

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT
DES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ
DE L'ANNÉE TARIFAIRE 2016-2017

DOSSIER : R-3933-2015

RÉGISSEURS : **Mme LOUISE PELLETIER, présidente**
 Me LOUISE ROZON
 M. BERNARD HOULE

AUDIENCE DU 11 DÉCEMBRE 2015

VOLUME 6

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me LOUIS LEGAULT
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

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

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

Me MARTINE BURELLE
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	6
PRÉLIMINAIRES	7
PREUVE HQD - Tarifs, conditions de service et répartition du coût de service (suite)	
MARCEL CÔTÉ	
HERVÉ LAMARRE	
LOUISE TRÉPANIER	
INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT	8
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	107
RÉINTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	116
PREUVE FCEI	
ANTOINE GOSSELIN	
MARTINE HÉBERT	
INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	120
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	149
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	152
INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT	160
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	165

PREUVE ACEFQ

CO PHAM

INTERROGÉ PAR Me DENIS FALARDEAU	174
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	187
INTERROGÉ PAR Me LOUIS LEGAULT	189

PREUVE OC

JULES BÉLANGER

NOËL FAGOAGA

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID	195
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	204
INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT	207
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	209

LISTE DES PIÈCES

	<u>PAGE</u>	
A-0051 :	Tableau 9A annoté de la pièce HQD-12, Document 3, page 16	24
A-0052 :	Tableau E-4-A annoté	48
A-0053 :	(HQD) Pages 89 à 94 de la décision D-2007-12 rendue le 27 février 2007 dans le dossier R-3610-2006	62
C-FCEI-0024 :	Présentation PowerPoint	121
C-FCEI-0025 :	(En liasse) Tableaux - Calcul des gains d'efficacité - actions de gestion courantes 2014-2016; Calcul de l'enveloppe des charges 2016 (efficacité de 1,5 %)	121

1 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce onzième (11e)
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du onze (11)
8 décembre deux mille quinze (2015), dossier R-3933-
9 2015, demande relative à l'établissement des tarifs
10 d'électricité de l'année tarifaire deux mille seize
11 -deux mille dix-sept (2016-2017). Poursuite de
12 l'audience.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Oui. Or, bon matin, même si c'est un anglicisme, on
15 aime le dire. Dans un premier temps, je dois
16 indiquer que j'ai omis de le dire hier en partant
17 subitement ou rapidement. Le panel 2 est libéré.
18 Bon. Voilà! Et nous sommes prêts donc à poursuivre,
19 à moins, Maître Fraser, que vous ayez quelques
20 remarques auparavant.

21 Me ÉRIC FRASER :

22 S'il vous plaît. Bien, en fait, je voudrais
23 simplement confirmer, puis pour que ce soit inscrit
24 aux notes sténographiques, que le Distributeur a
25 procédé ce matin au dépôt au SDÉ des engagements 3,

1 8, 10, 12 et 13. Et il a également déposé trois
2 nouvelles réponses à la DDR numéro 7, les réponses
3 3, 4 et 6. Ce qui fait en sorte qu'il ne reste que
4 quatre engagements à compléter et trois réponses à
5 remettre. C'est tout. Je vous remercie.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 C'est bien. Merci. On a le même compte, Maître
8 Fraser. Donc, Maître Legault, pour la Régie.

9

10 PREUVE HQD - Tarifs, conditions de service et
11 répartition du coût de service (suite)

12

13 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce onzième (11e)
14 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

15

16 MARCEL CÔTÉ,
17 HERVÉ LAMARRE,
18 LOUISE TRÉPANIÉ,

19

20 LESQUELS témoignent sous la même affirmation
21 solennelle :

22

23 INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT :

24 Merci, Madame la Présidente. Bonjour aux membres du
25 panel. Bon matin moi aussi.

1 Q. [1] On s'est quittés hier alors que j'étais pour
2 aborder une ligne de questions relatives au tarif
3 D2. Alors, c'est comme ça qu'on va débiter ce
4 matin. Je vais vous référer à essentiellement deux
5 pièces pour les questions, la première question, la
6 pièce B-51 (HQD-14, Document 2) et la pièce B-71
7 (HQD-16, Document 1.1). Dans la pièce HQD-14,
8 Document 2, vous affirmiez à la page 15, en parlant
9 de la stratégie, ligne 13 et suivantes, on peut y
10 lire :

11 En effet, cette stratégie produit des
12 impacts tarifaires importants pour les
13 plus grands consommateurs, en
14 particulier pour les clients de plus
15 de 50 kW. Ces derniers, qui regroupent
16 notamment les usages en commun
17 d'immeubles à logements et les plus
18 grandes exploitations agricoles, ont
19 une consommation annuelle moyenne de
20 l'ordre de 225 000 kWh. Ces clients
21 connaissent, depuis 2006, des hausses
22 tarifaires bien supérieures à la
23 moyenne et paient une part relative
24 plus grande des coûts de la catégorie
25 domestique.

1 À la pièce HQD-16, Document 1.1, vous avez déposé
2 un graphique qui se nomme « contribution des
3 revenus aux coûts par tranche de consommation » qui
4 démontre que les revenus des clients consommant
5 cent mille kilowattheures (100 000 kWh) et plus par
6 année couvriraient cent vingt-cinq pour cent
7 (125 %) des coûts engendrés par cette catégorie ou
8 cette strate de clients.

9 Vous avez déposé aussi à la réponse 7.3 de
10 la DDR-2, à la page 26 de la pièce B-71 (HQD-16,
11 Document 1.1) le tableau R-7.3 qui présente les
12 données qui ont servi à la production du graphique
13 dont je viens de parler, soit les consommations
14 unitaires ainsi que les coûts et les revenus
15 unitaires moyens pour chacune des tranches de
16 consommation. On devrait parler de strates, parce
17 que quand on parle de première tranche, deuxième
18 tranche, je ne veux pas confondre, on va parler de
19 strates de consommation.

20 On constate que, malgré l'affirmation à
21 savoir que les grands consommateurs connaissent
22 depuis deux mille six (2006) des hausses tarifaires
23 bien supérieures à la moyenne, on observe que les
24 revenus unitaires moyens augmentent en fait très
25 graduellement au fur et à mesure que les strates de

1 consommation augmentent. Entre autres, là, si on va
2 à un client moyen de la tranche de cent mille
3 kilowattheures (100 000 kWh) et plus, il consomme
4 disons cent soixante-huit mille quarante et un
5 kilowattheures (168 041 kWh). En fait, il ne paie
6 que huit virgule cinq sous le kilowattheure
7 (8,05 ¢/kWh) à un niveau de deux virgule quatre
8 pour cent (2,4 %) de plus qu'un client qui consomme
9 entre vingt-cinq mille (25 000 kWh) et trente mille
10 kilowattheures (30 000 kWh) qui paie, lui, huit
11 virgule trois sous (8,3 ¢). Lorsqu'on prend
12 l'ensemble des revenus tirés des clients au tarif
13 2, avec puissance facturée, c'est important, au
14 tableau A-9 de la pièce B-0051, à la page 38, soit
15 quatre-vingt-dix-sept millions (97 M\$)... Puis là
16 je vous demande d'être attentif, est-ce que je vous
17 ai perdu?

18 (9 h 08)

19 M. MARCEL CÔTÉ :

20 R. Tout... dans la dernière référence, on n'a pas...

21 Q. **[2]** Parfait. Alors, je reviens donc. Quand je parle
22 du tableau A-9 de la pièce B-0051, je vous réfère
23 au tableau A-9 de la pièce HQD-14, Document 2, à la
24 page 38.

25 R. Ça va me prendre un chiffrier électronique.

1 Q. [3] Non, mais comme on dit en anglais « bear with
2 me », je vais passer puis on va arriver à la
3 question, je reprends. Quand on prend l'ensemble
4 des revenus tirés au tarif D avec puissance
5 facturée de ce tableau-là à la page 38, le tableau
6 A-9, quatre-vingt-dix-sept millions (97 M\$), puis
7 qu'on divise ça par la consommation annuelle de ces
8 clients-là, soit un virgule zéro soixante-six
9 gigawattheure (1,066 GWH), on arrive à un revenu
10 unitaire moyen de neuf virgule un cents (9,1 ¢) le
11 kilowattheure pour un niveau de consommation moyen
12 de deux cent dix mille cent soixante-treize
13 kilowattheures/année (210 176 kWh/an), on est donc
14 à neuf virgule six pour cent (0,6 %) de plus que
15 pour un client qui consomme entre vingt-cinq mille
16 et trente mille kilowattheures (25-30 000 kWh).

