fraser va voir ce qui peut être fait à cet égard-là.

Me ÉRIC FRASER :

Moi, j'étais convaincu que c'était... On me dit que la version qui a été déposée, elle est « travaillable ».

LA PRÉSIDENTE :

Bon. C'est ce qu'on pensait. Mais des fois... Maître Turmel, avez-vous une question vous aussi?

Me ANDRÉ TURMEL :

Non.

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, il est déjà rendu onze heures et vingt (11 h 20). Tout compte fait, je pense que nous allons prendre une pause et revenir à une heure (1 h) pile.

Me ÉRIC FRASER :

Moi, ça fait mon affaire, tout à fait.

LA PRÉSIDENTE :

Ça fait votre affaire. Donc à treize heures (13 h). Et nous poursuivrons jusqu'à presque quatre heures (4 h).

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h 01)

LA PRÉSIDENTE :

Alors, bonjour. Donc, après le lunch, j'aimerais céder la parole à ma collègue maître Rozon pour une question pour le moment.

Me LOUISE ROZON :

Merci, Madame la Présidente. Alors, Louise Rozon pour la Régie. Maître Fraser, je vais avoir une seule question pour le moment, mais il est possible que demain matin on ait une ou deux questions additionnelles.

Me ÉRIC FRASER :

Il n'y a pas de problème.

Me LOUISE ROZON :

Et essentiellement c'est sur la question de la rémunération des comptes d'écart qui... qui est

un...

Me ÉRIC FRASER :

Alors, je vais faire de mon mieux.

Me LOUISE ROZON :

... un enjeu important évidemment dans le cadre de ce présent dossier.

Me ÉRIC FRASER :

Tout à fait.

Me LOUISE ROZON :

Une clarification. L'année dernière dans notre décision D-2014-037, on avait annoncé clairement que la Régie allait examiner la rémunération des comptes d'écart ainsi que la pertinence de les conserver. On a éliminé ce deuxième enjeu pour le présent dossier. Donc, dès le début du dossier cette année, on a reconnu, là, qu'effectivement cette question-là allait être examinée et certains intervenants ont... sont intervenus activement à ce sujet-là, le Distributeur également.

Dans le cadre de votre plaidoirie, et c'est peut-être plus clairement précisé dans la réponse à l'engagement 30, vous nous dites « écoutez... » puis vous me le direz si je ne saisis pas bien, là, « ... attention, si on change les règles du jeu maintenant, il y aurait un effet rétroactif » dans

le sens où l'année dernière, au moment où le Distributeur a contracté la dette pour financer l'excédent, là, au niveau de l'électricité, des achats d'électricité, on l'a fait dans un cadre réglementaire qui était connu, qui était existant depuis quinze (15) ans, quatorze (14) ans, je ne sais pas, et que ça causerait des difficultés, là, sur le plan des principes réglementaires. Alors, j'aimerais juste vous entendre par rapport à cette situation-là.

Me ÉRIC FRASER :

Il y a... effectivement, il y avait une décision de la Régie qui avait annoncé l'examen, la question a été examinée et il y a des conclusions. Donc, suite à l'examen, le Distributeur arrive avec certaines conclusions qu'on... qu'on a retrouvées dans sa preuve, qu'on retrouve dans l'engagement numéro 30.

Par ailleurs, même si un examen devait être fait et a été fait dans le cadre du dossier, on ne nie pas la chose, le cadre réglementaire demeure le même. Donc, tant qu'il n'a pas été changé, il demeure le même, et des décisions ont été prises à la lumière du cadre applicable. Et c'est d'ailleurs la raison pour laquelle j'ai terminé de plaider sur cette question et, je crois, l'engagement 30 en

discute aussi.

Écoutez, si aux termes du premier examen qu'on fait de cette question-là qui est quand même une question assez importante, là, je dirais même... j'allais dire « colossale », mais ça ne me revient pas, là, mais c'est une question très très importante. Et ce qu'on constate, c'est qu'elle ne peut être décidée en une seule décision puis c'est des choses qui arrivent en réglementation.

Je vous dirais que le mécanisme de partage, là, ça a fait l'objet de quelques décisions avant qu'on ait une décision qui porte sur, bon, on applique un mécanisme puis ça va être ça. Il va être de cet... il va s'articuler autour de ces principes-là et il va s'appliquer de telle manière. Puis là, à partir du moment où on le sait, et là je fais abstraction évidemment de ce qui est externe à mon propos, le Distributeur prend des décisions d'affaires en fonction du cadre réglementaire et c'est ça.

(13 h 06)

Donc, par rapport au financement qui a eu lieu, et financement qui a eu lieu au bénéfice des consommateurs, le Distributeur l'a fait dans le contexte du cadre réglementaire qui s'appliquait.

Et je crois qu'aux termes du présent dossier, cette question-là, selon la preuve que le Distributeur a faite et selon l'opinion du Distributeur, devra, à tout le moins, si on décide d'y aller de manière prospective, donc si on décide de manière prospective qu'il y a certains comptes qui doivent être rémunérés sur la base du coût de la dette, peu importe lequel, bien, d'accord, on va s'asseoir, on va faire une preuve sur, premièrement, quels comptes.

Parce que là je vous avouerai que la preuve est assez ambiguë présentement. Est-ce que ce sont tous les comptes? Est-ce que ce sont quelques comptes? Est-ce que la Régie se dirige vers un événement exceptionnel méritant un traitement exceptionnel? Il n'y a pas de décision là-dessus. Il y a une forme, je vous dirais que c'est un enjeu tellement complexe qu'il y a une forme, il y a un flou qui règne. Donc, le flou ne fait pas en sorte qu'il n'y a pas de cadre qui s'applique et, en l'absence de changements, les décisions ont été prises conformément au cadre qui est en vigueur présentement.

Juste un petit instant. Et, évidemment, l'autre chose à laquelle nous avons été confrontés

aujourd'hui et, bien humblement, là, personne n'y avait pensé, c'est les incidences d'une décision finale là-dessus, finale s'appliquant dès deux mille quinze (2015), donc à des financements qui ont été faits en deux mille quatorze (2014) pour les tarifs deux mille quinze (2015), l'implication de cette décision-là sur les autres entités, dont HQT notamment.

Donc, c'est l'ensemble de ces éléments-là qui nous permettent de dire que, s'il y a une décision ou de vous plaider qu'on ne peut pas retourner en arrière sur les décisions qui ont été faites et qui ont été faites sur la base du cadre applicable, et dûment applicable, et que, par ailleurs, si on veut aller de l'avant, et je pense que l'engagement numéro 30 offre une ouverture là-dessus, bien soit, on va établir des règles claires ou à tout le moins qui auront été proposées en considérant l'ensemble des éléments qui émaillent cette question compliquée et qui s'appliqueront pour l'avenir et qui permettront d'avoir une connaissance plus précise des règles du jeu pour l'avenir.

Est-ce que je réponds à vos questions?

Me LOUISE ROZON :

Quand vous dites de revoir le cadre réglementaire de façon plus globale, voulez-vous dire que, bon, en deux mille trois (2003), puis ça on pourra y revenir. Demain j'aurai peut-être des questions plus précises sur le dossier et, mon Dieu! mon Dieu! je pense que je n'ai pas noté le numéro de dossier, mais qui a donné lieu à la décision D-2003-93 où la Régie a déterminé sur la base, en fait en s'inspirant du concept d'isolement, a utilisé une présomption, en fait a retenu comme estimateur du coût présumé de la dette le coût de la dette intégrée.

Donc, si je vous suis c'est qu'en changeant la rémunération des comptes d'écarts, bien qu'il n'y en avait pas, je crois, à ce moment-là, il faudrait revoir cet estimé du coût de la dette pour le Distributeur ou ce n'est pas dans cet esprit-là.

Me ÉRIC FRASER :

En fait, la question est bonne. Mais, malheureusement, je ne peux pas m'immiscer dans vos têtes puisque je ne sais pas jusqu'où la Régie veut aller. Il est certain que le Distributeur, et l'entreprise en général, ne veut pas remettre en question l'utilisation du coût de la dette

intégrée.

Par contre, ce qui appert de la preuve c'est que l'utilisation, selon quelle portée exactement, je ne le sais pas, mais constitue une brèche dont l'importance sera à évaluer, mais constitue certainement une brèche à l'intégrité, non seulement du concept théorique mais de ce qu'on fait dans la vraie vie, là, donc à l'intégrité de l'utilisation du coût de la dette.

(13 h 11)

Et, à ce titre, c'est pour ça que ça mérite vraiment de plus amples réflexions. Mais il est certain que le Distributeur ne croit pas... en fait, l'engagement 30 m'apparaissait assez clair, là, mais j'ai lu... j'ai lu ce matin, là, rapidement, mais l'engagement 30 m'apparaît assez... m'apparaissait assez clair pour dire que si on ouvre cette brèche-là, de quelle manière pouvons-nous l'ouvrir tout en préservant l'intégrité du coût de la dette? Évidemment c'est des questions à étudier.

Donc, ça souligne toute la complexité et l'importance, et je pense que la preuve a été faite sur la question des vases communicants. Si on sort de la dette, bien il y a une incidence directe, il

y a une question de double comptage sur la dette intégrée qui doit être réajustée. Ça c'est l'exemple le plus pratico-pratique qui m'apparaît conceptuellement simple.

Et là où il y a des problèmes sérieux et où j'atteins mon niveau d'incompétence c'est... évidemment il y a des stratégies, il y a des décisions d'affaires qui sont prises en sachant que c'est le... en fait il y a des stratégies d'émission de dette et d'investissement, qui sont prises en connaissant l'ensemble du cadre réglementaire. Et ça c'est pour toute l'entreprise et ça, ça doit être réexaminé. Et idéalement, je crois qu'avant d'aller dans cette voie-là ça prend une étude plus... beaucoup plus étendue et c'est ce que j'ai plaidé.

Je pourrais vous dire, il y a des dossiers du type... ça c'est intéressant parce qu'on ne s'est pas non plus penché sur les différentes natures des comptes de frais reportés, mais on s'entend qu'il y a une vaste panoplie. Et on a fait une nomenclature, mais ça va beaucoup plus loin que ça. Le « pass-on », c'est une obligation juridique, c'est la loi qui l'impose, de par l'obligation de toujours refléter les coûts réels. Ça, ça peut

avoir une incidence sur la qualification qu'on fait. Quand je vous dis que c'est un actif réglementaire et que c'est un actif réglementaire qui a toute sa pertinence, il découle de la loi.

Ensuite de ça, les gens parlent beaucoup de la question de risque, c'est pour vous immuniser des risques, et caetera, et caetera. Wo! c'est pas tout à fait vrai. Il y a plein de comptes qu'on n'a jamais demandés, qu'on s'est fait imposer. Le compte sur les... le compte d'écarts sur les coûts de retraite. On s'est battu, on s'est dit que ça faisait partie de notre risque. Les intervenants étaient là : non, c'est... vous n'avez pas de contrôle là-dessus. On s'est fait... il y a eu une décision, on s'est fait imposer un compte d'écarts sur le coût de retraite, puis on vit très bien avec maintenant, mais il a fallu qu'on le finance. Et il a fallu qu'on retourne, mais évidemment c'est symétrique tout ça, là. Mais tous les comptes ne sont pas pareils et tous les comptes n'ont pas la même intensité quant à leur application. Donc ça aussi c'est... c'est un ensemble de questions, mais là j'avance. Votre question était très pertinente, puis m'inspire une réponse un petit peu trop longue, mais si j'avais à conclure...

Écoutez, on a un enjeu ici colossal, on a une question de rétroactivité et de... en tout cas de mise en garde quant à l'impact rétroactif d'une décision qui pourrait... qu'une décision pourrait avoir sur les décisions qu'a prises l'entreprise, le Distributeur. Mais par contre, aussi découlant de l'importance de ça, il y a une ouverture du Distributeur à peut-être revoir certaines choses, mais il faut que ça se fasse correctement, il faut... il faut voir et il faut de la preuve supplémentaire pour voir comment on pourrait revisiter cette question-là de rémunération. Et là je dis : est-ce que c'est les comptes? Est-ce que c'est certains comptes? Est-ce que c'est certaines situations? Donc vous voyez, il y a quand même une panoplie d'éventualités, de risques qui, nous croyons, doivent être abordés en amont avant d'aller dans cette voie.

Me LOUISE ROZON :

Peut-être une dernière question, puis de toute façon on va y revenir. C'est comme de la torture, qui va se poursuivre un peu. Évidemment on parle d'une dette présumée. Vous nous avez exposé les vases communicants, la problématique des vases communicants. Peut-être - puis si vous n'êtes pas

en mesure de répondre tout de suite, ça pourrait être demain, là - mais la difficulté de comprendre l'impact pour le Transporteur, par exemple. Il a aussi une dette présumée qui est basée sur les mêmes principes, mais concrètement...

Me ÉRIC FRASER :

Oui. Dans la vraie vie.

Me LOUISE ROZON :

... cette dette, elle est toujours présumée. Le coût de la dette est présumé, c'est...

Me ÉRIC FRASER :

En fait, le coût de la dette est...

Me LOUISE ROZON :

Comme étant un bon proxi pour ce que...

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

Me LOUISE ROZON :

... Hydro, seul Distributeur, pourrait avoir comme...

Me ÉRIC FRASER :

Oui, oui.

Me LOUISE ROZON :

... comme impact.

Me ÉRIC FRASER :

Je vois que vous avez probablement lu la décision

D-2003-93.

Me LOUISE ROZON :

Bien c'est pour ça, je veux avoir des petits extraits à vous...

Me ÉRIC FRASER :

Oui, oui.

Me LOUISE ROZON :

... à vous donner demain. Mais je ne voulais pas entrer trop là-dedans parce que moi aussi j'ai besoin de réfléchir.

Me ÉRIC FRASER :

Mais effectivement, là, proxi, dette présumée, tout à fait, sauf que... Bien premièrement pour le Transporteur il y a un impact, il y aurait un impact aujourd'hui. Vous décidez de sortir le financement du compte de « pass-on », il y a un impact sur le taux de dette qui est déterminé dans le dossier du Transporteur. C'est direct, ça se passe tout de suite aujourd'hui. Or, à ma connaissance c'est un enjeu qui n'a pas été abordé et le Transporteur n'a pas été entendu sur ce sujet-là.

(13 h 17)

Donc là vous avez un exemple concret, là, de votre décision, la décision de la formation qui

est saisie du dossier du Distributeur, si elle décide de retirer une partie de cette dette-là, bien, normalement si on fait... si on applique... si on fait ça dans les règles de l'art, puis évidemment comme je vous dis ma limite de la compréhension des tableaux de l'engagement 30, là, s'atteint facilement, là, mais il y a une question de double comptage, puis il faut faire la correction. Donc, il y a une formation qui va prendre une décision qui va avoir une incidence sur la décision d'une autre formation, donc, ça, c'est clair, c'est direct.

Évidemment, sur la question de c'est une... c'est une dette présumée, en fait, c'est le meilleur estimateur de la dette du Distributeur, oui, on aurait pu utiliser une autre méthode, c'est celle-là qu'on a utilisée. C'est celle-là qui a été retenue comme étant le meilleur estimateur parce qu'il n'y a pas de financement sectoriel chez Hydro-Québec.

Non seulement il n'y a pas de financement sectoriel, mais il n'y a pas non plus de financement par actif, par projet, et caetera, c'est du financement global pour les avantages qui vous ont été donnés.

Cela étant dit, il n'en demeure pas moins que l'estimateur qui est utilisé reflète une réalité tout à fait concrète qui vous a été... qui vous a été notamment décrite par monsieur Jean-Hugues Lafleur, le trésorier. Donc, sur son financement qu'il a fait cet été, comportait... c'est un financement global, mais lequel emportait un financement pour le compte de « pass-on ». Donc, il y a des décisions d'entreprise qui sont faites comme ça.

Évidemment, si les règles du jeu changent l'année prochaine, peut-être qu'il ne va pas embarquer les comptes de « pass-on » dans le financement global puis qu'il va prendre des décisions qui vont être différentes. Là évidemment je ne peux pas m'avancer, là, mais je peux comprendre que la stratégie, si les règles de rémunération des comptes sont différentes à compter de l'année prochaine, bien, les stratégies de financement vont probablement être différentes et vont s'ajuster en conséquence.

Ce qu'on me soufflait à l'oreille, c'est... c'est évidemment sur la structure de capital, là, mais ça, je vous réfère à la preuve, là, où le fait de sortir une dette peut avoir une incidence aussi

sur la structure du capital.