17 Du côté des coûts maintenant, au tableau R-
18 7.3, on constate une réduction beaucoup plus rapide
19 entre les strates de consommation, une réduction de
20 près de un sou (1 ¢) le kilowattheure à chacune des
21 tranches supérieures.

22 Et le cent vingt-cinq pour cent (125 %)
23 qu'on voit au graphique, auquel je viens de
24 référer, pour la strate de consommation de cent
25 mille (100 000) et plus, bien ça, ça vient

1 évidemment du huit virgule cinq sous (8,5 ¢) de
2 revenus, divisés par le six virgule soixante-dix-
3 huit sous (6,78 ¢) du coût du kilowattheure.

4 La question : Si... Non, non, mais c'est
5 long. Comme je disais « bear with me ». Si on se
6 concentre, dans un premier temps, sur les revenus
7 unitaires, est-ce que vous considérez que ces
8 primes de deux virgule quatre pour cent (2,4 %)
9 pour les clients qui consomment cent mille
10 kilowattheures (100 000 kWh) et plus, par rapport à
11 ceux qui consomment entre vingt-cinq mille et
12 trente mille (25 000-30 000) ou, d'autre part, une
13 prime de neuf virgule six pour cent (9,6 %) pour
14 les clients qui sont facturés pour la puissance et
15 qui consomment en moyenne deux cent dix mille cent
16 soixante-treize kilowattheures (210 173 kWh), sont
17 trop élevées ou excessives? Je vous demande
18 essentiellement de les qualifier.

19 R. Je vais... je vais retourner au graphique parce
20 que, de tous les tableaux et des chiffres que vous
21 m'avez... vous avez fait référence, le graphique
22 parle par lui-même, hein! Le graphique, c'est celui
23 que... une des références auxquelles vous avez
24 parlé. Donc, on montre une courbe...

25

- 1 Me ÉRIC FRASER :
- 2 Peut-être répéter la référence parce qu'il y en a
3 eu plusieurs et ça fait longtemps.
- 4 Me LOUIS LEGAULT :
- 5 Ah! C'était... c'était à la réponse 7.3 de la DDR-
6 2, à la pièce B-0071, à la page 26.
- 7 M. MARCEL CÔTÉ :
- 8 R. C'est le même tableau. J'ai un autre tableau, mais
9 c'est le même tableau.
- 10 Me LOUIS LEGAULT :
- 11 Q. **[4]** En fait, le tableau, excusez-moi « Contribution
12 des revenus aux coûts par tranches de
13 consommation », c'est à celui-là que vous réferez.
- 14 R. Exactement.
- 15 Q. **[5]** Qui est à la page 38 de la présentation du
16 trente (30) avril deux mille quinze (2015).
- 17 R. C'est... bien, moi, c'est celui-là que j'ai dans
18 les mains...
- 19 Q. **[6]** Parfait.
- 20 R. ... mais c'est exactement le même tableau. Et puis
21 ce tableau-là montre... montre exactement la
22 situation d'interfinancement. Je ne vais même pas
23 parler d'intrafinancement à l'intérieur du tarif D,
24 c'est la situation interfinancement parce que ce
25 qu'on a fait pour faire ce tableau-là, c'est qu'on

1 a pris chacune des strates et on a établi le nombre
2 de clients qu'il y avait dans ceux-là. On a établi
3 les caractéristiques de consommation pour chacune
4 de ces catégories-là et on a refait la méthode de
5 répartition pour chacune de ces catégories-là, donc
6 c'est comme si j'avais fait un D1, D2, D3, D4, D5,
7 D6, D7, D8.

8 Ça fait que ce n'est pas... ce n'est pas de
9 la répartition que j'ai faite ici, c'est vraiment
10 recalculer pour chacun la situation des coûts et la
11 situation des...

12 Ça fait que quand on regarde puis quand on
13 fait référence à votre tableau avec... en cent par
14 kilowattheure sur les coûts, ce qu'on se rend
15 compte, c'est que plus le client est gros, plus il
16 consomme, plus ses, entre guillemets, ses
17 « caractéristiques » font en sorte que son coût
18 diminue. Donc, ça veut dire que son facteur
19 d'utilisation s'améliore. Ça veut dire que pour le
20 même kilowattheure, il a besoin de moins de
21 puissance pour ses besoins, ce qui fait en sorte
22 que les coûts diminuent. C'est ça que ça montre, ce
23 tableau-là.

24 (9 h 13)

25 Puis à l'inverse, vu qu'on a une seule structure

1 pour tous ces clients-là, O.K.? plutôt que de faire
2 D1, D2, là, si j'ai une seule structure qui est
3 progressive comme on la connaît, bien, c'est clair
4 que la structure progressive va faire en sorte que
5 plus tu consommes, plus ton prix augmente. Ce qui
6 résulte ce que vous voyez, c'est... on atteint cent
7 vingt-cinq pour cent (125 %) d'interfinancement
8 pour la catégorie des cent mille (100 000) et plus.
9 Et la plus petite catégorie, les cinq mille (5000)
10 et moins, cinquante-cinq pour cent (55 %).

11 Quand je retourne en deux mille deux
12 (2002), là, quand on a commencé à faire des hausses
13 tarifaires puis qu'on a appliqué cette stratégie-
14 là, de faire des hausses plus dans la deuxième
15 tranche que la première tranche, cette courbe-là
16 était droite. Pratiquement droite. Tout le monde
17 était aux alentours de quatre-vingt-un (81), à ce
18 moment-là, le taux était à quatre-vingt-un (81).
19 Tout le monde était aux alentours de ça. Et cette
20 stratégie-là a fait en sorte de relever et qu'à
21 l'intérieur de la catégorie domestique, les plus
22 gros interfinancent les plus petits. Puis de façon
23 importante. Donc, c'est ça que montre le tableau
24 comme tel.

25 Ça fait que, si on continue... si on

1 continue à faire des stratégies comme on le fait
2 présentement, au-delà du fait de ce que j'ai parlé
3 avec le Gaz Métro, c'est qu'on va avoir une
4 structure qui va se ramasser... puis on l'a vu dans
5 les différents scénarios qu'on a vus, on va voir
6 que les plus gros vont passer de cent vingt-cinq
7 (125) à cent quarante (140). Or... Puis les anciens
8 tenants de ça disaient : « Oui, il faut continuer,
9 continuer parce qu'à un moment donné, les gens
10 sautent dans les tarifs généraux comme tels », tu
11 sais. Mais là ça veut dire que je vais... ces
12 clients-là, je vais les faire pousser jusqu'à cent
13 quarante (140) d'interfinancement pour qu'ils
14 tombent dans le tarif M alors que, dans le tarif M,
15 j'essaie de baisser l'interfinancement que procure
16 le tarif M, parce qu'on essaie de dire, on veut
17 rééquilibrer nos tarifs M parce qu'ils ne sont pas
18 compétitifs. C'est ceux qui sont les moins
19 compétitifs comme tels. Ça fait que ça serait un
20 peu bête de continuer une stratégie qui force une
21 situation que je veux corriger. C'est pour ça qu'on
22 dit, on fait un tarif D... un tarif D2, on va
23 pouvoir gérer ce groupe-là indépendamment du reste,
24 faire une structure qui est saine, parce que,
25 essentiellement, c'est ça.

1 La même situation, je l'ai entre le M puis
2 le L puis le LG. L puis LG, là, normalement, ça
3 devrait être des clients qui sont à cinq mille
4 (5000) et plus puis là on est rendu en bas de
5 quatre mille (4000). Les clients qui sont à quatre
6 mille (4000) dans le tarif M, ils passent dans le
7 tarif L parce que ça coûte moins cher. Parce qu'on
8 a un déséquilibre sur l'interfinancement entre ces
9 deux tarifs-là.

10 Ça fait que là on est dans la même
11 situation, une situation d'interfinancement à
12 l'intérieur du tarif qu'on crée puis qu'on a créé,
13 qu'on a fait depuis le début des années deux mille
14 (2000), là. C'est ça qu'on a fait, on a incliné
15 cette courbe-là et, si on continue, on va
16 l'incliner davantage.

17 Ça fait que les plus petits, on va dire,
18 ils sont rendus à cinquante-cinq (55), on va être
19 rendu à quoi, trente (30), vingt (20)? À un moment
20 donné, c'est là qu'il faut... c'est là que, quand
21 on regarde ces tableaux-là, quand j'ai fait
22 l'analyse... avant de faire nos rencontres
23 techniques on a fait tous ces tableaux-là, ces
24 analyses-là, là c'est là que ça nous apparaît...
25 d'autres constats qu'on avait par rapport aux

1 références que vous m'avez données hier, dans les
2 années deux mille huit (2008) ou deux mille sept
3 (2007), je ne me souviens plus quelle année, puis
4 le constat était différent à ce moment-là. On était
5 dans une situation où on était plus en déficit en
6 termes d'énergie. Puis ça, là, aujourd'hui, on est
7 en situation de surplus, on revient à une situation
8 normale, on a besoin du sens puis c'est... Donc,
9 c'est pour ça qu'il faut... on veut faire un D2 où
10 on va pouvoir mieux gérer cette clientèle-là comme
11 telle.

12 Ça fait que, oui, je pense qu'il faut
13 limiter, je n'utiliserai pas, les situations
14 extrêmes ou... Mais, tu sais, on est là, là, puis
15 on essaie de voir d'où on vient puis vers où ça
16 évolue puis est-ce qu'on continue à faire cette
17 affaire-là? J'ai l'impression qu'il faut lever le
18 pied, là, définitivement.

19 Q. [7] En d'autres mots, là, si je vous comprends
20 bien, ce que, moi, j'ai appelé une prime à deux
21 virgule quatre pour cent pour les cent mille
22 kilowattheures (100 000 kWh) et plus ou neuf
23 virgule six pour cent (9,6 %) pour ceux qui ont de
24 la puissance à deux cent dix mille cent soixante-
25 treize kilowattheures (210 173 kWh), on est rendu à

1 un « breaking point », là, on ne peut plus
2 continuer comme ça?

3 R. C'est mon impression.

4 (9 h 19)

5 Q. **[8]** Je vous réfère toujours à HQD-16, Document 1.1,
6 je vais aussi vous référer à HQD-12, Document 3.
7 Pour les notes, c'est la pièce B-46. Et HQD-16,
8 Document 1.3, B-76. HQD-16, Document 1.1, B-71, à
9 la page 25. En DDR-2, la question 7.2., sur la
10 méthode d'établissement des coûts par tranche de
11 consommation. Vous avez répondu, puis je vous
12 demande juste de confirmer, là, si c'est toujours
13 le cas, que :

14 Les coûts de service par tranche de
15 consommation ont été établis en
16 appliquant la méthode de répartition
17 approuvée par la Régie à chacune de
18 ces tranches, et ce, en fonction
19 notamment des caractéristiques de
20 consommation propres des clients de
21 ces tranches. Il s'agit de l'extension
22 de l'application de la méthode de
23 répartition du coût de service à
24 chacune des tranches.

25 R. Exactement. Et ça a été un travail laborieux, faire

1 ça, parce que c'est comme si on créait tout d'un
2 coup plusieurs nouveaux tarifs. Puis mettre les
3 gens sur les caractéristiques de consommation,
4 séparer ces groupes de clients-là pour être en
5 mesure d'aller chercher leurs caractéristiques de
6 consommation. Mais on voit dans ces
7 caractéristiques de consommation là une évolution.
8 On la voit bien dans la courbe, il y a progression.
9 Mais effectivement, oui, c'est exactement la
10 méthode.

11 Q. **[9]** Donc on a raison, là, de penser que ces
12 méthodes-là avaient déjà, dans le passé, en fait on
13 été discutées, développées puis approuvées par la
14 Régie dans le but de répartir les coûts entre les
15 différentes catégories de consommateurs et non pas
16 au niveau des strates de consommation à l'intérieur
17 d'une même catégorie de consommateurs. C'est comme
18 ça que ça a été développé originalement.

19 R. Bien c'est parce qu'initialement c'est que la
20 méthode est la même pour tout le monde. On fait la
21 même chose, puis quand je regarde la strate... la
22 strate de cinquante mille (50 000 \$) à soixante
23 mille (60 000 \$), je ne sais pas si c'est le cas,
24 là, mais je prends cette strate-là, la valeur de
25 l'interfinancement que j'ai là c'est aussi valable

1 que la valeur d'interfinancement que j'ai calculé
2 pour le tarif M, par exemple. O.K. C'est exactement
3 la même façon de faire, là. C'est... puis je fais
4 toujours le parallèle, c'est que dans le tarif D on
5 a des clients qui consomment de zéro à six
6 gigawattheures (0-6 GWh) dans ce groupe-là. Dans
7 les tarifs généraux, on l'a déjà mis en petits
8 paquets, ça fait qu'on a le G, le M, puis le LG,
9 ainsi de suite.

10 Q. **[10]** Mais c'est ça, mais je veux juste qu'on se
11 comprenne. Ces méthodes-là ont originalement été
12 développées pour répartir entre chacune des
13 catégories, donc entre le D puis le G, puis le G
14 puis le M, puis... et caetera. Mais avez-vous
15 souvenance qu'on a déjà utilisé ces méthodes-là aux
16 fins de redistribuer à l'intérieur d'une même
17 catégorie entre les strates ou si c'est la première
18 fois que ça vient sur la table?

19 R. Non, non. Lorsqu'on a fait des changements entre le
20 tarif G puis le tarif M, on a changé la frontière
21 entre les deux. On a refait les caractéristiques
22 des clients parce que le G était, je pense, à cent
23 (100)... à cent (100)... le tarif était à cent
24 kilowatts (100 kW) au début. Maintenant il est
25 rendu à cinquante kilowatts (50 kW), ça fait que là

1 on a repris la clientèle de cinquante kilowatts (50
2 kW); le groupe qui était de cinquante (50 kW) à
3 cent kilowatts (100 kW), on a l'a tassé dans le
4 tarif M. On a recalculé les caractéristiques de ces
5 deux groupes-là, qui sont différents maintenant.
6 Globalement, si j'avais un indice
7 d'interfinancement entre les deux c'était le même
8 indice, mais là on séparait la frontière entre les
9 deux, ça fait que nécessairement c'est le même
10 exercice. Ça fait que ce qu'on a fait là c'est le
11 même exercice qu'on a fait avec les domestiques.

12 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

13 R. Je voulais juste rajouter, c'est ça, on l'a fait
14 avec le M et le L exactement. C'est dans les
15 années, je pense, deux mille neuf (2009), là. Donc
16 il y a des documents qui avaient été déposés à la
17 Régie.

18 Q. **[11]** J'aimerais vous amener au tableau 9A, à la
19 page 16 de la pièce B-46, et ça se trouve à être
20 HQD-12, Document 3.

21 M. MARCEL CÔTÉ :

22 R. À quelle page? 16?

23 Q. **[12]** Alors il s'agit du même tableau. J'en dépose
24 une copie sur laquelle il y a des annotations. Et,
25 Madame la Greffière, si je ne me trompe pas...

1 Madame la Greffière, si je ne me trompe pas, je
2 pense qu'on est rendu à A-49.

3 LA GREFFIÈRE :

4 A-51.

5 Me LOUIS LEGAULT :

6 A-51, merci.

7

8 A-0051 : Tableau 9A annoté de la pièce HQD-12,
9 Document 3, page 16

10

11 (9 h 25)

12 Q. **[13]** Avant d'aborder les questions sur le tableau,
13 je veux juste valider si on peut toujours s'en
14 servir, compte tenu de nouvelles données, là,
15 depuis le début des audiences ou encore de données
16 qui doivent être fournies, si je ne me trompe pas,
17 aujourd'hui. Il s'agit de la prévision originale.
18 C'est ce qu'on trouve au tableau 9A. Les chiffres
19 de consommation totale ont depuis été révisés à
20 mille gigawattheures (1000 GWh), à la baisse. Est-
21 ce qu'on peut dire, en gros, que les proportions
22 d'énergie postpatrimoniale et d'énergie
23 patrimoniale qui était à huit virgule vingt-cinq
24 pour cent (8,25 %) de post et quatre-vingt-onze
25 virgule soixante-quinze (91,75 %) de patrimonial,

1 seraient modifiées de façon significative suite à
2 votre révision de vendredi?