Me LOUISE ROZON :

C'est bon pour là.

Me ÉRIC FRASER :

Bon. Alors, je vais me préparer pour les prochaines questions. Je pensais prendre ça relaxe ce soir, mais... Alors, je vous...

LA PRÉSIDENTE :

Vous savez, le plus difficile est peut-être de formuler les questions...

Me ÉRIC FRASER :

Oui, les sujets sont...

LA PRÉSIDENTE :

... peut-être pas toujours d'y répondre.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Fraser. Donc, nous allons appeler, mon Dieu, l'ACEF de l'Outaouais, Maître Lussier.

PLAIDOIRIE PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Madame la Présidente, Madame, Monsieur les Régisseurs. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais. J'ai préparé un plan détaillé que je vous transmets pour ceux à qui ça pourrait être utile. J'ai également écrit les références

pertinentes aux fins de repérage relativement aux enjeux que nous avons abordés. Et ce plan pourra être retrouvé au présent dossier. Je déposerai le document en format PDF travaillable suite à la demande de maître Legault.

Nous avions annoncé vingt (20) à trente (30) minutes et je pense bien que je serai en mesure de passer au travers ce document dans les vingt (20) minutes annoncées.

Donc, l'ACEF de l'Outaouais,, c'est un organisme à but non lucratif qui a été fondé en octobre soixante-six (66). C'est une association coopérative dont la mission est de conseiller, d'informer et de représenter les consommateurs au sujet de leurs droits et intérêts.

L'ACEF de l'Outaouais regroupe les consommateurs afin de promouvoir leurs droits et offrir des services, notamment dans le domaine du budget, de l'endettement, de l'énergie et de la consommation.

Dans le cadre du présent dossier, l'ACEF de l'Outaouais a déposé un mémoire que vous retrouvez à la pièce C-ACEFO-0011. Il a été adopté le quinze (15) décembre deux mille quatorze (2014). Nous avons également procédé au contre-interrogatoire

des différents panels du Distributeur. Vous avez les références au paragraphe 2 du plan d'argumentation.

Hydro-Québec cette année demande à la Régie de l'énergie d'approuver, pour l'année deux mille quinze (2015), des revenus requis de l'ordre de onze milliards huit cent cinquante-sept millions de dollars (11,857 G$). La hausse tarifaire demandée est de trois virgule neuf pour cent (3,9 %) pour tous les clients à l'exception des clients industriels de grande puissance pour lesquels la hausse demandée est de trois virgule cinq pour cent (3,5 %).

À notre avis, certains aspects de la preuve du Distributeur méritent d'être bonifiés ou ne sont pas suffisamment pas probants et nous abordons tout d'abord la question de la rémunération des comptes d'écart.

(13 h 23)

La liste des comptes d'écart réglementaire du Distributeur est présentée à la pièce B-0012, à la page 7 et le Distributeur demande que chacun de ces comptes soit rémunéré selon le coût moyen pondéré du capital ou le taux de rendement de la base de tarification. L'ACEF de l'Outaouais est en

désaccord avec cette demande du Distributeur. La question de la rémunération des comptes d'écart devrait être basée sur des principes d'équité en matière de réglementation économique. Il ne nous apparaît pas justifié que le Distributeur reçoive une rémunération pour un événement sur lequel il n'a pas de contrôle. Dans de tels cas, il nous semble davantage équitable que le Distributeur reçoive l'équivalent des coûts afin de ne pas être pénalisé, mais sans rémunération.

Selon les données au dossier, il peut être constaté que le fait de rémunérer les comptes d'écart du Distributeur selon le coût moyen pondéré du capital, tel qu'il le demande, revient à accorder au Distributeur une rémunération de huit virgule deux pour cent (8,2 %) sur trente-cinq pour cent (35 %) de la valeur de ses comptes. Il est recommandé qu'il soit remédié à cette situation et je vous réfère à la page 4 du mémoire C-ACEFO-11.

En conséquence, l'intervenante recommande à la Régie de ne pas autoriser l'utilisation du coût moyen pondéré du capital pour la rémunération des comptes d'écart. Il est recommandé l'utilisation du taux d'intérêt de court terme pour les comptes qui sont réglés annuellement et le coût moyen pondéré

de la dette pour ceux qui sont amortis sur plus d'un an. Et pour davantage de détails, je vous réfère au témoignage du témoin de l'ACEF de l'Outaouais, au volume 7, aux pages 191 à 195, ainsi qu'aux pages 2 à 6 du mémoire.

Concernant les coûts évités en réseau intégré, ceux de fournitures et de transport, au sujet de l'indicateur des coûts évités en énergie, le Distributeur indique qu'à compter de deux mille vingt-quatre (2024), le signal de prix est de onze virgule deux sous le kilowattheure (0,112 $/KWh), indexé à l'inflation, soit le prix plafond du quatrième appel d'offres d'énergie éolienne, selon le décret 1149-2013, incluant les coûts de transport et d'équilibrage.

Le détail des coûts de transport et d'équilibrage est indiqué par le Transporteur à la pièce B-0084, à la page 4. Et selon les données au dossier, il peut être constaté que les coûts évités augmentent subitement de deux cent vingt-trois pour cent (223 %) entre l'année deux mille vingt-trois (2023) et l'année deux mille vingt-quatre (2024), passant de sept et cinquante-huit sous le kilowattheure (7,58 $/KWh) à seize et quatre-vingt-quatorze sous (16,94 $), ceci s'expliquant par le

fait que les coûts évités reflètent les prix sur les marchés de court terme jusqu'en deux mille trois (2003) et par la suite, ils reflètent le prix indiqué du décret 1149-2013.

Dans la décision 2014-037, et concernant le coût évité de long terme, la Régie précise qu'elle est d'avis qu'il y a lieu d'utiliser un prix de référence qui soit davantage basé sur la réalité actuelle des approvisionnements en énergie. En conséquence, il est demandé à la Régie de reconsidérer le choix du prix de l'appel d'offres d'énergie éolienne pour le bloc de quatre cent cinquante mégawatts (450 MW) comme base des coûts évités de long terme. Bien que ce prix puisse se justifier dans le cadre d'un achat d'énergie éolienne, il n'est pas démontré qu'il reflète le prix de marché de l'électricité à long terme. Il s'agit plutôt d'un prix décrété spécifique à l'énergie éolienne.

Concernant les coûts évités en réseau autonome, les coûts évités en énergie, la révision actuelle proposée par le Distributeur découle principalement, selon lui, d'une part, de la mise à jour des principaux paramètres, notamment le prix des combustibles, et d'autre part, la mise à jour

du taux de change. L'ACEF de l'Outaouais a procédé à une analyse selon laquelle est présentée la hausse du coût évité en énergie du dossier actuel, par rapport à celui du dossier tarifaire de l'année dernière. Il est constaté que le coût évité en énergie connaît une hausse variant de dix-sept pour cent (17 %) à trente-sept virgule huit pour cent (37,8 %) et je vous réfère aux pages 12 et 13 de la pièce C-ACEFO-11.

De plus, les données fournies par le Distributeur relatives au prix et au volume de combustible ne permettent pas de justifier une telle hausse des coûts évités en énergie, résultant de la révision suggérée par le Distributeur.

Selon l'ACEF de l'Outaouais, les réponses du Distributeur et les éléments qu'il a fournis sont insuffisants ne justifient pas la hausse des coûts évités en énergie telle que présentée au tableau 2 de la pièce B-0018, à la page 8. En conséquence, l'ACEF de l'Outaouais recommande qu'il soit demandé au Distributeur d'expliquer cette situation et de la clarifier.

Concernant la demande d'autorisation des investissements au sujet des projets inférieurs à dix millions de dollars (10 M$), dans la décision

D-2014-037, toujours, la Régie a demandé au Distributeur de présenter, à compter de cette année, et en complément de sa demande d'autorisation pour les investissements de moins de dix millions de dollars (10 M$), une preuve plus élaborée et des analyses en appui aux demandes budgétaires d'investissement.

(13 h 28)

Le montant total demandé par le Distributeur pour l'année 2015 est de 550,9 M$. Or, le Distributeur explique les variations par rapport aux projets de l'année 2014, mais il ne présente aucune justification précise pour ces nouveaux investissements.

L'étude du dossier et l'analyse effectuée par l'ACEF de l'Outaouais permettent de constater que, pour l'ensemble des investissements inférieurs à 10 M$, pour la période 2010-2014, les investissements réalisés ont été inférieurs aux investissements autorisés pour une valeur totale de 443,6 M$. Il peut également être constaté que cette situation est systématique à chaque année depuis l'année 2010.

Aussi, 14,3 % des investissements de la catégorie « Maintien des actifs » et 37,7 % des

investissements de la catégorie « Amélioration de la qualité » n'ont pas été réalisés; ce qui a eu un impact à la hausse sur les revenus requis du Distributeur et je vous réfère à la page 16 du mémoire C-ACEFO-0011.

En conséquence, l'intervenante recommande à la Régie de ne pas approuver le montant demandé par le Distributeur pour les investissements de moins de 10 M$. En considérant le montant demandé pour l'année 2015 ce qui est inférieur au montant autorisé pour l'année 2014, l'ACEFO recommande de réduire le montant autorisé de 10 % ce qui ramène le montant proposé à quatre cent quatre-vingt-quinze virgule huit millions de dollars (495,8 M$).

Au sujet de la stratégie tarifaire. En ce qui concerne le tarif domestique, le Distributeur propose de maintenir cette stratégie amorcée en 2005.

Après dix ans d'application, l'ACEF de l'Outaouais est d'avis qu'il y a lieu d'examiner les effets de la stratégie amorcée en 2005 de faire porter la hausse tarifaire deux fois plus sur le prix de la deuxième tranche que sur le prix de la première tranche.

Les données relatives à l'historique du

prix des deux tranches de tarifs D et DM pour la période de 2006 à 2015, ainsi que l'analyse effectuée par l'ACEFO, permettent de constater que le prix de la deuxième tranche était de 30,8 % plus élevé que le prix de la première tranche en 2006, alors qu'après l'application de la proposition de Distributeur, le prix de la deuxième tranche serait de 52,4 % plus élevé que le prix de la première tranche en 2015. Et je vous réfère aux pages 19 et 20 de la pièce C-ACEFO-0011.

De plus, l'ACEFO a analysé l'impact de la stratégie selon le niveau de consommation mensuelle, en examinant la hausse de la facture mensuelle selon - justement - le niveau de consommation au tarif D.

Entre autres, il y a lieu de se demander si un tel signal de prix demeure efficace pour les clients domestiques qui chauffent à l'électricité.

L'ACEFO recommande à la Régie de demander au Distributeur d'examiner l'introduction d'une nouvelle tranche aux tarifs D et DM qui permettrait d'atténuer l'impact à la hausse de la facture d'électricité pour les clients qui utilisent ce mode de chauffage.

Au sujet de balisage, il est constaté que

la performance du Distributeur est inférieure à la moyenne, notamment en ce qui a trait au coût total par abonnement et aux dépenses en exploitation par abonnement, ainsi que concernant l'indice de continuité de service.

Le distributeur constate cette situation sans donner d'explication quant à sa bonne performance. De plus, il propose d'effectuer un rendre compte à la Régie de son balisage externe aux cinq ans, tant pour les activités liées au réseau de distribution que pour celles liées au service à la clientèle.

Contrairement au Distributeur, l'ACEFO considère qu'il est pertinent de continuer à recevoir annuellement les informations relatives au balisage. Ces informations annuelles permettent de faire un suivi plus régulier que si l'information était fournie aux cinq ans seulement.

Le fait de constater que la performance du Distributeur est moins bonne que la moyenne constitue un incitatif à rechercher et à appliquer des mesures visant à améliorer la performance du Distributeur le plus tôt possible. À ce sujet, un suivi annuel permet d'ajuster, s'il y a lieu, les mesures appliquées.

En conséquence, il est recommandé à la Régie de refuser la proposition du Distributeur et d'exiger que les informations concernant le balisage continuent à être fournies de façon annuelle, à chaque dossier tarifaire.

Enfin, au sujet des dispositions tarifaires visant le développement économique, le distributeur propose son introduction à l'intention de la clientèle de moyenne et de grande puissance oeuvrant dans des secteurs d'activité porteurs de développement économique pour de nouvelles charges.

La préoccupation principale de l'ACEFO de l'Outaouis concernant cette disposition tarifaire est de s'assurer que les clients résidentiels, incluant les ménages à faible revenu, ne soient pas affectés de façon négative par la réduction proposée.

Entre autres, nous constatons que le coût à la marge lequel vous retrouverez au tableau R-6.1 de la pièce B-0107 est nettement inférieur au coût évité fourni par le Distributeur pour les clients au tarif L (présenté à la pièce B-0018, p. 13).

Ainsi, il y a lieu, pour le Distributeur, de justifier que l'utilisation du coût à la marge présenté au tableau R-6.1 est plus adéquate que

l'utilisation du coût évité au tarif L, afin de s'assurer que la proposition du Distributeur soit au bénéfice de tous les clients et n'ait pas d'impact négatif pour la clientèle résidentielle. (13 h 32)

Aussi, l'ACEF de l'Outaouais recommande que la réduction du tarif proposée par le Distributeur soit différente selon la période hivernale et la période estivale, notamment afin que le signal de prix soit un meilleur incitatif à diminuer la consommation en période où les coûts sont plus élevés, au bénéfice de tous les clients. Et je vous réfère aux pages 24 à 26 de la pièce C-ACEFO-0011.

En conclusion, Madame la Présidente, l'ACEF de l'Outaouais demande respectueusement à la Régie de prendre en considération les analyses et les préoccupations présentées et de mettre en application les recommandations énoncées dans le présent dossier.

Le tout vous étant présenté et soumis avec respect.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Lussier. Une question.

Me LOUISE ROZON :

Oui. Bonjour, Maître Lussier. Louise Rozon pour la

Formation. Concernant la rémunération des comptes d'écart, on comprend que vous proposez une rémunération qui est différente. Est-ce que vous avez... vous faites une distinction entre les différents types de comptes d'écart ou si pour tous les comptes d'écart, peu importe leur nature, c'est la proposition que vous faites?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

En fait, le détail de la proposition, vous le retrouverez aux pages 191 à 195, et la recommandation, elle va comme suit : il y a deux types de rémunération que l'on... que l'on suggère. D'une part, l'utilisation du taux d'intérêt de court terme pour les comptes qui sont réglés annuellement et, d'autre part, le coût moyen pondéré de la dette pour ceux qui sont amortis sur plus d'un an.

Et cette recommandation-là, elle rejoint la décision du Tribunal de l'énergie de la Colombie-Britannique où un tel raisonnement a été appliqué.

Me LOUISE ROZON :

O.K. Je comprends, il y a un lien entre le délai, là, pour que les sommes soient intégrés au tarif. Mais, la nature du compte, par exemple, il y a des comptes d'écart pour les... qui sont liés à des

investissements. Il y a des comptes d'écart qui sont liés à d'autres... d'autres... pour d'autres natures comme le compte d'écart pour les approvisionnements. Donc, c'était plus dans ce sens-là que ma question portait. Donc, il n'y a pas ce type de distinction-là. Puis là, de mémoire, on les a tous lus vos mémoires, mais des fois on ne retient pas tous les détails. Donc, c'était dans ce sens-là. Je comprends qu'il n'y a pas cette distinction-là qui est faite dans votre proposition.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

En fait, notre... vous avez raison si vous y voyez une autre possibilité de distinction effectivement parce que la recommandation telle que présentée et la distinction ou la nuance qui est faite, elle est présentée selon ce qui est indiqué.

Me LOUISE ROZON :

O.K.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Et cette recommandation globalement-là qui contient deux volets, elle s'applique à la liste de tous les comptes d'écart du Distributeur, tous les comptes réglementaires que l'on retrouve à la pièce B-0012, page 7, au tableau 1.

Me LOUISE ROZON :

C'est beau. Merci.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Lussier. Alors, nous appelons l'ACEF de Québec. On va plutôt entendre UC, j'imagine, l'Union des consommateurs, Maître Sicard.

PLAIDOIRIE PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Bonjour. Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs. J'ai avisé maître Legault tout à l'heure, sur l'heure du midi, il y a eu échange de nos temps de présentation. Alors, maître Falardeau sera ici un petit peu plus tard, puis j'avais une première question.

J'avais annoncé une heure trente. Est-ce que j'en ai pour une heure trente? Non.

LA PRÉSIDENTE :

O.K.