3 R. On parle de passer du un point neuf (1.9) à un
4 point sept (1.7), là?

5 Q. **[14]** Oui.

6 R. Ça ne devrait pas tellement changer, je ne
7 penserai pas, non.

8 Q. **[15]** Donc, est-ce que... l'écart de coût,
9 finalement, entre l'électricité patrimoniale et
10 l'électricité postpatrimoniale, ça ne devrait pas
11 être significativement différent.

12 R. Non, non.

13 Q. **[16]** C'est juste que je veux savoir si je peux
14 utiliser le tableau ou si vous me dites que ça
15 risque d'être modifié.

16 R. Non, non, mais faisons l'exercice, je reçois des
17 ondes télépathiques des conseillers qui me disent,
18 « non, non, il n'y a pas de problèmes », là.

19 Q. **[17]** Je suis du mauvais côté de la salle, je ne les
20 sens pas.

21 R. Mais si vous voulez que je vous fasse un chiffrier
22 électronique, là, c'est autre chose, là.

23 Q. **[18]** Non, non, inquiétez-vous pas, on n'ira pas
24 jusque-là.

25 R. Je vois des chiffres à deux décimales, ça

1 m'inquiète toujours, ça.

2 Q. [19] On constate que pour chacun des tarifs et pour
3 chacune des catégories de consommateurs, l'énergie
4 patrimoniale au coût de deux virgule trente-neuf
5 sous (2,39 ¢) à trois virgule trente-trois sous
6 (3,33 ¢) selon le tarif, couvre quatre-vingt-onze
7 virgule soixante-quinze pour cent (91,75 %) de la
8 consommation totale. L'énergie postpatrimoniale,
9 elle, quant à elle, au coût qui varie entre onze
10 virgule cinq (11,5) puis onze virgule quarante-huit
11 cents le kilowattheure (11,48 ¢/kWh) couvre, quant
12 à elle, huit virgule vingt-cinq pour cent (8,25 %) de la
13 consommation totale. C'est ce que le tableau
14 nous indique.

15 Est-ce qu'on doit comprendre que c'est la
16 même méthode et le même type de répartition qui a
17 été appliqué à chacune des strates de consommation
18 de sorte que le coût de la composante énergie est à
19 peu près identique d'une strate de consommation à
20 l'autre?

21 R. Non, parce que quand on regarde le coût de
22 fourniture patrimoniale, trois trente-trois (3,33)
23 à deux trente-neuf (2,39), il y a quand même une
24 importante différence entre les deux et si... c'est
25 parce que je pense que moi, j'étais là, ça trahit

1 encore mon âge, là, mais quand on a parlé des
2 méthodes de répartition et du coût de fourniture et
3 de la façon de faire la méthode de répartition...

4 Q. [20] Si je reste seulement au domestique?

5 R. Oui. Juste au domestique? C'est parce que le signal
6 de prix, lui, ne change pas dans le coût
7 postpatrimonial. Ça fait que c'est... ça a
8 nécessairement un impact sur la répartition des
9 coûts lorsqu'on fait des modifications.

10 Q. [21] Laissez-moi vous poser, peut-être, la question
11 autrement. Est-ce qu'on aurait raison de comprendre
12 que la méthode implique qu'un client ménage faible
13 revenu, un MRF qui, par exemple, consommerait...
14 bon, en fait, une consommation médiane de douze
15 mille quatre cent quatre-vingt-neuf kilowattheures
16 (12 489 kWh) par année, c'est le chiffre qu'on
17 retrouve à la présentation du trente (30) avril
18 deux mille quinze (2015), là, ou la page 57 du PDF,
19 c'est le chiffre qui était fourni par vous, là, se
20 verrait allouer un bloc d'électricité patrimoniale
21 de onze virgule quatre cent cinquante-neuf
22 kilowattheures (11,459 kWh), quatre-vingt-onze
23 virgule soixante-quinze (91,75), là, à trois
24 virgule trente-trois sous (3,33 ¢) et un bloc
25 d'électricité postpatrimoniale de un virgule zéro

1 trente kilowattheures (1,030 kWh) à onze virgule
2 trente-six sous le kilowattheure (11,36 ¢/kWh). Je
3 vais vouloir comparer un MFR à un...
4 R. Non, non, mais c'est parce que j'ai... je comprends
5 bien la question, ce que je n'ai pas, c'est la
6 réponse avec certitude. C'est parce que le trois
7 trente-trois (3,33), lui, est basé sur des
8 caractéristiques de consommation. Ça fait qu'à
9 l'intérieur d'un groupe de clients, là, si j'étais
10 dans une situation où j'avais justement des tarifs
11 D1, D2, par exemple, je ferais approuver par le
12 gouvernement un tarif D1, D2 patrimonial qui serait
13 différent parce que leurs caractéristiques de
14 consommation seraient différentes. O.K.? Ce qui
15 fait en sorte qu'un ménage à faible revenu qui a la
16 plus petite consommation, qui a un moins bon
17 facteur d'utilisation aurait un pris plus élevé
18 pour la fourniture et un prix moins élevé pour le
19 client qui consomme plus comme tel. Donc, c'est ça
20 qui ferait la formule patrimoniale, O.K.?

21 (9 h 30)

22 Dans le cas de la consommation
23 postpatrimoniale, dépendant du profil de
24 consommation de ce client-là, le prix pourrait être
25 différent du onze et trente-six (11,36 \$), mais le

1 onze et trente-six (11,36 \$), on voit qu'il ne
2 varie pas beaucoup dépendant des catégories de
3 consommateurs. Il passe de onze... onze zéro cinq
4 (11,05 \$), je pense, à onze quarante-huit
5 (11,48 \$), je pense, essentiellement. Puis onze
6 zéro cinq (11,05 \$), on parle des clients qui ont
7 des facteurs d'utilisation de près de cent pour
8 cent (100 %) comme tels. Alors que dans le
9 domestique, on parle de profils de consommation qui
10 sont aux alentours de soixante, soixante-sept pour
11 cent (60 %-67 %), dans ces...

12 Ça fait qu'on voit qu'il y a moins de... il
13 y a moins de signal de prix dans le postpatrimonial
14 selon la méthode qui avait été choisie, une méthode
15 horaire, O.K., alors que l'autre est basée sur les
16 caractéristiques de consommation qui tiennent
17 compte des facteurs d'utilisation et des taux de
18 perte des différentes catégories de consommateurs.

19 Ça fait que c'est pour ça que quand je dis
20 que la méthode a été appliquée, c'est une méthode,
21 je n'ai pas juste mis les mêmes prix pour tout le
22 monde puis on a une semi-méthode de répartition
23 pour ces strates-là. On a fait une méthode qui, si
24 on avait eu ces strates-là, quels auraient été les
25 tarifs.

1 Q. [22] Mais si on le regarde plus en termes de volume
2 qu'en termes de prix, par rapport au quatre-vingt-
3 onze virgule cinq (91,05 %) de patrimonial puis au
4 huit virgule vingt-cinq (8,25 %) de
5 postpatrimonial, est-ce que le ratio va toujours
6 tenir? Je ne sais pas si vous me suivez. Je vais
7 essayer de comprendre.

8 Le client qui consomme peu, une famille
9 modeste, MFR, l'exemple que je viens de vous
10 donner, si j'allais le comparer par exemple avec
11 des clients au tarif domestique qui consomment
12 beaucoup plus, je vous amène à la pièce B-0076, à
13 la page 22. Ça se trouve à être HQD-16, Document
14 1.3, réponse à la DDR-4, question 5, dans le
15 préambule.

16 Si on isolait les plus grands clients, ceux
17 qui consommaient huit cent mille kilowattheures
18 (800 000 kWh) et plus, il y en a cent trente-six
19 (136) qui apparaissent dans cette information-là
20 que vous avez fournie, seize (16) clients agricoles
21 puis cent vingt (120) clients résidentiels, des
22 grands consommateurs au D. Cent trente-six (136)
23 clients consomment en moyenne puis quand on fait le
24 calcul assez simple, un million deux cent soixante-
25 treize mille sept cent quatre-vingt-quatorze

1 kilowattheures/an (1 273 794 kWh/an), donc des très
2 grands consommateurs au tarif D.

3 Ce que je veux comprendre, c'est que si on
4 applique ce même ratio, ce quatre-vingt-onze vingt-
5 cinq (91,25 %) patrimonial et huit vingt-cinq
6 (8,25 %) postpatrimonial, ces clients en moyenne se
7 verraient allouer, les grands grands clients, un
8 million cent soixante-huit mille six cent quatre-
9 vingt-dix-sept kilowattheures (1 168 697 kWh)
10 d'électricité patrimoniale à trois virgule trente-
11 trois sous (3,33 ¢), puis cent cinq mille quatre-
12 vingt-sept kilowattheures (105 087 kWh)
13 d'électricité postpatrimoniale à un virgule... onze
14 virgule trente-six sous (11,36 ¢), excusez-moi,
15 est-ce que je fais le bon calcul? Et comprenez-moi
16 bien, pas au niveau des chiffres précis, mais au
17 niveau du ratio.

18 R. Ce que je vous disais, c'est que dépendant des...
19 parce que là on parle d'un groupe qui est les plus
20 grands consommateurs versus ceux qui sont les...
21 ceux qui sont les plus petits consommateurs. Le
22 volume d'électricité qu'ils consomment ne détermine
23 pas le prix qu'ils vont payer. Ce sont les
24 caractéristiques de consommation qui vont
25 déterminer ça.

1 Ça fait que si le client a un bon facteur
2 d'utilisation, le prix va être plus bas. Si le
3 client a un plus faible facteur d'utilisation, le
4 prix va être plus élevé. O.K. C'est essentiellement
5 ça qui fait la différence, le volume, et chacun a
6 leur propre volume là-dedans.

7 C'est pour ça que quand je regarde, par
8 exemple, dans la consommation patrimoniale, le deux
9 trente-neuf (2,39 ¢) du tarif L versus le trois
10 trente-trois (3,33 ¢) du tarif D, la seule
11 différence là-dedans, c'est... les volumes viennent
12 juste s'assurer de bien repondérer le prix parce
13 qu'il faut que je repondère le prix de deux cent
14 quatre-vingt-huit (2,88 ¢), hein! C'est juste ça
15 que ça fait.

16 Mais, ce que je tiens compte, c'est pour
17 l'ensemble du Distributeur, j'ai tant de ventes au
18 total et j'ai tel facteur d'utilisation
19 globalement, un facteur d'utilisation de soixante-
20 sept pour cent (67 %), aux alentours, soixante-
21 sept, soixante-huit (67 %-68 %), je n'ai pas de
22 télépathie qui rentre pour me dire le vrai chiffre.
23 Et puis un taux de pertes X.

24 O.K. Ça fait que tous les autres sont
25 mesurés par rapport à celui-là, puis c'est ça qu'on

1 avait fait dans la démonstration du tarif de
2 fournitures à l'effet que la formule est complète
3 puis elle est... je n'utiliserai pas « parfaite »
4 là, mais c'est... chacun des facteurs d'utilisation
5 contribue à faire le facteur d'utilisation global.
6 Et le prix qui est fixé, quand je le multiplie par
7 son volume, va en bout de ligne finir par me donner
8 mon chiffre de deux cents quatre-vingt-huit
9 (2,88 ¢) au global. Ça fait que c'est clair que
10 c'est en fonction des caractéristiques de
11 consommation que c'est fixé.

12 (9 h 35)

13 Q. **[23]** Je comprends, mais je pense qu'on ne se
14 comprend pas quand on parle de... Moi, le prix,
15 pour le moment, là, mettons-le de côté, je pense à
16 la quantité de kilowattheures. Et je constate, en
17 regardant le tarif D, que des plus petits
18 consommateurs auraient droit, par exemple, à onze
19 mille quatre cent cinquante-neuf kilowattheures
20 (11 459 kWh) par année, c'est le chiffre que je
21 vous ai donné tantôt, de patrimonial, alors que
22 d'autres consommateurs, au même tarif, eux ont le
23 droit à un million cent soixante-huit mille
24 kilowattheures (1 168 M kWh) de patrimonial. La
25 méthode actuelle fait en sorte que les gros clients

1 vont bénéficier d'un plus gros paquet de
2 kilowattheures au prix du patrimonial alors que
3 d'autres vont passer au postpatrimonial beaucoup
4 plus rapidement.

5 Ce que je veux comprendre c'est, est-ce
6 qu'il n'y aurait pas eu une autre méthode qui
7 pourrait être appliquée pour partager l'utilisation
8 du patrimoine entre les clients? Puis je vous donne
9 l'exemple suivant, là. Ce n'est pas une suggestion
10 que je fais mais... On pourrait diviser le bloc
11 patrimonial de soixante et un mille six cent
12 trente-six... trois cent trente-six gigawattheures
13 (61 336 GWh) qui est alloué au tarif domestique
14 également, par exemple, à l'ensemble des trois
15 millions six cent trente mille (3 630 M) clients,
16 bien là on aurait... tout le monde aurait droit, en
17 partant, à seize mille huit cent quatre-vingt-
18 quatorze kilowattheures (16 894 kWh) au
19 patrimonial.

20 R. Bien, on reprend le dossier qu'on a fait sur le
21 patrimonial, essentiellement c'est ça. Le dossier
22 qu'on a fait, à cette époque-là, puis ce qui avait
23 été approuvé puis ce qui a été accepté c'est qu'on
24 ne « taguait » pas les kilowattheures, qu'ils
25 soient patrimoniaux ou autres, c'était toujours

1 proportionnel aux ventes de chacune des catégories.
2 Ça fait... donc, si j'ai X... si j'ai le cent
3 soixante-cinq térawattheures (165 TWh) de
4 patrimonial à répartir, je regarde les ventes
5 totales et chacun a le droit à cette proportion-là
6 et chacun a le droit à sa proportion de
7 postpatrimonial. Ça c'est une façon de convenir que
8 ça c'était la façon équitable et que je ne fixais
9 pas... je ne donnais pas des tranches à quelqu'un
10 de façon arbitraire. Parce que, les autres façons,
11 ça serait de dire, bon, bien, le domestique, bien,
12 je vais leur donner tout le patrimonial en partant
13 puis, les autres, on va leur donner le
14 postpatrimonial seulement, par exemple. On
15 pourrait... Donc, là il faudrait rouvrir ce
16 dossier-là, sortir toutes les argumentations de
17 part et d'autre, parce qu'il y a du monde qui sont
18 pour, puis il y a du monde qui sont contre cette
19 situation-là, puis il faudrait reprendre tout cet
20 élément-là.

21 Mais ce qui avait été décidé c'était que,
22 proportionnellement, en fonction des ventes, le
23 patrimonial était réparti par catégories de
24 consommateurs, tout comme le postpatrimonial.

25 Q. [24] Mais vous allez être d'accord avec moi,

1 Monsieur Côté, que cette méthode-là a été établie
2 avant les modifications législatives qui font en
3 sorte maintenant que le postpatrimonial doit être
4 vidé avant le patrimonial et à une époque où on
5 n'était pas en situation de surplus important chez
6 le Distributeur?

7 R. Ça a été établi, à cette époque-là, on n'avait même
8 pas de postpatrimonial. Ça a été établi à une
9 époque où... Puis c'était pour s'assurer que
10 chacun... Puis là il y a eu une interprétation de
11 la loi, on pourra revenir... monsieur Fraser pourra
12 revenir sur cet élément-là, parce que la loi était
13 écrite à l'effet qu'on prend le patrimonial et le
14 postpatrimonial et on utilise la méthode de
15 répartition pour faire cet exercice-là. Et ce n'est
16 pas ce qui a été décidé, on a décidé de dire, on va
17 séparer les deux puis on fait une méthode
18 différente pour le postpatrimonial. Mais,
19 essentiellement, c'était de s'assurer que le...
20 cette fourniture-là était répartie aux catégories
21 de consommateurs avec les caractéristiques de
22 consommation, qui étaient le facteur d'utilisation
23 aux taux de pertes.

24 Depuis ce temps-là, la Régie... pas la
25 Régie mais le gouvernement est venu, en plus, avec

1 l'indexation du patrimonial puis il a dit que :
2 « Oui, l'index... » bien, au début, c'était une
3 « cenne » qu'il fallait rajouter sur le
4 patrimonial, parce que, ça, ça a été révisé avec
5 l'indexation, mais on a exclu les industriels.
6 C'est comme si on venait changer la méthode de
7 répartition, c'est ça qu'on a fait... c'est ça que
8 le gouvernement a choisi de faire. Et on a choisi
9 de, oui, on va répartir ça de façon... de façon
10 proportionnelle aux ventes mais il y a une gang qui
11 n'auront pas d'indexation. C'est ça qu'on a fait.