Me HÉLÈNE SICARD :

En fait, la nuit a été utile. On aurait aimé avoir une journée, mais on a eu une nuit. Alors, je vais vous remettre une argumentation écrite. Je n'ai pas l'intention de vous la lire, je ne fais jamais ça. Je vais vous parler des points les plus importants

que vous n'allez pas nécessairement retrouver tels quels dans l'argumentation.

Attendez, là, je vais m'assurer que je garde ma copie avec mes petites notes. Oui. Alors, ça, au cas où, pour monsieur le sténographe, il y a une copie, là, qui n'est pas attachée et qui n'est pas recto-verso.

Alors, bonjour à toutes et Monsieur Méthé. Dans un premier temps, moi, je vais commencer par la fin, par rapport à mon confrère, qui est... deux questions. Nous, on retrace deux questions et peut-être une troisième qui a été présentée hier, posée hier par maître Rozon. Alors, je vais vous amener à la page 21 où ce qu'on vous propose, UC, à la page 21 Piste de solution des dossiers... pour l'amélioration des dossiers.

C'est ce qu'on a proposé exactement dans le dossier de transport puisque c'est quelque chose à quoi UC réfléchit quand même depuis assez longtemps. On a été content que vous nous posiez la question.

(13 h 38)

Par contre, on est vraiment d'avis qu'une réunion immédiatement après le dépôt de la demande tarifaire c'est une perte de temps. Les

intervenants ont des obligations quand même. Nos analystes ils sont contents de prendre connaissance des dossiers puis de cibler ce qui nous intéresse et ce qui ne nous intéresse pas et d'être informés avant qu'on aille à une réunion pour qu'une réunion ça soit productif et ça soit efficace.

Dans ce contexte-là, et on en avait déjà parlé non officiellement avec la Régie, on pense qu'une première demande de renseignements c'est possible pour la Régie de la faire avant qu'on ait la réunion et entre le dépôt des demandes.

Alors le processus serait : le Distributeur dépose son dossier. On prépare nos demandes d'intervention selon votre calendrier, on vous les envoie, on les lui envoie. Si vous pouvez trouver le temps de nous envoyer une lettre avec vos préoccupations, genre lettre procédurale qui dit : « Bien nous, la Régie, on voit ça et ça comme problèmes qu'on aimerait traiter dans ce présent dossier-là. Puis voici notre première demande de renseignements. »

Toujours pas de décision sur les demandes d'intervention. On tient la réunion. Le personnel de la Régie est présent. Il arrive souvent dans des dossiers que les intervenants vont vous proposer

des sujets qui ne sont pas dans le dossier du Distributeur. Il est arrivé que la Régie comprenne moins bien ou que les intervenants peut-être ne se soient pas suffisamment exprimés dans la demande d'intervention, mais que des sujets qui auraient été pertinents sont évacués. Et cette réunion serait peut-être une chance pour le personnel de la Régie au moins de dire : « Bien, il faudrait nous donner une meilleure idée, là, de ce que vous voulez traiter puis peut-être préciser votre demande. »

On rencontre le Distributeur. Il faudrait que chacun ait un nombre de questions restreint d'échanges avec le Distributeur pour alimenter ce qu'on recherche. Si le Distributeur veut aller plus loin puis continuer la discussion avec des intervenants en particulier, il pourrait le faire. Ça va peut-être amener une modification aux demandes d'intervention. Les intervenants pourraient se parler aussi et peut-être mieux cibler chacun des points qui correspond à chaque intervenant.

Dans le présent dossier, là, les gens se sont quand même un peu parlé pour ce qui est des consommateurs. On n'a pas tous traité des mêmes

choses. OC et UC ont toutes les deux traité des ménages à faible revenu. Pourquoi? Parce que c'est important et c'est au coeur du présent dossier puis c'était au coeur du Décret.

Mais, autrement, il y a eu très peu de dédoublements au niveau des preuves. Je pense que ça c'est utile pour la Régie. Et ce genre de réunion peut nous permettre de nous parler. Je ne vous donne pas de garantie qu'il n'y aura de dédoublements mais ça peut aider à couvrir le maximum de sujets et le mieux possible.

Vous rendez après ça votre décision procédurale puis là on avance sur les reconnaissances de l'intervention puis là on avance. Et on pense que, ça, ça peut aider à limiter des sujets, ça peut aider à limiter les demandes de renseignements et ça peut aider à limiter le temps d'audience également.

Pour ce qui est de la proposition de mon confrère de mettre des enveloppes budgétaires a priori, je vous dirais que dans certains cas c'est peut-être approprié, dans d'autres il faut voir. Je pense que la Régie là-dessus sait qu'il faut donner la chance aux intervenants de faire le travail qu'ils ont à faire.

Alors ensuite vous nous avez demandé, vous avez en fait posé une question et je pense que c'était vous, Maître Rozon, qui avez posé sur l'interprétation, là, qu'on voyait venir si le Projet de loi 28 était adopté.

J'ai repris les citations et j'ai repris la réponse que vous a donnée monsieur Richard. Je suis d'accord avec lui, il y a un risque que ce qu'on a déjà gagné en principe pour deux mille quatorze (2014), ce soixante-sept millions (67 M$) qui devrait être divisé, si le projet de loi est adopté puis on a un gouvernement majoritaire, il va y avoir cette quasi-rétroactivité de la loi où en deux mille seize (2016) on ne gagnera pas ça.

Par contre, ça ne vous empêche pas, il n'y a rien dans cette loi-là et la façon dont c'est rédigé c'est clair du texte introductif de la loi que c'est ça que ça vise. Ça ne vous empêche pas de regarder tous ces écarts de rendement historiques pour vous poser des questions quant au revenu requis qui est demandé aujourd'hui. Et ça, vous devez le faire.

(13 h 44)

Vous devez d'autant plus le faire qu'on a cette épée de Damoclès qui nous pend sur la tête.

Parce que, de toute façon, le mécanisme d'écart - et la Régie l'avait bien dit - il n'est pas là pour partager des trop-perçus et négliger la fixation de tarifs justes et raisonnables. Il est là pour partager de l'efficience qui aurait été faite en cours de dossier et qui aurait été imprévue. C'est pas une panacée et ça ne l'a jamais été.

Alors maintenant, votre question hier que vous avez posée et qui a donné lieu à l'engagement 35, par rapport... Écoutez, il y a eu échange de courriels avec différentes ACEF membres de UC et ce qu'on me demande de vous dire c'est : il y a un budget de vingt-cinq millions (25 M$) pour ce qu'on appelle les ménages à faible revenu - puis je vais revenir à ce sujet-là après parce que c'est le dernier sujet important - c'est pas tant que ça, il faut que le maximum de cet argent-là aille aux clients qui en ont besoin, ça c'est clair.

Madame Bernet-Pelletier, quand elle a témoigné, ne vous demandait pas du financement, c'était pas... c'était pas... Ce qu'elle vous exposait c'est le surplus de demandes qui arrive cette année, qui est très important et auxquelles ils ont peut-être de la difficulté à répondre. Et ce qu'elle voyait comme cause de ce surplus de

demandes, qui est une difficulté de contact avec Hydro-Québec, une difficulté pour ces gens-là de négocier avec Hydro-Québec, et il ne faut pas comprendre que... les ACEF ne veulent pas être des sous-traitants d'Hydro-Québec.

Si quelque part il doit y avoir une reconnaissance de leurs services, puis des sommes qui leurs sont octroyées pour les services qu'ils donnent à la communauté, ils ne diront pas non. Mais il faut faire attention, là, de pas les obliger à devenir des sous-traitants ou à vivre sous le joug ou sous les conditions que pourrait poser Hydro-Québec. Ils veulent garder une certaine indépendance dans leur capacité de répondre à leur clientèle.

Nous avons maintenant ménages à faible revenu. Vous avez en annexe et madame de Tilly vous l'a mentionné, c'était également dans le mémoire déposé par monsieur Moisan-Plante, préparé par monsieur Moisan-Plante pour UC. Il y a une grosse problématique de définir qui est un ménage à faible revenu.

On se sert des seuils de Statistique Canada et je vous ai déposé en annexe, là, le document de Statistique Canada rédigé en septembre quatre-

vingt-dix-sept (‘97), qui finalement reconnaît que depuis quatre-vingt-douze (‘92), ils n’ont pas fait de nouvelles statistiques et de nouvelles analyses pour dire qui est un ménage à faible revenu. Ils ont simplement indexé. Puis je vais vous dire que dans certains cas, là, quand Statistique Canada applique l’indexation, les coûts d’énergie ne sont pas pris en compte, certains coûts ne sont pas pris en compte, il faut faire très attention.

Mais il faut lire le dernier paragraphe, qui est à la page 28 de l’argumentation, où le statisticien en chef du Canada écrivait :

> Faute d’un consensus social sanctionné par l’appareil politique, sur les personnes qu’il y aurait lieu d’appeler « pauvres »,

Faible revenu

> certains groupes et individus utilisent les seuils de faible revenu de Statistique Canada comme une définition de facto de la pauvreté. Nous n’avons rien à redire tant et aussi longtemps que cela représente leur propre opinion de la façon dont la pauvreté devrait être définie au

> Canada : tout le monde a le droit a ses idées. Mais cela ne représente certainement pas le point de vue de Statistique Canada sur la façon dont il conviendrait de définir la pauvreté.

Il est important, il est essentiel de redéfinir ce qu'est - je ne vais plus... je ne vais pas utiliser le terme « ménages à faible revenu », là, pour ne pas créer de confusion - mais de définir ce qu'est un ménage dans le besoin. De façon à ce que ces ménages reçoivent les soins, l'attention et l'aide nécessaires. Et je suis toujours dans le domaine de l'énergie pour le moment.

(13 h 48)

Dans sa preuve, UC a recommandé que pour le moment, pour les fins des ententes de paiement, pour les fins des aides, le revenu disponible, en dessous du revenu médian, le ménage qui a un revenu disponible en dessous du revenu médian soit considéré comme un ménage dans le besoin. Ça n'empêche pas Hydro-Québec, lorsqu'il fera des ententes de paiement, s'il veut considérer le ratio d'efforts, le taux d'efforts, y ajouter le coût du logement, par exemple, parce que c'est une dépense

essentielle, qu'il fonctionne de cette façon-là. Mais que ces ménages dont le revenu disponible est en deçà du taux médian puissent avoir accès aux services qui sont présentement offerts à ce que le Distributeur qualifie, lui, de ménage à faible revenu.

Il est essentiel, soit un groupe de travail, peut-être que ce groupe de travail pourrait s'annexer certains experts. On a des professeurs, on a des gens au gouvernement, il y a des gens qui sont spécialisés dans le domaine de la pauvreté, de la précarité, pour redéfinir, à court terme, ce qu'est ce ménage dans le besoin. En attendant, moi je vous soumets qu'il faudrait adopter la définition que vous a soumise UC.

Pour ce qui est de l'entente standard qu'on vous a proposée, vous allez retrouver différents éléments, ça a été mis dans l'argumentation. Si vous deviez décider... d'abord, je veux vous souligner, et j'ai mis le texte, je vais retrouver... Voilà! Alors à la page 9, l'article 12.6 est l'article où il est question, et le seul où il est question de l'entente de paiement. Il n'y a, à l'heure actuelle, et je comprends qu'Hydro le fait, aucune obligation pour Hydro-Québec de

proposer des ententes de paiement. Et ça, c'est ce qu'on voudrait, entre autres, voir changer. J'ai souligné, c'est le dernier paragraphe :

> Avant de procéder à une interruption de service en vertu du paragraphe 1 du deuxième alinéa de l'article 12.3, Hydro-Québec propose, à la demande du client, une entente de paiement.

Il faut que le client soit donc informé qu'il a cette possibilité de demander une entente et qu'il la demande. Autrement, il n'y a pas d'obligation de la part d'Hydro-Québec de le faire, si on lit textuellement cet article. Ça doit être changé.

Maintenant, Hydro-Québec nous a dit en long et en large, il a donné plein de motifs, vous allez retrouver le détail des notes pour les citations pour les références, qu'on ne peut pas avoir une entente sur deux ans.

Dans le cas du SIC, quand il y a eu des ratés puis que le système n'a pas marché puis a envoyé des factures sous-facturées pour les MVE puis les gens se sont retrouvés avec des mises à jour épouvantables qu'ils ne pouvaient pas rencontrer, bien les gens qui étaient le plus endettés puis qui avaient les rappels les plus

1 importants, il y a eu des ententes de convenues qui
2 allaient jusqu'à quarante-huit (48) mois.
3 Puis dans le cas des gens qui ont un
4 problème à payer... et nos témoins, et madame De
5 Bellefeuille également pour OC, puis quelque part,
6 vous allez retrouver des citations de monsieur
7 Côté, si on rend les paiements plus faciles à
8 rencontrer, les gens payent. Si les paiements sont
9 trop élevés, les gens abandonnent et disparaissent,
10 ils ne payent pas. Alors, il est où l'avantage de
11 raccourcir le paiement? Et si les gens veulent le
12 rembourser en trois mois, et la plupart du temps,
13 ce qu'on a entendu des témoins, c'est que les gens
14 veulent rembourser. Mais si les gens ne sont pas
15 capables. On a eu un hiver très froid l'année
16 dernière. Les gens qui chauffent à l'électricité,
17 même les MVE, ont vu une augmentation très
18 importante de leur facture. Pourquoi ne pas donner
19 un délai plus long et leur donner l'opportunité de
20 rembourser?
21 (13 h 54)
22 On vous demande également de réduire, et
23 dans certains cas, d'annuler les frais
24 d'administration qui sont très élevés. Pour ce qui
25 est du reste... ça, je tenais à vous dire ces

choses, mais vous allez pouvoir les relire.

Le dernier point, et je vais m'assurer que c'est bien mon dernier point, que je voulais couvrir avec vous, c'est le tarif économique. Honnêtement, juridiquement, je ne suis pas convaincue que la Régie a le pouvoir d'adopter un tarif tel qu'il est demandé. Ce qu'on vous demande, c'est de prendre des gens qui vont être au tarif L, au tarif M, au tarif, je pense, DM également, et de dire, si ces gens-là étaient des clients du Distributeur, bon, ça... en fait, ce sont des gens qui vont à être à ce tarif mais on va donner une réduction. Ça, ce n'est pas permis. Les articles de la loi prévoient que, ça, c'est possible dans le cas où on finance des économies d'énergie, 49, dernier paragraphe, mais le... 52-1, troisième paragraphe nous dit :

> La tarification doit être uniforme par catégorie de consommateurs sur l'ensemble du réseau de distribution d'électricité, à l'exception des réseaux autonomes.

Bien, si c'est un tarif L à moins vingt pour cent (20 %), c'est un tarif L, c'est une catégorie de consommateurs. S'il est à moins vingt pour cent

(20 %), ce n'est plus uniforme. Et ce n'est pas non plus un tarif de transition. Si le gouvernement veut avoir ce genre de tarif et l'article 52.2 vous dit tout ce que vous devez prendre en compte pour fixer un tarif. Puis, je regrette, là, mais réduire un coût à la demande du gouvernement, ce n'est pas là à 52.2. 52.2.1, nous dit par contre :

> Pour les contrats spéciaux conclus en vertu de la Loi sur Hydro-Québec

et je vous ai cité la loi sur Hydro-Québec, à ce moment-là, c'est le gouvernement qui intervient puis c'est lui qui s'en occupe. Ce n'est pas la façon de le faire. Ce n'est pas la façon dont... s'il doit y avoir un tarif, ce n'est pas de cette façon. De plus, c'est préoccupant de voir qu'on va avoir une discrétion gouvernementale d'impliquée pour décider si un client reçoit ce tarif-là ou pas. Là encore, 52.2.1, « Contrats spéciaux », que le gouvernement s'arrange avec.

Si vous décidiez malgré tout... Ah! Puis, il y a une autre problématique, c'est à l'article 31. Vous avez une juridiction exclusive pour débattre des plaintes. 32... 31, alinéa 4 :

> Examiner toute plainte d'un consommateur portant sur l'application

> d'un tarif ou d'une condition de transport d'électricité et voir à ce que le consommateur paie le tarif qui lui est applicable et soit assujetti aux conditions qui lui sont applicables.

Comment allez-vous pouvoir exercer ce pouvoir exclusif s'il y avait une plainte, alors que c'est le gouvernement qui va décider qui prend le tarif et qui ne l'a pas? Moi, je n'ai pas de raison de répondre. Je vous pose la question et je vous demande de réfléchir sérieusement à ces problématiques avant d'accepter le tarif tel qu'il vous est suggéré. Il faut peut-être renvoyer la balle au gouvernement.