12 Q. [25] Vous avez dit vous-même qu'il y a des gens qui
13 seraient d'accord puis des gens qui seraient moins
14 d'accord avec une révision de ces méthodes-là. Mais
15 vous allez être d'accord avec moi que, si on
16 appliquait une méthode comme je vous ai proposée,
17 puis je vous dis, ce n'était pas une proposition de
18 la Régie, c'était aux fins de discussion, de
19 prendre le bloc patrimonial puis le diviser par le
20 nombre de clients, puis à ce moment-là ça
21 donnerait, évidemment, une augmentation... ça
22 aurait un impact à la hausse substantiel sur les
23 coûts des grands consommateurs?

24 (9 h 41)

25 R. Là on parle de méthode de répartition puis là on

1 parle de réviser la méthode de répartition. Tous
2 les sujets peuvent être revus et rediscutés.
3 Souvent, j'ai dit, c'est comme deviner le sexe des
4 anges, dans la méthode de répartition, il y a
5 toujours un argument pour, il y a toujours un
6 argument contre. C'est comment qu'on va... où ça va
7 tomber toute cette affaire-là? Mais, en bout de
8 ligne, lorsqu'on a fini de faire l'exercice, de
9 fait la méthode de répartition... aujourd'hui, on
10 pourrait refaire la méthode de répartition puis là,
11 le quatre-vingt-cinq (85) deviendrait, retournerait
12 à quatre-vingt-un (81). Ou il pourrait retourner à
13 cent cinq (105), par exemple. Parce qu'on a changé
14 de méthode de répartition. « So what », qu'est-ce
15 qu'on fait avec ça? Qu'est-ce qu'on fait avec ça?
16 Est-ce qu'on met un mécanisme pour contrôler les
17 hausses tarifaires à chacune des catégories ou on
18 ne le fait pas?

19 Jusqu'à date, la Régie a choisi de ne pas
20 le faire, puis je pense que c'est une décision qui
21 était appropriée parce qu'elle doit tenir compte de
22 d'autres éléments. Les autres éléments, je vous en
23 ai parlé notamment, c'est la gestion du risque dans
24 chacune des catégories. C'est la position
25 concurrentielle aussi qu'on retrouve dans chacun de

1 ces... pour chacune de ces catégories de
2 consommateurs là. Et si on se met un mécanisme
3 d'interfinancement qui contrôle ça, sans aucune
4 autre considération, bien tout le reste on va
5 passer... on va passer à côté, là.

6 Q. **[26]** Considérez-vous que le débat a été fait de
7 façon définitive ou concluante quant au fait que
8 l'affirmation qui est faite au dossier, que les
9 grands clients domestiques prennent une part
10 relative plus grande des coûts de la catégorie
11 domestique, étant tributaire de la méthode de
12 répartition des coûts utilisée à l'intérieur d'une
13 même catégorie, ce débat-là sur la répartition,
14 quant à vous, est-ce qu'il a été fait de façon
15 concluante et définitive ou la porte est encore
16 ouverte à un débat là-dessus?

17 R. Une méthode de répartition, il n'y a pas de fin
18 dans la méthode de répartition. On en a fait une,
19 ça a pris huit ans, on peut en refaire une autre
20 pendant un autre huit ans. Il y a peut-être une
21 autre génération qui va voir ça d'un autre... d'un
22 autre point de vue. Donc il n'y a rien de définitif
23 là-dedans. Mais il reste quand même que si je
24 change de méthode de répartition à l'intérieur...
25 si je regarde juste à l'intérieur du tarif

1 domestique, il va toujours y avoir cette situation-
2 là parce qu'il faut quand même que les méthodes, en
3 bout de ligne, là, peu importe ce qu'on fait, il
4 faut toujours qu'on reflète les caractéristiques de
5 consommation. Qui, qui coûte plus cher au
6 Distributeur par rapport aux autres?

7 Donc on parle toujours de facteurs
8 d'utilisation, puis des utilisations des
9 équipements. En basse tension, en moyenne tension,
10 en haute tension. Ça, c'est des éléments qui sont
11 super importants dans les méthodes de répartition.
12 Tout le reste, là, on a passé huit ans à aller dans
13 du détail, puis développer une méthode très
14 sophistiquée, mais en bout de ligne, là, ça aurait
15 pu être simplifié aussi, mais là on va me taxer de
16 simplifier les choses. Mais on va juste tracer une
17 ligne à un endroit différent. Mais quand on va
18 regarder ce tableau-là, on va toujours avoir les
19 plus grands consommateurs, qui ont un meilleur
20 facteur d'utilisation. Puis les plus petits avec
21 des moins bons facteurs d'utilisation. Normalement,
22 une méthode de répartition devrait dire que les
23 plus petits me coûtent plus chers que les plus
24 gros.

25 Q. [27] Merci. Une autre question. Je vous réfère

1 maintenant à HQD-16, Document 1.1, HQD-16, Document
2 1.4 et finalement HQD-16, Document 1.3. Je veux
3 être certain que vous ayez les documents à
4 proximité. D'abord, en réponse 7.6 de la DDR-2,
5 vous avez précisé clairement, là, à qui le tarif D2
6 pouvait ou pourrait s'appliquer. Donc on était à la
7 page 28 de 45, aux lignes 4 et suivantes, là, où
8 vous mentionnez :

9 Ainsi, le seuil de 50 kW de
10 facturation de la puissance
11 constituerait le seuil d'admissibilité
12 à ce tarif. Selon les données
13 actuelles environ 5000 clients aux
14 tarifs D et DM seraient admissibles à
15 ce tarif.

16 Peut-être juste une précision, parce
17 qu'hier j'ai été un peu confondu puis je veux que
18 ce soit clair dans le dossier. Je pense que c'était
19 une question de maître Hotte de l'UPA. Elle vous a
20 amenés à deux tableaux, puis dans un des tableaux
21 on voyait des grands consommateurs agricoles à deux
22 cent cinquante mille kilowattheures (250 000 kWh),
23 puis là vous avez... vous avez dit : bon, bien ça
24 c'est des clients avec la puissance. Puis on vous a
25 corrigé, on vous a dit : « Non, non, ça n'inclut

1 pas la puissance ». Alors on parle bien ici de
2 cinquante kilowatts (50 kW) de puissance, là, on ne
3 parle pas d'énergie, là, pour le seuil?

4 R. Exact, oui.

5 (9 h 46)

6 Q. **[28]** O.K. À la DDR-5, pièce B-99, page 96, il
7 s'agit de la pièce HQD-16, Document 1.4 à la page
8 96. Vous nous fournissez une répartition par
9 strates de consommation du revenu unitaire moyen
10 des mille sept cent trente-six (1736) clients qui
11 sont au DM, c'est le tableau R-33.6.

12 On remarque que pour... que quatre-vingt-
13 dix-sept (97) des clients qui sont au tarif...
14 quatre-vingt-dix-sept pour cent (97 %) des clients
15 qui sont au tarif DM paient moins de huit sous
16 (8 ¢) le kilowattheure, soit moins que la moyenne
17 des clients au tarif D qui ne sont pas facturés
18 pour la puissance, bien sûr, alors qu'ils
19 consomment en moyenne cinq cent trente et un mille
20 quarante-sept kilowattheures/année
21 (531 047 kWh/an).

22 Questionné sur ce sujet-là, vous avez
23 répondu à la DDR-4, à la question 5.1, c'est la
24 pièce B-0076, page 23, HQD-16, Document 1.3, à la
25 page 23. Vous avez répondu que :

1 La seule comparaison des revenus
2 unitaires moyens de sous-groupes de
3 clients ne permet pas de justifier une
4 modification à une structure
5 tarifaire, par exemple [...] un tarif
6 D2, puisqu'elle ne tient pas compte
7 également des coûts que ces clients
8 assument.

9 Vous nous l'avez d'ailleurs mentionné il y a
10 quelques minutes qu'il y a d'autres facteurs qui
11 doivent être considérés.