Si vous décidiez quand même d'examiner le tarif, posez-vous la question : est-ce qu'on a fait la preuve qu'il est sans conséquence pour les consommateurs, pour le reste des consommateurs? Moi, je vous dis qu'on ne l'a pas faite, cette preuve-là; entre autres, au niveau des coûts de puissance qui pourraient être requis l'hiver. On a déjà des coûts de puissance importants. On ne vous a amené aucun chiffre. On ne vous a rien démontré de la part d'Hydro-Québec. Et pour que vous

puissiez accepter ce tarif de la façon dont il est présenté, il aurait fallu qu'on vous fasse cette démonstration.

(14 h 00)

Pour ce qui est des rencontres pour la stratégie tarifaire, brièvement. On n'a pas d'objection à ce que, évidemment, ce soit d'abord pour les tarifs domestiques. Nous on pense que vous devriez indiquer au Distributeur qu'il doit produire une étude plus à jour et mieux documentée sur une troisième tranche. C'est évident qu'on vous demande, dans le présent dossier, là, que la hausse soit uniforme entre la première et la deuxième tranche parce qu'on travaille avec les ACEF, on voit les gens qui ont de la difficulté à payer leurs factures d'électricité chez UC. Et les gens qui chauffent, il y en a beaucoup des ménages à faible revenu. Et ces gens-là, les augmentations, avec l'augmentation de l'année dernière puis celle qui s'en vient cette année, vous leur demandez l'impossible.

Et je vais reprendre ce que me disait madame de Tilly, une petite augmentation ou une augmentation répartie sur les deux veut dire qu'il va y avoir une... Pardon. Une grande augmentation

sur une très petite facture a un moins grand impact qu'une grande augmentation sur une facture qui est déjà grande. Et l'argument du Distributeur à l'effet que sa solution est celle qui aide les ménages à faible revenu, je m'excuse, mais c'est pas vrai. Dans le vrai monde, les gens qui ont des factures à payer puis qui n'ont pas les moyens, ça ne marche pas comme ça.

Par contre, avoir une troisième tranche pour les très grands consommateurs, par exemple les gens qui chauffent leur piscine l'été et qui ont des très, très grandes maisons et qui peuvent se permettre et qui... Ça, c'est une solution qui, à terme, quand elle sera adoptée, pourrait aider les faibles revenus.

Par contre, au niveau de ce groupe de travail, on vous demanderait d'indiquer tout de suite au Distributeur qu'il faut que ce soit interactif, il faut qu'il y ait des échanges et on aimerait que les chiffriers et les outils de simulation qui sont utilisés soient remis aux participants, aux intervenants et à la Régie, de façon à ce qu'on puisse faire nos propres simulations, puis peut-être les soumettre, comme on l'a fait avec Gaz Métro dans le dossier

d'allocation des coûts - Gaz Métro nous a remis tous ses outils - et si on pouvait le faire avant que les rencontres commencent, on va pouvoir avancer plus facilement.

Alors, à moins que vous n'ayez des questions sur ce qu'on vous a présenté, je pense que ça termine les points les plus importants que je voulais vous soulever. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Sicard. Monsieur Méthé? Maître Rozon?

Me LOUISE ROZON :

C'est peut-être parce que j'aime ça parler aux avocats, mais j'ai des questions.

Me HÉLÈNE SICARD :

Et on aime ça vous parler!

Me LOUISE ROZON :

Le tarif de développement économique.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

Me LOUISE ROZON :

Vous soulevez une question de compétence. Si j'ai bien compris, vous avez dit qu'on ne pourrait pas le qualifier d'un tarif de transition?

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est parce que...

Me LOUISE ROZON :

Bien que la transition soit longue, là, on prévoit qu'un jour ces nouveaux clients vont payer le même tarif que tous les autres clients du tarif L.

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est parce que le tarif de transition qui est prévu - c'est le quatrième alinéa - ne s'applique pas lorsque la Régie fixe ou modifie un tarif de transition pour un consommateur qui passe à une autre catégorie de consommateurs. Alors par exemple, si j'étais au D, puis que je m'en vais au L ou on l'a eu... je pense qu'on l'a eu à un moment donné pour les... pour le tarif agricole. Il y avait un tarif de transition il y a quelques années, là, où ils s'en allaient doucement d'un à l'autre. Alors ce sont des tarifs existants. Et ça représente une catégorie de consommateurs.

Mais c'est parce que là ce qu'on vous demande c'est : bon, monsieur X s'en vient, il va être au tarif L, mais il va être au tarif L moins vingt pour cent (20 %). Monsieur Y va venir, lui il va être au tarif M, il y a un tarif M, moi je suis habituée avec le tarif D, là. Et les autres je les... Et le L, on le voit plus souvent. Et alors il va être à un tarif M, mais moins vingt pour cent

(20 %).

À la limite, je vous poserais la question : pourquoi ils ne sont pas tous à l'équivalent du tarif L, moins vingt pour cent (20 %)? Si... Mais ils ont mis les catégories en fonction de la consommation et donc en fonction des tarifs existants. Donc c'est une... un rabais tarifaire et un rabais tarifaire c'est pas quelque chose qui est prévu dans la loi, au contraire la loi prévoit, chacun doit payer son tarif.

(14 h 05)

D'ailleurs, dans des dossiers de plainte, je ne peux pas vous donner les numéros des décisions, mais je me souviens d'avoir lu que, dans un cas, je pense que c'était avec Gaz Métro, un client avait eu un problème et demandait une réduction tarifaire en compensation, et la Régie avait bien dit : « Regarde, moi, je ne suis pas habilité pour donner des réductions tarifaires. » Alors, là, on vous la demande d'avance, puis on vous la demande de la fixer. Ça ne peut pas fonctionner selon moi. Ce sera votre décision. Mais je vous soumets qu'il y a quelque chose qui cloche juridiquement.

Me LOUISE ROZON :

Merci de soulever ce quelque chose qui cloche. C'est bien. Merci, Maître Sicard. Je n'ai pas d'autres questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Sicard.

Me HÉLÈNE SICARD :

Joyeux Noël à tous!

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Passez de joyeuses Fêtes! Pour l'ACEF de Québec, maître Falardeau n'est pas arrivé. On peut procéder avec Option consommateurs, maître David.

PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC DAVID :

Madame la Présidente, Madame, Monsieur les régisseurs, bonjour. Éric David pour Option consommateurs. Une question d'intendance au début. On a une plaidoirie écrite. Malheureusement, il y a encore quelques coquilles, notes de bas de page que je dois revérifier. Je vais essayer de retourner au bureau et la déposer si je peux avant la fin de la journée, si ma secrétaire est indulgente, et sinon au plus tard demain matin.

LA PRÉSIDENTE :

Il n'y a pas de problème en autant que la Régie est concernée.

Me ÉRIC DAVID :

D'accord.

LA PRÉSIDENTE :

Vous la déposerez lorsqu'elle sera prête. Demain matin...

Me ÉRIC DAVID :

Mais je peux vous assurer que le texte est prêt et que c'est des modifications de coquilles dont on parle. Il n'y a pas de fond qui sera changé.

LA PRÉSIDENTE :

Je ne doute pas de votre parole, Maître David.

Me ÉRIC DAVID :

D'accord. Je vais débuter d'abord avec la question, les questions d'intendance que vous avez posées au tout début de l'audition, de l'audience concernant l'amélioration de l'efficience du processus devant la Régie de l'énergie, à savoir les séances d'information qui seraient offertes avant les délais d'intervention puis avant les délais des demandes de renseignements. Option consommateurs est tout à fait favorable à une telle approche et encouragerait la Régie à aller dans ce sens-là.

Quant aux autres pistes qui ont été développées par le Distributeur, à la toute fin de sa plaidoirie, nous sommes également favorable à

toutes ces pistes, à l'exception de la dernière. On croit effectivement que l'idée d'avoir des budgets fixes dans des dossiers n'est pas une très bonne idée. Ça peut amener une approche minimaliste de la part des intervenants. Je crois que la Régie devrait maintenir sa pleine discrétion sur la question de la rémunération à la lumière de l'utilité. Mon expérience personnelle dans les dossiers où il y a eu des budgets fixes n'a pas nécessairement été... à mon avis ce n'était pas optimal comme méthode. Quant aux autres propositions du Distributeur, nous sommes d'accord.

Donc, on va revenir à la cause en question. Je vais débuter avec quelques commentaires au niveau de la masse salariale. Je vais sommairement regarder la question des comptes d'écarts. Et les autres sujets sur lesquels on s'est prononcé en mémoire et dans la preuve orale, par monsieur Bélanger, et je vais terminer avec le sujet, qui pour ma cliente, revêt une importance particulière la question des ménages à faible revenu. Donc, nous allons terminer notre plaidoirie avec ce sujet-là.

Sur la question de la masse salariale, Option consommateurs a pris bonne note, est d'accord avec la Régie de l'énergie lorsqu'elle a

noté dans une de ses demandes de renseignements qu'il y avait une surestimation qu'on pourrait dire récurrente au niveau des charges de la rubrique masse salariale. Et c'est une question également qui préoccupe... qui nous préoccupe.

On constate que le budget qui a été déposé au mois de juin demande le gel de la masse salariale. Le décret fait mention de l'importance des gains d'efficience. Et dans le mémoire d'Option consommateurs, en conséquence, on recommandait de diminuer pour l'année témoin les salaires de base de cinq virgule huit millions (5,8 M$). Ce montant correspondant à l'accroissement des ETC pour l'année deux mille quinze (2015).

(14 h 10)

Suite au dépôt de ce mémoire-là, il y a deux nouveaux éléments importants qui sont survenus. Le premier élément important, c'est à la première journée de l'audience, le fait que monsieur Richard nous a annoncé qu'il y avait eu des gains d'efficience supplémentaires, à savoir correspondant environ à cent quinze (115) ETC.

Deuxième développement post-mémoire, si on veut, le mémoire d'Option consommateurs, c'est le dépôt du projet de loi 28 qui fait en sorte que le

mécanisme de traitement des écarts de rendement serait suspendu et que les gains d'efficience qui pourraient être générés en deux mille quinze (2015) n'iraient pas au bénéfice des consommateurs.

À la lumière de ces deux changements-là, Option consommateurs juge nécessaire de modifier quelque peu sa position et invite la Régie à être particulièrement prudente sur la fixation des charges de la masse salariale cette année étant donné ces deux développements additionnels là dont on parle.

En conséquence, Option consommateurs recommande maintenant à la Régie de suivre l'approche qui a été proposée dans le mémoire de l'AHQ-ARQ, ce qui correspond, de manière sommaire, à un gel de la masse salariale au niveau de l'année de base deux mille quatorze (2014) en excluant les avantages sociaux. C'est à toutes fins pratiques ce que monsieur Bélanger a expliqué lors de son témoignage.

Sur la question de la rémunération des comptes d'écarts, on a évidemment pris connaissance des deux rapports d'expertise qui ont été déposés. Jusqu'à présent, on comprend que donc, c'est le coût moyen pondéré du capital qui a été utilisé

comme méthode de rémunération. La Régie doit se pencher sur deux questions essentiellement. Le premier volet, ça concerne la nature du capital en question.

Et le docteur Booth a témoigné à l'effet que les soldes des comptes d'écarts correspondent à du, et je le cite « temporary working capital », que ce type de capital n'est pas visé par le « fair return standard ». Et donc, il n'était pas approprié de rémunérer les soldes des comptes d'écarts avec de l'avoir propre. OC est d'accord la position du docteur Booth à ce sujet et estime que les comptes d'écarts ne devraient pas être rémunérés selon le CMPC.

Deuxième grand volet, deuxième grande question que la Régie devra analyser, c'est les sources de financement. Et c'est de savoir s'il est possible de distinguer les sources de financement des actifs acquis par le Distributeur. Sur cette question-là, le docteur Booth a confirmé que, et le mémoire d'Option consommateurs en parle également, que plusieurs juridictions différencient effectivement le financement de court et long terme et que, pour citer docteur Booth,

There is no reason therefore why the

Regie cannot allow HQD a short term debt component to finance a deferral account, as well as long term debt and common equity components to finance the normal rate base.

En somme, Option consommateurs appuie les recommandations formulées par l'expert Booth. Subsidiairement si la Régie refusait de séparer les soldes des comptes d'écarts des autres composantes de la dette du Distributeur, Option consommateurs recommande à la Régie d'utiliser le coût de la dette du Distributeur pour rémunérer l'ensemble des comptes d'écarts.

Maintenant, en rafale quelques autres sujets sur lesquels Option consommateurs s'est prononcée tant en mémoire que... bien, essentiellement en mémoire, dans le mémoire, sur les indicateurs de qualité de service. Hydro-Québec propose deux nouveaux indicateurs en remplacement de deux indicateurs. Et Option consommateurs est d'accord avec la proposition d'Hydro-Québec.

Sauf, on aimerait ajouter deux autres indicateurs qu'on estime être pertinents présentement. Le premier... Et je ne fais que répéter ce qui est déjà dans le mémoire. Le

premier, ça concerne le nombre de courriels reçus. Étant donné que le Distributeur compte sur une baisse des interventions téléphoniques par la clientèle et espère encourager l'utilisation de l'espace client sur le site Internet, on estime que le nombre de courriels reçus permettra de confirmer les changements d'habitudes de la clientèle.

Deuxième indicateur de performance qu'on aimerait voir ajouter, ça concerne les erreurs de facturation, une problématique qu'on a quand même vue beaucoup dans les médias depuis, dans la dernière année, étant donné l'arrivée des compteurs intelligents. C'est un indicateur qui a été utilisé, entre autres, par BC Hydro. Et on estime que c'est quelque chose qui serait pertinent à la lumière des difficultés de facturation antérieures de mesurer finalement le pourcentage de factures qui sont correctement calculées et qui ne nécessitent pas de modifications.

Prochain sujet, sur le balisage externe. Le Distributeur propose de déposer ces balisages aux cinq ans plutôt qu'annuellement. Encore une fois, Option consommateurs est d'accord avec la proposition du Distributeur. Cependant, Option consommateurs aimerait que l'exercice aille plus en

profondeur sur les pistes et résultats des actions d'efficience du Distributeur.

Sur la modification au compte pass-on. Hydro-Québec propose d'amortir ce compte-là sur une période de cinq ans. L'arbitrage que devra faire la Régie essentiellement, c'est entre l'impact tarifaire puis l'équité intergénérationnelle. Selon l'opinion d'Option consommateurs, cet arbitrage devrait porter la Régie à fixer une période d'amortissement de trois ans et non pas de cinq ans.

(14 h 16)

Et voilà! Pour les autres sujets, la plaidoirie écrite en traitera. Il y en a deux autres, mais c'est plutôt mineur concernant les intérêts d'Option consommateurs.

Si j'arrive maintenant à la question justement des ménages à faible revenu qui, comme j'ai dit, revête une certaine importance pour ma cliente étant donné sa mission essentielle. L'enjeu, à toutes fins pratiques, s'est imposé comme étant un enjeu important dans la présente cause, alors que ce n'était pas nécessairement un enjeu important évidemment au dépôt de la cause. C'est devenu important, évidemment, à cause du

décret du gouvernement du mois de septembre qui ordonne à la Régie de tenir compte de trois facteurs particuliers dont l'impact des hausses tarifaires sur les ménages à faible revenu.

Ça s'inscrit évidemment dans un contexte où on a une demande de hausse tarifaire de trois virgule neuf pour cent (3,9 %) qui est nettement au-dessus du taux d'inflation et ça suit deux années d'augmentation, une à quatre point trois (4,3 %), une à deux point quatre (2,4 %) également au-dessus des taux d'inflation en question.

Face à cette augmentation, disons supérieure au taux d'inflation depuis trois ans, la Régie cette année peut faire deux choses, elle peut, de un, s'assurer que la hausse qui est demandée par le Distributeur est pleinement justifiée et, l'autre chose, et c'est ce que le gouvernement vous incite à faire, c'est d'augmenter et d'améliorer les mesures visant les clients qui ont de la difficulté à payer.

C'est suite à l'adoption de ce décret que le Distributeur a effectivement, s'est effectivement penché sur des nouvelles mesures et a déposé la pièce B-0125. Et Option consommateurs salue les efforts du Distributeur pour trouver des

nouvelles pistes pour aider les ménages qui sont en difficulté.