12 Si la Régie devait avoir des réserves sur
13 l'utilisation des méthodes de répartition de coûts
14 qui ont été développées, discutées et acceptées
15 afin de répartir les coûts entre les catégories de
16 consommateurs pour l'établissement des coûts par
17 strate de consommation, à l'intérieur d'une même
18 catégorie, donc les méthodes par catégorie, on
19 utiliserait les mêmes méthodes à l'intérieur d'une
20 même catégorie, est-ce qu'on ne devrait pas exclure
21 du tarif D2 les clients du tarif DM puisque, sur la
22 seule base des revenus unitaires, on ne peut pas
23 justifier leur inclusion? Le tarif DM continuerait
24 alors de répliquer les prix du... des composantes
25 du tarif D.

1 R. Premier point, quand vous dites que vous n'êtes pas
2 d'accord sur les méthodes de répartition qu'on a
3 utilisées, c'est comme si on avait une autre
4 méthode de répartition à l'intérieur de celles
5 qu'on a et c'est exactement ça qu'on n'a pas fait.

6 La méthode qu'on a utilisée pour faire les
7 strates, c'est comme si c'étaient des tarifs un par
8 un, comme si j'avais eu d'autres tarifs. Puis
9 lorsque, au cours des années, on a créé des
10 nouveaux tarifs et ce qu'on a envoyé au
11 gouvernement pour dire « voici les prix qui
12 s'appliquent » on a pris la même méthode qu'on a
13 utilisée dans ce cas-ci.

14 Ça fait qu'il n'y a pas de sous-méthode de
15 répartition qui n'aurait pas été approuvée par
16 exemple par la Régie ou quelque chose de même.
17 C'est exactement la même même même même même
18 même chose. Ça fait qu'il n'y a pas de nuance à ce
19 niveau-là puis il y a... Si vous n'êtes pas
20 d'accord avec ces méthodes-là, c'est parce que vous
21 n'êtes pas d'accord avec les méthodes qui ont été
22 approuvées par la Régie. O.K.

23 Pour le tarif DM, on a parlé hier, les
24 clients normalement, on considère notamment la
25 puissance, on a parlé de quatre kilowatts (4 kW)

1 pour facturer la puissance. Ça fait que quand on
2 regarde ça par rapport à cinquante kilowatts
3 (50 kW), ça n'en prend pas... ça prend des... c'est
4 à peu près... ça prend à peu près douze (12)
5 logements dans un appartement pour être dans la
6 section cinquante kilowatts (50 kW) et plus. Hein!
7 Comme vous le savez, le tarif DM est fermé
8 présentement.

9 Et l'autre particularité du tarif DM, c'est
10 que la majorité des clients au tarif DM ont un...
11 ont deux logements ou trois logements, t'sais.
12 C'est une grosse boule là, puis après ça j'ai des
13 appartements qui sont énormes, qui sont dans cette
14 strate-là.

15 Ça fait que, pour eux, les clients sont au
16 tarif DM qui sont mesurés avec un seul compteur
17 puis que probablement les loyers sont faits
18 incluant la chauffe. Eux autres, ils seraient des
19 clients qu'il serait effectivement intéressant
20 d'avoir avec une structure de tarif en puissance
21 énergie qui ressemble plus à un tarif DM. C'est
22 pour ça qu'on dit que ces clients-là devraient être
23 dans un tarif DM comme tel. Parce qu'ils ne s'en
24 iront pas, là, ils vont... Si vous avez d'autres...
25 d'autres vues pour les exploitations agricoles, ces

1 clients-là vont rester là dans les cinquante

2 (50 kW) et plus.

3 (9 h 52)

4 Q. **[29]** Vous avez mentionné hier que l'on doit
5 réfléchir « jusqu'où doit-on augmenter le prix de
6 la deuxième tranche? » Et ce n'est sûrement pas
7 jusqu'aux coûts évités du long terme pour le
8 chauffage qui est à dix-huit sous le kilowattheure
9 (18 ¢/kWh). Est-ce qu'au prix actuel de huit et
10 soixante sous (8,60 ¢), vous jugez qu'on a atteint
11 aujourd'hui ce niveau maximum?

12 R. Oui. Je pense que oui. Puis ce constat-là se fait
13 depuis qu'on a fait une étude. Bien une étude! On a
14 fait l'analyse de la facture énergétique au Québec.
15 Comparaison, l'évolution de ces prix-là au cours
16 des années, ce que j'ai mentionné, avec le fait que
17 l'électricité a toujours été une source d'énergie
18 moins chère que le gaz. Et on est rendu à ce point
19 d'équilibre là. Et en faisant une stratégie
20 d'augmenter davantage le prix de la deuxième
21 tranche, on accélère cette situation-là.

22 Q. **[30]** Je vais maintenant vous référer à B-71
23 (HQD-16, Document 1.1) aux pages 4 et 5. Et je vais
24 vous remettre... Je vous remets une copie annotée
25 de la pièce qui est actuellement connue sous...

- 1 R. Maître Legault...
- 2 Q. **[31]** ... B-137, page 4.
- 3 R. Maître Legault, juste pour un complément de réponse
4 à ce que je viens de dire. C'est que, oui, on a
5 atteint. Je pense que le niveau, c'est l'écart
6 entre le prix de la première tranche, la deuxième
7 tranche. Évidemment, lorsqu'on a des ajustements,
8 comme on fait cette année, on fait des ajustements
9 sur l'ensemble des composantes. Ça n'empêche pas ce
10 prix-là de progresser. Et ça n'empêche pas aussi
11 que toutes les mesures qu'on fait aussi pour les
12 ménages à faible revenu, ce qu'on faisait les
13 années d'avant, ça demeure toujours vu qu'il y a un
14 écart entre les deux prix.
- 15 Q. **[32]** Mais je comprends que quant à cet écart-là,
16 quant à vous, on est rendu à un point de rupture.
17 Évidemment, si tout monte en même temps, il n'y a
18 rien qui change finalement?
- 19 R. Non, non, parce que ce que je donnais, comme vous
20 avez mentionné, à l'extrême, si j'avais un prix de
21 dix-huit sous (18 ¢) dans le prix de la deuxième
22 tranche, il faudrait donner de l'argent au client
23 sur la première tranche.
- 24 Q. **[33]** Parfait. Alors, j'étais sur le point de dire
25 que je vous réfère à la pièce B-137 à la page 4.

1 C'était la réponse à l'engagement 4 : mise à jour
2 du tableau 7 de la pièce B-46 à la page 13, qui
3 était HQD-12, Document 3. Alors, c'est le même
4 tableau, le tableau E-4-A qui est annoté. Or, si je
5 ne me trompe pas, 51.

6 LA GREFFIÈRE :

7 52.

8 Me LOUIS LEGAULT :

9 52. Merci.

10

11 A-0052 : Tableau E-4-A annoté

12

13 Q. **[34]** D'abord, questionné à la DDR-2 (HQD-16,
14 Document 1.1) la pièce B-71 aux pages 4 et 5 sur ce
15 qui explique l'ajustement différencié reflétant la
16 variation des coûts de six virgule trois sous...
17 pour cent (6,3 %), excusez-moi, au tarif grands
18 industriels, vous avez précisé à la page 5 que cela
19 tient déjà « compte du gel du coût de fourniture de
20 l'électricité patrimoniale au tarif L ». Et je vais
21 vous lire l'extrait de la preuve aux lignes 10 et
22 suivantes de la page 4, il est mentionné que :

23 La répartition du coût de service
24 varie en fonction, d'une part, de
25 l'évolution des caractéristiques de

1 consommation des catégories de
2 consommateurs (notamment, le volume de
3 consommation, le facteur d'utilisation
4 et le nombre d'abonnements) et,
5 d'autre part, de la nature de la
6 croissance des charges du Distributeur
7 (fourniture, transport, distribution
8 et services à la clientèle).

9 Vous continuez en nous disant que :

10 L'évolution des résultats de la
11 méthode de répartition au cours des
12 derniers dossiers tarifaires reflète
13 notamment la part croissante des
14 charges de fourniture postpatrimoniale
15 dans les revenus requis totaux,
16 puisque les efforts d'efficience
17 tendent à stabiliser les charges de
18 distribution et de services à la
19 clientèle. Les critères de répartition
20 de ces fonctions étant différents, les
21 impacts ne sont pas les mêmes pour
22 chaque catégorie de consommateurs.