Cependant, fort de son expérience de terrain, Option consommateurs est d'avis que la Régie doit demander au Distributeur d'améliorer certains éléments que je vais élaborer et de développer d'autres pistes qui visent à améliorer la situation des ménages en difficulté.

J'ai l'intention de parler de six points en particulier, donc je vais débuter d'abord avec ce qui est logiquement le point de départ, c'est la définition des ménages à faible revenu. On est d'accord avec l'Union des consommateurs que c'est une question importante dans cette cause-ci. Le poids de la facture d'électricité dans les dépenses de tous les ménages a augmenté substantiellement depuis deux ans, trois ans essentiellement. Et on s'aperçoit que la strate de la population qui a de la difficulté à payer sa facture d'électricité s'agrandit.

On le constate par les statistiques qui ont été versées au dossier, on a appris, lors du témoignage du Panel 3, qu'au trente (30) novembre cette année, on était rendu à soixante-dix mille (70 000) interruptions de service, alors qu'il y en

avait eu quarante et un mille (41 000) en deux mille treize (2013), une augmentation de trente mille (30 000) interruptions de service, en une année.

Monsieur Côté est venu témoigner à l'effet qu'il y a seulement six mille (6000) de ces interruptions-là qui concernaient des MFR et cela confirme justement que le problème maintenant de la difficulté de paiement s'étend bien au-delà de la définition traditionnelle des MFR. On le voit dans les chiffres au niveau des interruptions de service. C'est pour cette raison-là que c'est important de mettre à jour, de rendre plus flexible la définition de ce qu'est un MFR au niveau de la disponibilité des différentes mesures.

Deuxième point sur la question des MFR que je voulais vous soumettre, c'est l'importance de l'information, de bien renseigner les consommateurs. Et nous soumettons respectueusement qu'il y a des lacunes importantes à ce niveau-là dans les pratiques du Distributeur. On est d'accord avec monsieur Côté que, et je le cite, que :

> Il faut que le site Internet soit clair et direct.

Or, tel n'est pas le cas sur la question des

ententes de paiement. On retrouve très peu d'informations concernant les ententes de paiement sur le site Internet du Distributeur et c'est dans des pages obscures, ce n'est pas du tout dans les endroits évidents où normalement un consommateur irait voir. Donc, il y a un travail à faire à ce niveau-là.

On a été heureux d'entendre les représentants du Distributeur dire qu'ils vont mettre de l'information concernant l'existence des ententes de paiement à l'endos des factures. Cependant, on a entendu maître de Bellefeuille nous dire que, quant aux factures qui sont envoyées par courriel, qui est une pratique de plus en plus fréquente, l'endos n'est pas inclus dans le PDF qui est envoyé par courriel. Il faudrait donc, nous soumettons, corriger cette pratique-là.

(14 h 21)

Sur la question de l'information, monsieur Côté a lui-même reconnu l'importance, le rôle primordial des associations des consommateurs. Et donc, je crois que sur la question des associations, de leur rôle d'information, il y a également, la Régie doit également se pencher sur cette question-là. Je vais y revenir un peu plus

tard.

Troisième sujet concernant les ménages à faible revenu que je voulais vous soumettre. C'est d'améliorer le processus existant de négociation des ententes de paiement. Et je n'ai pas l'intention de vous répéter tous les propos de maître De Bellefeuille, je vais vous résumer ça quatre points, quatre « bullets » que vous allez voir dans la plaidoirie à l'effet que c'est important d'informer les clients de toute la gamme des ententes disponibles pour être sûr qu'on est en train d'offrir l'entente qui convient le mieux au consommateur.

Deuxièmement, de permettre à un client de modifier une entente qui est en cours s'il n'arrive pas à en respecter les termes et non pas d'attendre qu'il y ait un échec comme c'est le cas actuellement, selon le témoignage de maître De Bellefeuille.

Troisièmement, d'offrir un plus grand éventail d'ententes pour les non-MFR, donc, c'est cette strate sociale à laquelle je faisais référence tantôt.

Et, finalement, de permettre aux anciens clients d'Hydro-Québec, donc ceux qui n'ont plus de

compte actif avec Hydro-Québec, de terminer les ententes de paiement qui sont en cours au lieu de référer ces dossiers-là aux agences de recouvrement. Ça c'est en ce qui concerne les ententes de paiement actuelles.

En ce qui concerne les nouvelles mesures, comme j'ai dit tantôt, on salue les efforts qui ont été faits par le Distributeur, on l'encourage à les poursuivre. Je vais les nommer rapidement. Je ne veux pas trop répéter ce qui a déjà été dit, mais les ententes passerelles, c'est une solution qui est intéressante, qui va aider les bons comportements de paiement, qui va permettre donc une transition pour les gens qui étaient en attente de paiement vers une facturation normale si on veut.

Le centre d'accompagnement, également une proposition intéressante. Reste à voir quelles seront les fonctions et les responsabilités précises de ce centre et aussi quelles seront les ressources qui seront allouées à ce centre-là.

L'introduction de la notion de taux d'effort, Option consommateurs est tout à fait favorable à l'introduction de cette notion-là qui pourrait mener à ce que j'appellerais une entente

personnalisée volet C qui ferait en sorte que, quant à la consommation actuelle, on pourrait même aller dans certains cas au-delà du seuil de cinquante pour cent (50 %) qui existe présentement. Maître De Bellefeuille a cependant souligné que, quant aux calculs de ce taux d'effort-là, c'est important de considérer le revenu net et non pas le revenu brut et aussi de prendre en considération le loyer, parce que c'est l'élément incompressible le plus important d'un budget.

Quant à la proposition du Distributeur sur l'effacement graduel de la dette, une excellente idée. Ça va encourager les consommateurs qui sont en entente de paiement de respecter leur entente parce qu'ils vont voir l'avancement de leurs efforts.

Sur l'importance de maintenir les efforts en matière d'efficacité énergétique, également Option est tout à fait favorable à cette prise de position de la part du Distributeur. Il faut augmenter l'offre de ces programmes en efficacité énergétique, mais aussi la durée de ces programmes-là, parce que, comme maître De Bellefeuille l'ai souligné, c'est souvent des comportements qui changent sur le long terme et il faut faire

beaucoup de répétitions.

La dernière des nouvelles mesures qu'on voulait commenter, c'est la question des ententes libre-service. Option consommateurs est d'avis qu'il faut augmenter la variété de ces ententes libre-service qui seraient disponibles dans l'Espace client et, en même temps, informer sur les pages pertinentes du site le fait qu'il existe parallèlement des ententes qui sont destinées aux MFR et mettre un numéro pour les référer au bon département, si c'est le centre d'accompagnement ou pour l'instant le centre de recouvrement.

Je reviens maintenant au sujet au niveau des MFR. Le cinquième sujet que je voulais adresser, c'est la question du rôle des associations de consommateurs comme intermédiaires entre le Distributeur et les clients.

(14 h 25)

On vous soumet qu'il s'agit d'un rôle essentiel qui est joué par les associations de consommateurs, un rôle, à toutes fins pratiques, j'ai bien entendu maître Fraser ce matin discuter de la question de la codification des ententes de paiement et son opposition à cette idée, et qu’il préconise plutôt la libre négociation. Option

Consommateurs n'est pas contre cette idée-là. Encore faut-il que la négociation se fasse sur un terrain égal.

La réalité, Maître De Bellefeuille en a parlé, c'est, on a ici d'un côté un consommateur qui est en situation de vulnérabilité importante, qui fait face à un monopole d'État concernant un service essentiel et qui a, ultimement, le pouvoir de couper ce service-là. Et le consommateur l'a bien à l'esprit quand il téléphone à un représentant d'Hydro-Québec. Alors, c'est là que rentre en ligne de compte le rôle, à mon avis, incontournable des associations de consommateurs comme intermédiaires, puis ce n'est pas parce qu'on remet en question la bonne foi du Distributeur, mais il y a quand même une réalité. On a souvent une clientèle moins éduquée, moins au fait de ses droits dans une situation économique vulnérable et qui fait face à une machine imposante. Il faut le reconnaître. Je crois que l'association de consommation est donc l'unité qui est appelée à faire le pont entre ces deux réalités-là. Je n'en vois pas d'autres pour l'instant, en tout cas, c'est, à mon avis, l'intermédiaire le plus utile et important. Et il faut donc davantage... il faut

davantage que la Régie reconnaisse ce rôle-là tout à fait particulier et important des associations sur cette question-là.

Maître De Bellefeuille et la représentante de l'ACEF de l'Est, dont j'oublie le nom, excusez, ont parlé, ont témoigné à l'effet que les associations avaient des ressources très limitées, qu'il n'y avait pas de rémunération pour l'accompagnement des gens qui sont en négociation. On préconise la libre négociation, comme j'ai dit tantôt. Et bon, sur la question que Maître Rozon a posée, l'engagement qu'elle a demandé auprès du Distributeur sur le budget MFR pour compenser et rémunérer les associations de consommateurs, on est d'accord qu'on pense que c'est opportun de revisiter cette question-là, financer adéquatement une association de consommateurs, c'est également une façon d'aider les MFR, et financer un conseiller qui peut, à son tour, aider des centaines de consommateurs, c'est une façon extrêmement efficiente aussi d'aider cette clientèle-là.

Donc, de toute façon, on pense que la question, elle est tout à fait prématurée dans la mesure qu'il n'y a pas de proposition sur la table

dans le moment, il n'y a pas de proposition détaillée, donc on estime que pour l'instant, la préoccupation qui a été formulée par l'Union des consommateurs, elle est prématurée, à toutes fins pratiques.

Le sixième et dernier sujet sur la question des MFR, c'était la proposition d'Option Consommateurs de revoir, si on veut, la structure des comités de discussion qui existent présentement et la proposition de créer un nouveau comité qui aurait un mandat élargi des relations avec la clientèle résidentielle. Toutes les associations importantes ne sont pas membres du Groupe MFR. Option Consommateurs ne siège pas à la table de recouvrement à cause d'une opposition d'un des groupes. On maintient que cette structure bicéphale n'est pas très efficace et on souhaiterait vivement qu'il y ait un seul comité où toutes ces questions-là sont centralisées, puis en même temps, on aimerait que le mandat de ce comité-là soit élargi de façon importante. Pour traiter, par exemple, de la situation des non-MFR, cette strate dont j'ai parlé au début; pour traiter, par exemple, de la question des programmes en efficacité énergétique. De toute façon, ça va dans le sens de ce que le

Distributeur souhaite, de mieux coordonner l'offre, donc, ça serait, d'un certain côté, le pendant de cette meilleure coordination que de centraliser ces questions-là également dans un comité élargi. De traiter, par exemple, des questions d'erreurs de facturation qui ont quand même apporté beaucoup d'attention médiatique dans la dernière année. La question des compteurs intelligents, aussi, qui a créé beaucoup d'angoisse, d'inquiétude, dans une partie de la population. Bref, toutes les questions qui touchent vraiment le plus immédiatement les consommateurs résidentiels. On croit que ça serait efficace, tant pour le Distributeur que pour la clientèle de créer un tel lieu de discussion.

(14 h 30)

Donc, pour conclure sur la question des MFR, la dernière révision en profondeur concernant la stratégie MFR remonte à deux mille six (2006). Donc, il s'agit, dans cette cause-ci, d'une opportunité unique pour la Régie de revoir cette stratégie-là et, en même temps, d'élargir un peu le champ d'analyse sur les différentes pistes qu'on vient de mentionner.

Option consommateurs est aussi d'avis que dans un contexte où les mauvaises créances

augmentent, les interruptions de services augmentent et que le nombre d'ententes de paiement augmente, que les réformes proposées par Option Consommateurs constituent aussi une sage décision d'affaires qui vise à augmenter les bons comportements de paiement et à réduire les mauvaises créances.

L'incapacité ou la difficulté pour certaines strates de la population de payer leurs factures d'électricité est une réalité sociale qu'il faut gérer de façon optimale. Option consommateurs est d'avis que les réformes qu'elle propos et les commentaires qu'elle a formulés vont dans ce sens.

Pour terminer, donc, les recommandations finales d'Option sont à l'effet de suggérer... voilà, d'accepter le remplacement des indicateurs de qualité de service tel que proposé par le Distributeur. Toutefois, Option consommateurs suggère à la Régie l'introduction de deux indicateurs supplémentaires, soit le nombre de courriels ainsi que le pourcentage de factures correctement calculées.

Option consommateurs recommande à la Régie d'accepter la proposition du Distributeur de

déposer le balisage externe aux cinq ans et suggère à la Régie de bonifier l'exercice en demandant au Distributeur de déposer le résultat de ses veilles.

Option consommateur recommande à la Régie d'ajuster à la baisse le montant de la masse salariale du Distributeur en suivant la proposition de l'AHQ-ARQ.

Option consommateur recommande à la Régie de ne pas accepter le nouveau critère proposé par le Distributeur pour définir les activités avec facteurs d'indexation particuliers.

Et finalement: Recommande à la Régie de répartir les soldes deux mille treize (2013) et deux mille quatorze (2014) du compte d'écarts de « pass-on » sur trois ans à partir de l'année deux mille seize (2016).

Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître David. Monsieur Méthé, questions? Maître Rozon? Oui.

Me LOUISE ROZON :

Maître David, Louise Rozon pour la Régie.

Me ÉRIC DAVID :

Oui.

Me LOUISE ROZON :

Trois questions. UC recommande une modification à l'article 12.6 qui serait d'enlever à la demande du client, pour ce qui est de l'obligation imposée au Distributeur de proposer une entente de paiement lorsqu'il y a un avis d'interruption. Est-ce que OC est d'accord avec cette proposition-là?

Me ÉRIC DAVID :

D'enlever l'obligation au Distributeur...

Me LOUISE ROZON :

Non.

Me ÉRIC DAVID :

... d'informer le client?

Me LOUISE ROZON :

En fait, c'est d'enlever à la demande du client. Si j'ai bien compris, la proposition c'est que le dernier alinéa de l'article 12.6 se lit comme suit :

> Avant de procéder à une interruption de service en vertu du paragraphe 1 du deuxième alinéa de l'article 12.3, Hydro propose

actuellement, c'est indiqué : « à la demande du client, une entente de paiement. » Si j'ai bien compris, l'Union des consommateurs propose

d'enlever à la demande du client. Donc, ce serait une responsabilité qui... d'Hydro-Québec de proposer dans tous les cas une entente de paiement. Je crois que c'est ce qui se passe dans la réalité et puis...

Me ÉRIC DAVID :

C'est ce que je croyais être le cas parce qu'il me semblait que les avis d'interruption qui ont été déposés suite à notre demande d'engagement indiquaient même...

Me LOUISE ROZON :

Il y a une offre qui est marquée sur l'avis mais, bon, en fait, ça pourrait être... rendre conforme à la réalité le fait d'enlever à la demande du client, finalement. J'étais pour poser la question aussi à maître Fraser demain matin. Puis, je vais avoir la chance de lui poser d'autres questions. Mais je voulais peut-être avoir votre...

Me ÉRIC DAVID :

Écoutez...

Me LOUISE ROZON :

... votre opinion, en fait.

Me ÉRIC DAVID :

... je vais être bien franc avec vous, je ne me suis pas penché...

Me LOUISE ROZON :

Vous n'avez pas...

Me ÉRIC DAVID :

... sur cette proposition-là de l'Union.

Me LOUISE ROZON :

O.K.

Me ÉRIC DAVID :

Désolé.

Me LOUISE ROZON :

C'est bon. Autre question : par rapport au rôle des associations de consommateurs, en fait, je pense que je n'ai pas bien saisi quelle était votre conclusion à cet égard-là. Est-ce que vous... vous demandez que, éventuellement, cette question-là devrait être examinée par le Distributeur? Donc, dans le cadre de tout ce programme, et ces fonds qui sont alloués aux ménages à faible revenu, qu'il puisse y avoir, s'il y a lieu, un certain partenariat qui soit établi par les associations de consommateurs et que ça puisse être inclus dans le budget, le cas échéant, mais que ça devrait être examiné l'année prochaine et non pas tout de suite parce que le budget ne le prévoit pas clairement.

Me ÉRIC DAVID :

Exactement. Écoutez, je me suis posé la même

question hier soir.

Me LOUISE ROZON :

O.K.

Me ÉRIC DAVID :

Vous n'aviez peut-être pas terminé. Excusez.

Me LOUISE ROZON :

Non, c'est beau. C'est ça. En fait, c'est préciser votre demande.

Me ÉRIC DAVID :

Oui. Je me suis posé la question hier soir : est-ce que je formule une conclusion formelle sur cette question-là? Et, bien honnêtement, j'étais un peu embêté par la question parce que je crois que, effectivement, je ne suis pas certain si la Régie a tous les pouvoirs qu'il faut pour imposer certaines choses au Distributeur à ce niveau-là. Je crois que c'est plutôt une question pour la Régie d'encourager le Distributeur de regarder ces questions, et peut-être de nous revenir avec de propositions dans l'année qui vient. Donc, c'est pour ça que je n'ai effectivement pas formulé de conclusion précise sur la question des réformes qu'on propose.

Me LOUISE ROZON :

On ne fait pas qu'ordonner des choses au

Distributeur, souvent on l'invite aussi à faire quelque chose.

Me ÉRIC DAVID :

Effectivement, je pense que ce serait un cas...

Me LOUISE ROZON :

Où on pourrait le...

Me ÉRIC DAVID :

... où on...

Me LOUISE ROZON :

... l'encourager.

Me ÉRIC DAVID :

... où la Régie pourrait indiquer sa pensée sur le sujet et peut-être formuler certains souhaits, certaines recommandations au Distributeur sur ces questions-là.

Me LOUISE ROZON :

D'accord. Et pour ce qui est de la structure bicéphale, dans le fond, ce que vous recommandez, c'est que, éventuellement, il y ait un comité, un seul comité qui pourrait avoir plusieurs...

(14 h 30)

Me ÉRIC DAVID :

Plan A, ce serait un seul comité qui traite de la question des MFR. Plan B, encore mieux, un comité avec un mandat élargi, dont la question des MFR.

C'est un peu ça la proposition.

Me LOUISE ROZON :

O.K. Merci beaucoup.

Me ÉRIC DAVID :

Ça fait plaisir.

LA PRÉSIDENTE :

Maître David, je m'en permettrais une pour faire encore du chemin sur la dernière de maître Rozon.

Me ÉRIC DAVID :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Vous avez mentionné qu'à l'heure actuelle le fameux comité, OC n'y est pas parce que d'autres associations... En tout cas, j'ai cru comprendre que vous étiez comme barré ou interdit de séjour dans ce comité-là par les autres associations. Est-ce que c'est de demander au Distributeur de créer un nouveau comité pour inclure tout le monde ou bien peut-être s'entendre avec les autres pour que tout le monde fasse partie du comité qui existe? Je ne sais pas. Est-ce qu'il y a des démarches à faire? En tout cas, on va lancer le message, l'invitation aux autres joueurs dans le secteur pour vous ouvrir la porte.

Me ÉRIC DAVID :

Mes interventions devant la Régie n'empêchent pas d'autres mesures que ma cliente a peut-être prises, est en train de prendre. Mais je vous soumets la problématique, je la soumets publiquement. Je pense que, de ce que je comprends, Union des consommateurs ne siège plus au groupe MFR; Option consommateurs n'est plus à la table de recouvrement. C'est deux associations très importantes qui ne sont pas présentes dans toutes les instances pertinentes. Puis je ne trouve pas ça une situation efficiente, pour être bien franc.

Alors, j'ouvre le dialogue. Je ne sais pas si la Régie peut ordonner la fusion de deux comités. Je ne crois pas. Mais je pense que si on veut travailler dans l'intérêt des clients résidentiels et de façon efficiente, ça serait tout à fait logique d'aller dans le sens des propositions qu'on est en train de vous soumettre.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Merci.

Me ÉRIC DAVID :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Espérons que les messages sont entendus. On va

mettre ça dans les cartes de Noël pour les souhaits de l'année deux mille quinze (2015). Merci, Maître David. Nous appelons maintenant ACEF de Québec, Maître Falardeau.

PLAIDOIRIE PAR Me DENIS FALARDEAU :

Madame la Présidente, j'ai eu un petit problème de santé. Ce n'est pas une gastro, là, mais... Tout ça pour vous dire que j'ai passé une nuit blanche, puis c'est la raison pour laquelle j'arrive un peu sur le tard. J'ai terminé mon argumentation avant de partir de l'hôtel. Je l'ai envoyée au site. Forcément, je n'ai pas été en mesure de l'imprimer. Il y aurait deux possibilités, soit que chacune et chacun vous preniez la version électronique et qu'on suive ensemble, ou que vous me donniez un certain délai pour que je puisse au moins vous en imprimer quelques copies.

LA PRÉSIDENTE :

Peut-être qu'on pourrait prendre une pause d'une dizaine de minutes. Ça nous donnera l'opportunité de vérifier. Parce que, à date, je ne vois rien d'entré.

Me DENIS FALARDEAU :

J'ai vérifié. Elle n'est pas...

LA PRÉSIDENTE :

Non, je pense que le greffe était fermé pour un petit peu plus qu'une heure ce midi. C'était peut-être leur dîner des fêtes.

Me DENIS FALARDEAU :

Non, je viens à peine, avant de quitter l'hôtel.

LA PRÉSIDENTE :

Bon. Bien, écoutez, on va prendre un dix, quinze minutes, dix minutes, pour vérifier ça jusqu'à moins dix. Et on reviendra avec une décision, recommandation ou position. On ne le sait plus. Ça vous convient, Maître Falardeau?

Me DENIS FALARDEAU :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Donc, moi, je vous dirais jusqu'à moins cinq, trois heures moins cinq (2 h 55).

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

LA PRÉSIDENTE :

Donc, pour l'information de tous, nous allons entendre l'argumentation de l'ACEF de Québec, et nous allons prendre une pause jusqu'à demain matin étant donné que nous serons directement, presque à

l'heure sur notre calendrier. On ne parle pas à la journée, là, on est à l'heure. Et on reprendra à neuf heures (9 h), Maître Fraser. Maître Falardeau pour l'ACEF de Québec.

Me DENIS FALARDEAU :

Allons-y! Puis justement, je suis content pour maître Fraser que ce soit à neuf heures (9 h), parce que le rythme est assez soutenu, puis ça doit être aussi à cause de ça que ça a mal digéré. Allons-y! Dans un premier temps, Madame la Présidente, je m'excuse, il n'y a pas d'en-tête sur le document. On comprend les circonstances. Donc allons-y! En espérant que ça va bien aller.

LA PRÉSIDENTE :

Vous aviez annoncé quarante (40) minutes. On est bon pour moins que ça?

Me DENIS FALARDEAU :

Oui, oui.

LA PRÉSIDENTE :

Considérant votre état.

Me DENIS FALARDEAU :

Oui. Allons-y!

(14 h 58)

La prévision de la demande en énergie et en puissance constitue un exercice capital dans

l'établissement des tarifs d'électricité. En effet, les résultats de la prévision de la demande effectuée par le Distributeur sont utilisés dans plusieurs activités, par exemple, la gestion des approvisionnements et les calculs de leurs coûts, la détermination des tarifs de transport, la répartition des coûts et l'évaluation de la situation d'interfinancement entre les catégories de consommateurs, les calculs du revenu requis du Distributeur et les hausses tarifaires.

Dans un passé récent, les méthodes de prévisions ont été souvent questionnées. Et, là, on parle en deux mille onze (2011) :

> La Régie estime qu'il faut revoir ou modifier les données et les paramètres du modèle prévisionnel du Distributeur.

Et, là, on fait référence à la décision D-2011-028 à sa page 17. Deux mille onze (2011) toujours :

> La Régie a constaté la présence de biais de surestimation des ventes au secteur industriel et a invité le Distributeur à poursuivre l'étude des moyens à mettre en oeuvre pour les réduire.

Et, là, on fait référence à la décision D-2011-162 à sa page 11. Deux mille douze (2012) :

> La Régie note la tendance du Distributeur à surestimer les ventes au secteur industriel.

Et, ça, c'est noté dans la décision D-2012-024. En deux mille quatorze (2014) :

> La Commission sur les enjeux énergétiques du Québec note aussi la tendance du Distributeur de surestimer la demande en énergie.

Et je cite :

> Les prévisions de croissance de la demande pour les années deux mille (2000) soumises par Hydro-Québec Distribution ont eu tendance à sous-évaluer le succès des mesures d'efficacité énergétique, subventionnées ou non, ainsi que la réduction de la demande industrielle. Or, c'est sur la base de ces prévisions que la Régie de l'énergie a approuvé le contrat pour la mise en service de la centrale au gaz naturel de TransCanada Énergie à Bécancour.

> D'une puissance de cinq cents mégawatts (500 MW), cette centrale mise en service en deux mille six (2006) sera utilisée jusqu'en décembre deux mille sept (2007) seulement. D'ailleurs, le dernier plan d'approvisionnement d'Hydro-Québec Distribution indique que cette centrale demeurera hors service au moins jusqu'en deux mille vingt-quatre (2024), malgré l'obligation pour le Distributeur de verser annuellement cent cinquante millions (150 M$) au Producteur.

Et, ça, c'est tiré de la Commission des enjeux énergétiques du Québec « Maîtriser notre avenir énergétique pour la bénéfice économique, environnemental et social de tous », et ça date du deux (2) février deux mille quatorze (2014). Deux mille quatorze (2014) toujours :

> La Régie ne peut conclure à une tendance de sous-estimation de la prévision des ventes avec le modèle économétrique qui est présentement appliqué depuis deux ans.

Là, on fait référence à la décision D-2014-037. Ce qui nous amène aux observations et recommandations suite à la tenue de la séance d'information sur les prévisions des ventes et des aléas climatiques du dix-neuf (19) septembre dernier.

Soulignons que le Distributeur a développé lui-même son outil de prévision de la demande en utilisant certaines méthodes statistiques dont notamment la régression linéaire multiple. Les résultats de prévision de la demande soumis dans le présent dossier découlent directement de son outil de prévision et de sa méthodologie, sans aucune autre intervention humaine et ajustements. Cette information fut confirmée par le Distributeur en réponse à notre question 1.1 de notre demande de renseignements numéro 1 à la page 3.

Nous accueillons positivement l'utilisation de cette méthode de prévision car elle élimine l'introduction des préférences ou opinions souvent subjectives telles que l'inclusion d'une réserve arbitraire dans la prévision de la demande. Les améliorations en matière de prévision de la demande du Distributeur sont récentes et les consommateurs québécois continuent à subir des conséquences financières graves de la prévision de la demande

qu'il a soumise pour appuyer sa demande d'approbation du contrat d'approvisionnement. Et, là, on fait référence à TransCanada Énergie.

Nous sommes d'avis qu'il est très important de réduire les biais systématiques et les tendances à surestimer ou sous-estimer les ventes dans la prévision de la demande. Nous portons à l'attention de la Régie que la méthode de prévision utilisée par le Distributeur ne dispose pas de comparaison avec la méthodologie de d'autres entreprises semblables, et n'a pas été évaluée par des experts indépendants. Et ceci c'est en lien avec la réponse à notre demande de renseignements numéro 1 à sa page 4.

Finalement, bien que la méthodologie de prévision utilisée par le Distributeur ait été présentée lors des séances d'audience du dossier 3864-2013 et lors de la séance d'information du présent dossier, nous sommes d'avis que le format PowerPoint de ces présentations ne se prêtent pas bien à un examen adéquat des techniques utilisées par le Distributeur. De plus, les informations sur ces prévisions sont bien souvent éparpillées dans différents dossiers, ce qui rend difficile un examen approfondi de la méthodologie de prévision.

(15 h 04)

L'ACEF de Québec estime donc qu'il serait utile que le Distributeur consigne la description de sa méthodologie de prévision de la demande dans un document unique afin de faciliter son examen approfondi, compte tenu de la complexité des méthodologies et techniques utilisées.

Donc, recommandation. L'ACEF de Québec recommande à la Régie de demander au Distributeur de lui soumettre un document décrivant en détail sa méthodologie de prévision de la demande afin de faciliter son examen approfondi. Et deuxièmement, d'inviter le Distributeur à poursuivre les moyens à mettre en oeuvre pour améliorer la qualité de ses prévisions qui peuvent comprendre, outre les tests statistiques, la recherche de meilleures pratiques en la matière dans l'industrie énergétique et l'aide d'experts externes.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Falardeau, peut-être on pourrait aller aux points les plus importants ou aux recommandations ou à ce qui ressort, par rapport à votre preuve, ce qui ressort de l'audience, seulement pour vous éviter de le lire au complet.

Me DENIS FALARDEAU :

O.K.

LA PRÉSIDENTE :

C'est une suggestion qu'on vous fait.

Me DENIS FALARDEAU :

Concernant le « pass-on » dans ce cas-là, bien, je porte simplement votre attention, là, à la première page où on vous situe en termes de contexte et d'origine du compte de « pass-on » pour aller... Allons-y à la page suivante, au chapitre intitulé : Modalités de traitement et de disposition du compte de « pass-on » actuellement en vigueur.

Les modalités de transfert des écarts de prix et de volume entre les coûts d'approvisionnement réels et ceux prévus dans un compte de « pass-on » actuellement en vigueur ont été acceptées par la Régie de façon permanente en février deux mille sept (2007) par la décision D-2007-0012, plus précisément aux pages 15 et 16 où on cite :

> Par conséquent, la Régie accepte de façon permanente la modalité de transfert des écarts dans le compte de « pass-on », telle que proposée par le Distributeur.

La Régie décrit la modalité proposée par le Distributeur comme suit, c'est-à-dire :

> [...] le Distributeur demande à la Régie d'approuver une nouvelle modalité en deux étapes de transfert des écarts dans le compte de pass-on. Dans un premier temps, il propose de disposer, dans l'exercice subséquent, des écarts de coûts d'approvisionnement postpatrimonial pour une année de référence établie sur la base de quatre mois d'écarts réels et huit mois d'écart projetés. Dans un deuxième temps, il propose de reconnaître les ajustements requis dans un deuxième exercice subséquent afin de refléter les écarts finaux. Il précise que cette nouvelle modalité s'applique tant pour un solde créditeur que pour un solde débiteur.

et nous soulignons, là, le paragraphe.

Opportunité de réviser certaines modalités de traitement du compte de « pass-on ». Depuis plusieurs années, les modalités de traitement et de dispositions du « pass-on » sont passées

d'exceptionnelles à récurrentes. En ce sens, nous sommes d'accord avec le Distributeur d'ajuster les modalités de dispositions en fonction du contexte tarifaire.

Plus précisément, l'ACEF de Québec est favorable à une révision des modalités de traitement et de disposition du solde de « pass-on » dans le but d'améliorer le caractère juste et raisonnable des tarifs.

En ce qui concerne l'année tarifaire deux mille quinze, deux mille seize (2015-2016). En calculant le compte de « pass-on » de deux mille quatorze (2014) sur une base de neuf mois réels et de trois mois projetés, le solde du compte de « pass-on » tel que calculé par le Distributeur se chiffre à trois cent neuf virgule deux millions (309,2 M$), soit une baisse de quinze virgule neuf millions (15,9 M$) par rapport au solde de trois cent vingt-cinq virgule un millions (325,1 M$) calculé sur une base de quatre mois réels et huit mois projetés. Selon nous, cette façon de calculer reflète mieux la réalité des coûts et éviterait aux consommateurs de payer des intérêts inutilement.

Donc, recommandation. L'ACEF recommande que la Régie adopte de façon exceptionnelle et

ponctuelle pour l'année tarifaire quinze et seize (15-16), le mode de calcul du compte de « pass-on » de deux mille quatorze (2014) sur une base de neuf mois réels et de trois mois projetés ou sur des données plus à jour que le Distributeur pourrait lui soumettre.

Taux de rémunération actuellement en vigueur pour le compte de « pass-on ». Le taux de rémunération actuellement en vigueur pour le compte de « pass-on » est le coût moyen pondéré du capital, c'est-à-dire le CMPC, tel que décidé par la Régie dans sa décision D-2006-0034.

Parlons maintenant du but et de la nature du compte de « pass-on » pour l'achat d'électricité. Le compte de « pass-on » est un compte crée pour protéger le Distributeur contre les impacts des éléments hors de son contrôle tels que les aléas climatiques, les aléas de la demande en énergie, la volatilité des prix de l'électricité, et caetera.

(15 h 10)

Si l'hiver est froid et qu'il faut acheter des quantités d'électricité supérieures au budget autorisé, alors le compte de « pass-on » va compenser le Distributeur. Par contre, si l'hiver

est chaud, bien, le Distributeur va pouvoir rembourser la clientèle.

Donc, on peut dire que le compte de « pass-on » a un caractère d'un compte d'ajustements pour protéger à la fois le Distributeur et sa clientèle.

En deux mille six (2006), la Régie a distingué les coûts de capital et d'exploitation du Distributeur dans sa décision D-2006-34. Et je cite :

> Aux fins réglementaires, le Distributeur...

C'est-à-dire Hydro-Québec.

> ... dans ses activités de distribution d'électricité - est une entité indépendante et distincte. Il peut, selon la Loi sur la Régie de l'énergie, faire modifier ses tarifs afin de récupérer ses coûts de capital et d'exploitation, ce qui inclut un rendement raisonnable déterminé par la Régie sur les investissements consacrés à la distribution de l'électricité au Québec. Ces coûts constituent le « revenu requis » du Distributeur.

Et là, c'est cité à la page 9 de cette décision.

Le rendement que détermine la Régie est fondé sur les investissements consacrés à la distribution de l'électricité au Québec.

Par conséquent, si le Distributeur n'a pas effectué d'investissements consacrés à atténuer ou contrer les effets des aléas climatiques et de la demande, selon nous, il serait illogique de lui donner un rendement sur le capital en ce qui concerne le compte de « pass-on ». C'est un peu la pierre angulaire de l'analyse de monsieur Co Pham, entre autres.

De plus, soulignons que le compte de « pass-on » fait partie des comptes d'écarts de nature purement réglementaire. Ces comptes sont maintenus hors de la base de tarification jusqu'au moment où il est justifié d'intégrer leurs soldes dans les tarifs.

Abordons maintenant l'incompatibilité du taux de rendement des capitaux propres avec la rémunération du compte de « pass-on » pour l'achat d'électricité.

Le taux de rendement des capitaux propres du Distributeur constitue une composante du CMPC. Il représente le rendement financier du capital qui

est investi par le Distributeur dans certains actifs comme, par exemple, les lignes et postes de distribution d'électricité.

Le rendement des capitaux propres du Distributeur est déterminé par la Régie en considérant certains critères et principes dont la comparabilité avec les autres entreprises présentant un risque analogue et le principe de l'indépendance de l'entreprise réglementée, ce qu'on appelle le « stand-alone », c'est-à-dire capital investi par rapport au risque dans une entreprise analogue, c'est-à-dire aussi l'effet d'attraction des capitaux et on parle aussi en termes de critères, l'intégrité financière. Et là, on fait référence à la citation dans notre preuve à sa page 31.

Or, le Distributeur n'investit pas pour ses approvisionnements, il a plutôt des dépenses d'exploitation pour l'achat d'électricité, que ce soit pour les besoins énergétiques réguliers de sa clientèle ou pour les besoins irréguliers lors du temps très froid par exemple.

De plus, le Distributeur ne court aucun risque pour ses dépenses d'achat d'électricité, la totalité de ses dépenses sont refilées à sa

clientèle.

Par conséquent, l'ACEF de Québec juge que l'utilisation du taux de rendement des capitaux propres du Distributeur, c'est-à-dire une composante du CMPC, dans la rémunération du compte de « pass-on » est incompatible avec sa nature.

Et à cet effet, voir les extraits de la décision G-110-12 de la British Columbia Utilities Commission, plus précisément aux pages 32 et 33 de notre preuve. Il y a là une série de remarques qui sont présentées et je vous les porte à votre attention, mais pour sauver du temps je ne vais pas les citer.

Le coût moyen de la dette intégrée d'Hydro-Québec et la rémunération du compte de « pass-on ». C'est le coût de la dette intégrée de l'entreprise qui est utilisé pour calculer le coût de la dette des divisions réglementées, et ce, depuis la décision D-2002-95.

Ainsi, dès deux mille trois (2003), la Régie a retenu le coût de la dette intégrée d'Hydro-Québec comme estimateur du coût présumé de la dette du Distributeur et le coût moyen pondéré du capital pour établir le bénéfice net réglementé.

Sur cette base, la prévision du coût de

dette réglementaire de l'année deux mille quinze (2015) s'élève à six virgule cinquante et un pour cent (6,51 %), ou cinq cent onze pour cent (511 %) si vous préférez, et celle du coût moyen pondéré du capital est de sept virgule cent deux pour cent (7,102 %). Et là, on fait référence au document HQD-3, Document 3 aux pages 17 et 18.

Principe d'appariement en financement. Le principe d'appariement en financement, c'est-à-dire le « matching principle », fait en sorte que les actifs de long terme sont généralement financés par l'émission d'obligations de long terme. Et là on fait référence à la réponse 1.5 de l'expert Concentric à la demande de référence numéro 2 de l'AQCIE-CIFQ et là plus précisément au document HQD-15, Document 2.6... Document 6.2, à sa page 4.

La vie utile des actifs du Distributeur varie entre cinq ans et quarante-sept (47) ans. Et là nous faisons référence à des réponses du Distributeur toujours au même document, à sa page 5.

De plus, le taux de la dette intégrée d'Hydro-Québec reflète également le coût relativement élevé des obligations nécessaires à la mise en place des installations de production et de

transport d'électricité dont la vie utile peut atteindre cinquante (50) voire même soixante-quinze (75) et même peut-être cent (100) ans.

En réponse à la question 11.1 de notre demande de renseignements numéro 1, c'est-à-dire au document HQD-15, Document 3, à sa page 17, le Distributeur indique qu'un coût de la dette intégrée d'Hydro-Québec à six virgule cinq cent onze pour cent (6,511 %) en deux mille quinze (2015) pour financer l'ensemble de ses installations sont... dont plusieurs ont une durée de vie relativement élevée.

Par conséquent, selon nous, nous sommes d'avis que ce ne serait pas un bon estimateur pour le coût de financement des dettes de quelques années applicables au compte de « pass-on » du Distributeur.

Parlons maintenant des risques. D'autre part, les risques associés aux activités intégrées, c'est-à-dire production, transport et distribution d'Hydro-Québec et aux comptes réglementaires de « pass-on » sont très différents les uns des autres. Généralement, les taux d'intérêt exigés par les prêteurs sont proportionnels au risque perçu par ces derniers. Nous faisons référence à la

décision 2014-034 au paragraphe 100, à sa page 31.

Dans le dossier R-3842-2013, la Régie a noté que le risque associé aux activités de production d'électricité est généralement perçu comme étant supérieur à celui associé aux activités de transport et de distribution. On fait référence aux pages 15 et 16.

Cette perception de risque est aussi amplifiée par les activités de production d'électricité et du commerce d'électricité à l'étranger. Le taux moyen du coût de la dette intégrée d'Hydro-Québec refléterait un risque de... un niveau de risque plus élevé que celui de la distribution et davantage que celui associé aux comptes réglementaires d'écart et de report.

Concernant les comptes d'écart et de report réglementaires, la Régie a reconnu que leur mise en place réduit les risques du Distributeur et du Transporteur dans sa décision D-2014-034, et je cite :

> Du côté du Distributeur, l'évolution de son risque d'affaires depuis la décision D-2003-93 a été marquée par l'ajout d'un grand nombre de comptes de frais reportés et autres comptes de

> nivellement au fil des années, notamment le compte de nivellement pour aléas climatiques, ainsi que le compte de pass-on des coûts d'approvisionnement postpatrimoniaux, avec pour résultat une réduction notable de la fluctuation de ses revenus. Tout comme pour le Transporteur, le risque réglementaire du Distributeur a été réduit de façon importante. Le levier financier étant demeuré inchangé depuis 2003, il en résulte donc une réduction nette du risque global du Distributeur.

Et là on fait référence à un extrait de la page 18, un petit peu plus loin dans l'opinion de la Régie :

> Depuis l'adoption de la Loi, les Demandeurs sont assujettis à un cadre réglementaire basé sur le coût de service. Ce cadre prévoit le dépôt de dossiers tarifaires sur la base de l'année témoin projetée. Il prévoit également la mise en place de comptes d'écarts permettant aux entreprises assujetties de réduire l'impact

d'événements hors de leur contrôle, ce qui permet de réduire leur risque d'affaires.

Et c'est un extrait de la page 19 de la même décision.

Par conséquent, si la mise en place des comptes d'écart et de report réduit les risques du Distributeur, il serait logique de concevoir que les risques associés à ces comptes réglementaires soient bien inférieurs à ceux attribuables aux activités du Distributeur et d'Hydro-Québec.

Analyse de la position du Distributeur relative au taux de rémunération des CER. Le Distributeur prend position en faveur de l'utilisation du CMPC pour rémunérer les soldes des CER. Il argumente que les CMPC reflètent la réalité du financement intégré effectué par Hydro-Québec et est cohérent avec la gestion globale qui en est faite.

(15 h 20)

Nous sommes d'avis que l'objectif premier, dans le cas qui nous occupe, c'est la détermination d'un taux de rémunération des CER qui serait juste et raisonnable pour le Distributeur, et, bien entendu, sa clientèle, et non le reflet de la

gestion intégrée d'Hydro-Québec. Selon nous, le critère du reflet de la réalité du financement intégré d'Hydro-Québec est en contradiction avec le principe de l'entreprise indépendante soutenue à maintes reprises par le Distributeur et reconnue par la Régie.

D'ailleurs, c'est arrivé à plusieurs intervenants, dont l'ACEF de Québec, de demander des renseignements soit sur des réalités inhérentes au Transporteur ou à Hydro-Québec intégré par rapport à une demande tarifaire et on nous faisait comme réponse qu'il y avait une frontière étanche et que ce n'était pas dans les points qu'on pouvait discuter.

Selon l'ACEF de Québec, sur la base du principe de l'indépendance de l'entreprise réglementée, la Régie devrait rejeter l'argument de reflet de la réalité du financement intégré d'Hydro-Québec avancé par le Distributeur. Ce reflet n'a pour effet, en ce qui concerne le financement des CER que d'imposer aux consommateurs québécois des coûts supérieurs au prix de financement sur les marchés.

Ce qui nous amène à la recommandation suivante. Compte tenu de ce qui précède, l'ACEF de

Québec recommande que la Régie fixe le taux de rémunération de tous les comptes de « pass-on » sur la base des taux de marchés du court terme.

On se rappellera que du côté de l'expert du Distributeur, il y avait, je pourrais dire quasiment que c'est une question de commodité, on amalgamait tous les taux d'intérêts dans un seul taux d'intérêts sous prétexte que c'était plus commode de faire les prévisions, ainsi de suite. Mais la distorsion que ça apporte, que ça amène du côté de la clientèle, à mon avis, est quand même un élément très important à considérer.

Amortissement des soldes de deux mille treize (2013) et deux mille quatorze (2014) du compte de « pass-on ». Selon une évaluation du Distributeur, son revenu additionnel requis en deux mille quinze (2015) serait de sept cent quatre-vingt-dix-neuf millions (799 M), exigeant une hausse tarifaire de sept virgule trois pour cent (7,3 %) pour sa clientèle industrielle et de sept virgule six pour cent (7,6 %) pour le reste. Ce niveau de hausse tarifaire ne respecterait pas la capacité de payer de sa clientèle, notamment les ménages à faible revenu. Il serait donc souhaitable de voir en premier lieu si les coûts soumis par le

Distributeur sont justifiés pour être inclus dans son revenu requis de deux mille quinze (2015) et en second lieu, d'étudier la possibilité de reporter la récupération de certains coûts. Dans le présent dossier, le Distributeur propose de reporter l'intégration des soldes de deux mille treize (2013) et quatorze (14) du compte de « pass-on » dans son revenu requis de deux mille quinze (2015) et d'inclure ces soldes, ainsi que les intérêts courus en deux mille quinze (2015) dans sa base de tarification de deux mille seize (2016).

Le Distributeur propose d'amortir les soldes de deux mille treize (2013) et quatorze (14) à la fin de deux mille quinze (2015) des comptes de « pass-on » sur une période de cinq ans. On parle de deux mille seize (2016) à deux mille vingt (2020). Selon les données du Distributeur, avant l'examen de la Régie, le solde total des comptes de « pass-on » de deux mille treize (2013) et quatorze (14), à la fin de deux mille quatorze (2014), seraient de trois cent quatre-vingts millions (380 M). Ce solde sera de quatre cents millions (400 M) à la fin de deux mille quinze (2015) compte tenu des intérêts courus en deux mille quinze (2015). Les intérêts sont calculés au taux de sept

virgule sept pour cent (7,7 %) en référence au CMPC.

En réponse à une demande de renseignements de la Régie, le Distributeur a soumis deux scénarios de hausse tarifaire avec, aussi, en modification, des modalités de disposition du compte de « pass-on ». Le Distributeur n'a fourni aucune information sur ces scénarios. Il nous est donc impossible d'apprécier leur plausibilité. Dans ces circonstances, il ne nous serait pas possible de se prononcer sur la pertinence d'intégrer les soldes de deux mille treize (2013) et de deux mille quatorze (2014) dans la base tarifaire du Distributeur et sur leur durée d'amortissement. Ce qui nous amène la recommandation suivante :

Considérant le niveau très élevé du revenu additionnel requis de deux mille quinze (2015) tel que soumis par le Distributeur, l'ACEF de Québec recommande à la Régie de modifier de façon exceptionnelle la modalité actuelle de disposition des comptes de « pass-on » pour ne verser aucun montant relatif au solde des comptes de « pass-on » deux mille treize (2013) et deux mille quatorze (2014) dans le revenu requis du Distributeur de deux mille quinze (2015) et de les maintenir hors

de la base tarifaire du Distributeur jusqu'à la fin de la prochaine année tarifaire, c'est-à-dire le trente et un (31) mars deux mille seize (2016) et de les rémunérer hors de la base des taux du marché à court terme. L'ACEF de Québec recommande également pour la Régie une réévaluation de la situation des comptes de « pass-on » au prochain dossier tarifaire.

(15 h 25)

Parlons maintenant du tarif économique. Le Distributeur souhaite bonifier son offre tarifaire au soutien de l'économie québécoise. Ainsi, il propose d'introduire un tarif de développement économique à l'intention de la clientèle de moyenne et de grande puissance oeuvrant dans les secteurs de l'activité porteurs de développement économique pour de nouvelles charges d'au moins mille kilowatts (1000 kW).

Les clients de ce nouveau tarif bénéficieront d'une réduction tarifaire de vingt pour cent (20 %) par rapport au tarif L pendant la période deux mille quinze (2015) à deux mille vingt-quatre (2024). Les coûts du tarif de développement économique calculés par le Distributeur sont des coûts à la marge. À l'opposé,

les coûts des autres catégories tarifaires qui sont basées sur les coûts moyens. Rappelons que la tarification aux coûts moyens traite tous les clients, anciens comme nouveaux, de la même façon, sans égard à leur vocation économique ou commerciale.

Pour la composante « fourniture », le coût du tarif de développement économique est basé essentiellement sur le coût de l'électricité patrimoniale, soit l'approvisionnement le moins cher alors que les clients aux tarifs réguliers doivent assumer le coût moyen des approvisionnements patrimoniaux et postpatrimoniaux, incluant les coûts de fermeture de la centrale de TransÉnergie et de l'énergie éolienne.

La composante fourniture de trois virgule deux sous du kilowatt (3,2 ¢/kW) du tarif de développement économique représente quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) du coût de fourniture moyen de trois virgule trente-six sous kilowatt (3,36 ¢/kW) en deux mille quinze (2015) pour l'ensemble des clients aux tarifs réguliers. Les clients au tarif de développement économique seront donc avantagés sur le plan des coûts de fourniture

par rapport aux clients aux tarifs réguliers.

Pour la composante « transport », le coût de la marge applicable au tarif de développement économique est évalué par le Distributeur à deux dixième de sous du kilowattheure (0,2 ¢/kWh) puisque le coût couvre seulement les dépenses associées au raccordement du client au réseau. Comme le coût unitaire de transport de l'ensemble des clients aux tarifs réguliers est de un virgule soixante-quatre sous du kilowatt (1,64 ¢/kW), selon les données du Distributeur, un client au tarif de développement économique ne payera qu'environ douze pour cent (12 %) du coût de transport assumé par les clients aux tarifs réguliers.

Pour la période deux mille quinze (2015) à deux mille vingt-quatre (2024), la facture de transport du Distributeur augmentera en fonction de la puissance totale de l'ensemble des clients du Distributeur, incluant les clients au tarif de développement économique. Par conséquent, les clients aux tarifs réguliers financeront une grande partie des coûts de transport attribuables aux clients au tarif de développement économique durant cette période.

On se rappellera, lors de l'interrogatoire

du Distributeur, on nous disait que, dans le fond, ce n'était pas possible de prévoir le nombre de nouveaux clients à ce tarif. Donc, j'avais utilisé, navigué un peu à la corne de brume, c'est un peu ça. Comme il n'y a pas de prévision, ça va être au fur et à mesure, et la conséquence, bien, les coûts vont être répartis sur l'ensemble de la clientèle.

Pour la composante « distribution et services à la clientèle », tout est gratuit pour les clients au tarif de développement économique, comme le montre le tableau R-6.1 de la réponse du Distributeur à la demande de renseignements numéro 3 de la Régie. Il serait donc logique de concevoir que la situation de l'interfinancement entre les catégories de consommateurs serait modifiée au cours de la période deux mille quinze-deux mille vingt-quatre (2015-2024), si on applique les principes de répartition des coûts approuvés par la Régie.

D'ailleurs, dans sa réponse à la question 6.4 de la demande de renseignements numéro 3 de la Régie, le Distributeur a reconnu que les indices d'interfinancement entre les catégories de consommateurs seront modifiés. Et je voudrais simplement vous souligner qu'on parle d'une période

sur dix (10) ans. C'est quand même cumulatif. Donc, comment interpréter l'impact du tarif économique sur la clientèle? À mon avis, c'est un peu ça. C'est un peu une espèce - comment je pourrais dire - sans faire référence au problème digestif que j'ai eu, mais ça fait penser un peu à un mets, on appelle ça le « surf and turf », c'est mi-chair, mi-poisson, est-ce que c'est un rabais à un tarif ou est-ce que c'est un nouveau tarif? Ça a l'air un peu simpliste comme question, mais à mon avis, il y a quand même des dispositions différentes. Si c'est un rabais, c'est une chose; un tarif, bien, c'est d'autre chose. C'est pour ça que, dans un premier temps, je voudrais simplement qu'on se rappelle les objets d'Hydro-Québec dans la Loi sur Hydro-Québec à sa section 3, les objets de la Société, au paragraphe 22, on nous mentionne que :

> La Société a pour objets de fournir de l'énergie et d'oeuvrer dans le domaine de la recherche et de la promotion relatives à l'énergie, de la transformation et de l'économie de l'énergie, de même que dans tout domaine connexe ou relié à l'énergie.

> La Société doit notamment assurer l'approvisionnement en électricité patrimoniale tel qu'établi par la Loi sur la Régie de l'énergie [...]

et,

> Le gouvernement fixe les caractéristiques de l'approvisionnement des marchés québécois en électricité patrimoniale pour un volume de 165 térawattheures. [...]

et caetera, et caetera. Je ne vois pas de vocation ou de préoccupation en termes d'intervention économique d'Hydro-Québec pour faire la promotion de... d'une amélioration de l'économie.

(15 h 30)

Il y aurait peut-être un endroit où Hydro-Québec pourrait avoir ce mandat, c'est dans les pouvoirs du ministre de donner des mandats comme tels. Et ça, on peut le voir à l'article... à la section IX.1 « Pouvoirs et responsabilités du ministre » où on nous indique que :

> Le ministre peut donner des directives sur l'orientation et les objectifs généraux que la Société doit

poursuivre.

Ces directives doivent être approuvées par le gouvernement et entrent en vigueur le jour de leur approbation. Une fois approuvées, elles lient la Société qui est tenue de s'y conformer.

Et caetera, et caetera. À moins que je me trompe, je n'ai pas eu connaissance d'une telle directive au présent dossier. Le ministre a plutôt utilisé le truchement du décret pour les considérations à vocation sociale, économique, ainsi de suite. Ce qui, à mon avis, donne une autre... une autre approche par rapport au rôle que vous pouvez avoir à titre de demande de la Régie.

Si ça avait été une directive, je pense que ça n'aurait pas... ça n'aurait pas été sujet à une évaluation de votre part, mais c'est le contraire, on y va du côté du décret.

Allons-y maintenant à l'article 52.1 qui est mentionné, là, dans le mémoire de l'ACEF. 52.1, c'est l'article qui est utilisé par l'ACEF pour soumettre un questionnement sur la recevabilité, là, du tarif économique, 52.1 et je ne le citerai pas au complet, je vais y aller plutôt avec le

troisième alinéa, c'est-à-dire celui qui est en caractère gras :

> La tarification doit être uniforme par catégorie de consommateurs sur l'ensemble du réseau de distribution d'électricité, à l'exception toutefois des réseaux autonomes de distribution situés au nord du 53e parallèle.

Et par la suite, à l'alinéa suivant :

> La Régie ne peut modifier le tarif d'une catégorie de consommateurs afin d'atténuer l'interfinancement entre les tarifs applicables à des catégories de consommateurs.
>
> Le quatrième alinéa ne s'applique pas lorsque la Régie fixe ou modifie un tarif de transition pour un consommateur qui passe à une autre catégorie de consommateurs.

La question que je vous soumets et je comprends que lorsqu'on lit le quatrième alinéa, là, on ne peut pas modifier une catégorie de consommateurs afin d'atténuer l'interfinancement, c'est quand même sujet à interprétation, « afin de », automatiquement, ça laisse entendre qu'il y a une

intention.

Je ne pense pas que le, comment dire, l'application ou le fait d'approuver le tarif économique ce serait automatiquement dans un but d'atténuer l'interfinancement. Mais, si on y va en termes de considération sur le fait que la tarification doit être uniforme par catégorie de consommateurs sur l'ensemble des réseaux, je pense que malgré tout, il y aurait une possibilité que vous adoptiez une interprétation large et libérale concernant cette finalité.

Encore une fois, je le répète, ce n'est pas directement l'intention qui est visée par l'application du tarif économique, mais la conséquence, à mon avis, fait en sorte que la conjonction de ces deux paragraphes-là fait en sorte que vous devriez examiner davantage l'impact que cet interfinancement ou plutôt que cet... cette modification à l'interfinancement reconnue par le Distributeur puisse avoir sur justement, là, le sort réservé aux autres clients.

(15 h 35)

Ce qui nous amène à la conclusion suivante. Il ressort de notre analyse que la preuve du Distributeur, que la situation d'interfinancement

entre les catégories tarifaires serait modifiée au cours des dix (10) prochaines années dans le cas où la Régie approuve la demande du Distributeur relative au tarif de développement économique.

Or, la restriction inscrite à 5.2 de la Loi sur la Régie stipule que :

> La Régie ne peut modifier le tarif d'une catégorie de consommateurs afin d'atténuer l'interfinancement entre les tarifs applicables à des catégories de consommateurs.

L'ACEF de Québec invite la Régie à considérer cet enjeu dans sa réflexion sur les nouveaux tarifs proposés par le Distributeur.

Et j'en reviens à la question du tarif et c'est un questionnement que je vous soumets. C'est parce que, comme je vous disais tout à l'heure, c'est soit un rabais et le Distributeur, et même le ministre dans son décret parle de tarifs et en même temps de rabais. Il faudrait le qualifier. Si c'est un rabais, j'ai comme l'impression que votre marge de manoeuvre est plus grande parce qu'on ne parle plus vraiment d'un tarif, on parle vraiment d'une intervention concernant certains nouveaux clients. Et dans ce sens-là, vous avez, à mon avis, tous les

autres critères de 52.1 à considérer.

Si c'est un tarif, bien je m'en remets à votre évaluation parce que, là, c'est différent. Mais, encore une fois, ce que je pourrais souligner à votre attention, si on parle d'un tarif, eh bien, le Distributeur, à mon avis, n'a pas fait la démonstration de toutes les implications en termes, là, de revenu requis ou d'implication au niveau de son infrastructure ainsi de suite. On parle simplement des implications en termes de distribution, l'impact sur la pointe, à la demande en pointe ainsi de suite. Mais il n'y a pas eu vraiment de ventilation de façon un peu plus comptable.

Mais, malgré tout, Madame la Présidente, si la Régie en arrive à la conclusion que le tarif économique est approuvé, nous vous demandons d'exiger du Distributeur d'implanter des mesures et des mécanismes afin que les consommateurs résidentiels, et ceci incluant, bien entendu, les ménages à faible revenu, n'aient pas à subventionner indirectement les clients au tarif de développement économique.

Merci, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître.

Me DENIS FALARDEAU :

Excusez-moi.

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me DENIS FALARDEAU :

Je n'étais pas là, mais mon collègue, monsieur Co Pham, était là. Il m'a fait mention de certaines remarques concernant l'argumentation du Distributeur. Est-ce plus approprié que je vous souligne ça par écrit en réplique vendredi ou c'est correct maintenant?

LA PRÉSIDENTE :

Bien là, je ne sais pas à quoi vous faites référence, Maître Falardeau. C'est à quel propos exactement?

Me DENIS FALARDEAU :

Ah bien, certaines remarques que maître Fraser a présentées dans son plan d'argumentation. Peut-être que le mieux ça serait d'y aller par écrit vendredi en réplique? Tout de suite?

LA PRÉSIDENTE :

Vous avez comme pas de réplique comme telle.

Me DENIS FALARDEAU :

Bon. O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Ça serait peut-être bon de...

Me DENIS FALARDEAU :

O.K. Dans ce cas-là allons-y.

LA PRÉSIDENTE :

... le faire tout de suite.

Me DENIS FALARDEAU :

Allons-y avec l'argumentation de mon confrère à la page 17 au sixième paragraphe, à la sixième ligne, et je cite :

> Des coûts d'ajouts au réseau ne sont pas considérés puisqu'il y a de la capacité disponible sur le réseau de transport.

Selon nous, cette affirmation mérite, là, à être clarifiée parce que ça repose un peu sur rien, et je m'explique.

C'est qu'il y a eu quand même une analyse faite par l'analyste de l'ACEF à cet égard et ce n'est pas, comment je pourrais dire, des peccadilles. Il y a quand même des choses importantes en termes de conséquences.

La Régie devrait s'assurer que les ajouts

d'équipements au réseau, bien, s'arriment avec la demande en puissance des Québécois, des clients étrangers.

Ça serait impensable qu'il y aurait, qu'on pourrait affirmer, que la capacité excédentaire du réseau de transport serait systématiquement la même pour chacune des prochaines années. On se rappelle que c'est sur dix (10) ans cette prévision.

(15 h 14)

Selon l'ACEF de Québec, il se peut qu'à un certain moment en cours de route qu'il y ait capacité excédentaire, ça va, mais cette dernière doit être offerte de façon non discriminatoire et ce, à tous les clients du transporteur, qu'il soit québécois ou étranger. Selon nous, il est donc impossible de réserver une capacité excédentaire qui serait éventuelle aux clients au tarif à rabais, soit le tarif de développement économique, et ceci pendant dix (10) ans. C'est un point de vue - comment dire? - en termes de prévision, ça semble un peu... assez difficile à concevoir.

La thèse du Distributeur est, selon nous, erronée et ne reflète pas la réalité du tarif de transport. Quand on parle du tarif de transport, on parle qu'il est déterminé par la Régie selon des

principes que la Régie a elle-même fixés depuis longtemps et non pas par la méthode à la marge, comme le veut le Distributeur.

Donc, cette thèse du Distributeur a des conséquences importantes sur les clients réguliers du Distributeur. Et là, on fait référence à la pièce C-ACEFQ-0020, où on parle des tarifs qui sont proposés. On démontre que ces derniers pourraient avoir à subventionner indirectement les clients au tarif à rabais pour des centaines de millions de dollars et ceci dépendant du nombre de mégawatts de demande en puissance des nouveaux clients au tarif à rabais. C'est pour ces motifs que l'ACEF réitère sa demande que la Régie protège les consommateurs résidentiels dans l'éventualité qu'elle approuve le tarif de développement économique. Eh voilà!

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Falardeau. Questions? Non. Peut-être un élément de précision, Maître Falardeau... Attendez un peu, je vais prendre le bon. Votre document n'est pas paginé comme tel mais lorsque vous faites référence à un moment donné à la centrale de TransÉnergie, vous voulez dire TransCanada, j'imagine?

Me DENIS FALARDEAU :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Parfait. O.K. Je m'excuse, Maître Rozon, avez-vous des questions?

Me LOUISE ROZON :

J'en avais une, mais je l'ai oubliée. C'est peut-être l'heure... la fatigue accumulée. Mais, écoutez, elle ne devait pas être très importante. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Peut-être une dernière question pour... quant à avoir l'opinion de l'ACEF, eu égard au fait... on parle abondamment du tarif de développement économique qui est sur une période de dix (10) ans, les trois dernières années étant à rabais où ça revient essentiellement au tarif régulier. Les recommandations que vous demandez, bon, pour tenter de préserver les consommateurs résidentiels, l'impact sur le tarif, sur les taux d'interfinancement, est-ce qu'il y a une position, je dirais, intermédiaire... est-ce que ça pourrait se faire par étapes? Et j'explique.

On a eu, je pense, en réponse aux demandes de renseignements qu'il n'y a, à date, à ce jour,

aucun client prévu. Ces étapes de démarchage vont sûrement prendre quelques... plusieurs mois, disons, années avant qu'il y ait une implantation d'une entreprise comme telle; peut-être allons-nous vers... jusqu'à, au pire, trois ans? Il reste sept ans, dont les trois dernières années, on récupère. Si je ne me trompe pas, ça finit par en faire juste quatre. Est-ce qu'il n'y a pas quelque part peut-être moyen d'assurer un suivi annuellement de l'évolution où on en est pour tenter de voir et d'apprécier quelles seraient les mesures de mitigation qui pourraient être mises en place pour éviter l'impact que vous anticipez quant à l'interfinancement et viser à préserver un peu l'intérêt des consommateurs résidentiels? Ceci, évidemment, dans une hypothèse que ce tarif serait accepté par la Régie de la manière qu'il est présenté.

Me DENIS FALARDEAU :

Sans doute, Madame la Présidente, mais en même temps... comment je pourrais vous dire? Je pense que c'est essentiel qu'il y ait un suivi. Vous avez parfaitement raison. Le piège, par contre, que j'aimerais que, ni le Distributeur, ni la Régie et ni les représentants des consommateurs résidentiels

tombent, c'est de développer des mesures qui seraient directement pointées vers les faibles revenus faisant en sorte qu'on se retrouve avec une espèce de stigmatisation, si je puis dire, de statut, là, voyez-vous? Il y a les difficultés de paiement et ça, le Distributeur fait bien son travail avec les ententes, ainsi de suite, là, ça va bien. Mais de là à développer... comment je pourrais dire... une mesure qui serait et pardonnez-moi l'anglicisme, j'allais dire « taggée » mais je vais plutôt dire « étiquettée » « Famille à faible revenu » et que ce soit présenté, tout ça, là, de façon quasiment réglementaire, j'hésiterais à franchir le pas parce que comme je vous disais, on risque de stigmatiser certaines catégories de consommateurs.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Ma question visait plus la clientèle résidentielle eu égard et je faisais plus référence aux indices d'inter-financement, là, sans stigmatiser, justement, une catégorie de... des ménages à faible revenu. Je vous remercie de votre information. Maître Rozon, avez-vous retrouvé votre question?

Me LOUISE ROZON :

C'était justement en lien avec ce que vous venez de mentionner. En fait, c'était pour préciser les mesures et les mécanismes dont vous parlez, apporter davantage de précision, là, par rapport à ça, mais je pense que... je pense que ça... si vous avez d'autres éléments plus précis à nous donner...

Me DENIS FALARDEAU :

Non, pas vraiment, Madame la régisseure, non c'est plus, comment dire, un souhait, une recommandation que nous vous soumettons. Ça sera à développer nous tous ensemble.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Falardeau.

Me DENIS FALARDEAU :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Et prompt rétablissement. Espérons que vous allez passer une meilleure période de Fêtes. Alors, désolé, monsieur le sténographe, on s'est rendu presque à quatre heures (4 h 00), on n'avait pas prévu comme tel, au retour de notre pause.

Alors demain, nous allons débuter à neuf heures (9 h 00) et peut-être nous avons reçu une lettre de CORPIQ qui ne fera pas de représentations

additionnelles. Alors, il y aurait peut-être lieu, pour les intervenants ROEÉ et SÉ-AQLPA d'être flexibles et peut-être, être prêts pour demain, advenant le cas qu'on aille jusque... qu'on soit capable de se rendre jusqu'à vos argumentations pour ne nous laisser que... et ce n'est pas rien, quand même, ce n'est pas ce que je veux dire, la réplique du Distributeur vendredi matin. Alors sur ce, bonne soirée à tous, merci.

AJOURNEMENT

SERMENT D'OFFICE :

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

ET J'AI SIGNE:

Sténographe officiel. 200569-7