23 Ils sont impactés différemment.

24 Par ailleurs, lors de l'analyse de
25 l'évolution des résultats de

1 répartition, la diminution des volumes
2 de consommation de la clientèle
3 industrielle doit également être
4 considérée, de même que les
5 modifications ponctuelles des
6 modalités de disposition des comptes
7 de pass-on et de nivellement.

8 (9 h 58)

9 J'aimerais qu'on se concentre d'abord sur les deux
10 premières explications fournies, soit la part
11 croissante des charges de fourniture
12 postpatrimoniale et, dans un second temps, la
13 stabilisation des charges de distribution et de
14 service à la clientèle.

15 Une petite réponse... une petite question
16 rapide, d'abord. Est-ce qu'on s'entend que le terme
17 « stabilisation », qui est utilisé dans votre
18 réponse, des charges de distribution et de service
19 à la clientèle, est peut-être un peu faible, que
20 c'est plutôt... ce serait plus juste de parler de
21 diminution?

22 R. Dans le contexte où on fait de l'efficience de...
23 l'efficience qu'on a soumise à la Régie, là, oui,
24 effectivement, on parle de diminution.

25 Q. [35] Je me réfère maintenant au tableau E-4A, qui

1 est la pièce, maintenant, A-0052, là, la version
2 annotée. Concernant la part croissante des charges
3 de fourniture postpatrimoniale, c'est un facteur
4 négatif qui affecte davantage les catégories de
5 consommateurs chez qui les coûts de fourniture
6 représentent une plus grande proportion des coûts
7 de prestation totaux.

8 Les coûts de fourniture, puis on le voit à
9 la colonne 2 du tableau, représentent quarante-neuf
10 virgule six pour cent (49,6 %). Évidemment, le
11 chiffre encerclé de rouge, là, deux mille sept cent
12 quatre-vingt-huit virgule trois (2 788,3) est peut-
13 être un peu dur à lire, je pense que le tableau que
14 vous avez fourni était comme un PDF, là, une photo,
15 mais c'est deux mille sept cent quatre-vingt-huit
16 et trois (2 788,3), alors... donc, quarante-neuf
17 virgule six pour cent (49,6 %) du coût total de
18 prestations au tarif domestique contre soixante-
19 douze pour cent (72 %) au tarif grands industriels
20 et soixante-quinze pour cent (75 %) au tarif L,
21 êtes-vous d'accord pour dire que cela fait
22 davantage augmenter les coûts des grands
23 industriels qu'au tarif domestique, toute chose
24 étant égale par ailleurs?

25 R. C'est la raison pourquoi les indices

1 d'interfinancement évoluent, là. Hum? Mais, bon,
2 prenez toute votre explication, là, puis j'ai une
3 seule catégorie de consommateurs, O.K.? Choisissez
4 celle que vous voulez.

5 Q. **[36]** Un tarif G, 1, 2, 3, 4, et caetera.

6 R. Le D, admettons. Le D ou le M ou le L. J'ai
7 augmentation de ma fourniture puis j'ai diminution
8 de mes coûts de transport distribution. Puis je
9 vais avoir l'impact de cette structure-là à cette
10 catégorie-là. Si j'ai différentes catégories qui
11 ont des caractéristiques différentes, bien ça va
12 être réparti à différentes. Mais ça ne change pas
13 que la nature même de la structure des coûts a
14 changé. J'ai des coûts de fourniture qui augmentent
15 puis j'ai des coûts de transport puis de
16 distribution qui diminuent dans ce cas-ci.

17 Q. **[37]** Concernant la réduction des coûts de
18 distribution et de service à la clientèle, comme
19 ces coûts représentent vingt-deux virgule sept pour
20 cent (22,7 %) du coût total de prestations au tarif
21 domestique, on additionne les colonne 11 et 16, là,
22 pour arriver à ce chiffre-là, mais seulement un
23 virgule neuf pour cent (1,9 %) du coût total pour
24 les grands industriels et deux virgule sept pour
25 cent (2,7 %) au tarif L, cela devrait réduire ou

1 stabiliser davantage les coûts au tarif domestique?
2 Est-ce que je me trompe en affirmant ça?
3 R. Bien, on voit qu'il y a une part... ils ont une
4 part des coûts de fourniture, le domestique, mais
5 c'est surtout eux qui bénéficient de l'efficience,
6 là, de... qui sont produits. Parce que le
7 Distributeur, quand on revient ici puis qu'on
8 présente de l'efficience, on ne peut pas présenter
9 de l'efficience sur la fourniture, c'est des
10 contrats d'approvisionnement. On ne peut pas dire
11 on a fait un effort puis on a réduit ça de dix pour
12 cent (10 %), vingt pour cent (20 %), là. Les
13 efforts que le Distributeur fait pour faire en
14 sorte qu'on a des hausses les plus basses
15 possibles, là, c'est les endroits où on peut agir,
16 c'est sur la distribution, principalement, et le
17 Transporteur, c'est au niveau de ces éléments-là
18 qu'il nous transfère. Ça fait que c'est clair que
19 ça, ça a un impact. Et un impact, comme je
20 mentionne, sur les structures de coûts du
21 Distributeur.

22 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

23 R. Mais, si je peux ajouter, globalement, l'efficience
24 bénéficie à tout le monde, à tous les clients en
25 termes... si on regarde la hausse globale, là, mais

1 pas dans la même proportion, mais...

2 M. MARCEL CÔTÉ :

3 R. Pas dans la même proportion, mais tout le monde en
4 bénéficie.

5 Mme LOUISE TRÉPANIÉ :

6 R. Mais globalement, tout le monde bénéficie de
7 l'efficacité.

8 Q. **[38]** On constate aussi à ce même tableau que les
9 catégories de consommateurs... la catégorie de
10 consommateurs domestiques assume, disons, soixante-
11 treize virgule trois pour cent (73,3 %) des coûts
12 totaux de distribution puis de service à la
13 clientèle, soit un virgule deux cent soixante-dix-
14 neuf millions (1,279 M) sur un virgule sept cent
15 quarante-quatre virgule cinq millions (1,744,5 M).
16 Est-ce qu'il ne serait pas normal ou équitable que
17 la catégorie de clientèle qui ramasse soixante-
18 treize pour cent (73 %) de ces coûts-là puisse
19 bénéficier de soixante-treize pour cent (73 %) de
20 la réduction réalisée au cours des dernières
21 années? En fait, le principe utilisateur payeur, là
22 (10 h 04)

23 M. MARCEL CÔTÉ :

24 R. Ce que vous me dites, là, ce n'est pas, est-ce
25 qu'on change la méthode de répartition? C'est, est-

1 ce qu'on devrait faire des hausses en fonction de
2 l'évolution des coûts? Essentiellement. Donc, on
3 retourne à l'interfinancement. O.K.?
4 L'interfinancement, la question c'est, est-ce que,
5 si... parce que, si je veux maintenir un indice de
6 quatre-vingt-un pour cent (81 %) pour le
7 domestique, par exemple, hein, je veux forcer ça,
8 ça veut dire que toutes les hausses qu'on a eues
9 jusqu'à présent, il faudrait qu'elles soient à
10 quatre-vingt-cinq pour cent (85 %) de la hausse qui
11 a été proposée pour s'assurer que l'indice du
12 domestique va rester à quatre-vingt-un pour cent
13 (81 %). O.K.?

14 Par contre, tous les indices des autres,
15 parce que rien ne se perd, rien ne se crée, vont
16 tous évoluer, ils vont tous changer. Parce que si,
17 parce que je fais ça, j'ai de moins en moins
18 d'industriels, j'ai de moins en moins de commerces
19 parce que j'augmente les tarifs de ces clients-là,
20 je fais un impact sur les volumes qui fait en sorte
21 que je vais être obligé... pour récupérer mes
22 revenus, je vais être obligé d'augmenter ces
23 tarifs-là, et c'est ce que monsieur Lamarre a
24 appelé la spirale de la mort. On commence, là, puis
25 il y a de moins en moins de saucisses Hygrade,

1 qu'on parlait, puis de moins en moins bon.

2 Q. [39] Mais on se retrouve aussi avec des
3 raisonnements circulaires.

4 R. C'est une problématique partout en Amérique du Nord
5 où lorsque... Quand c'est stable, quand il y a une
6 croissance sur toutes les catégories de
7 consommateurs, quand il y a une décroissance sur
8 toutes les catégories de consommateurs, ça va bien.
9 Hein? Comme on dit, les contrats, ce n'est pas pour
10 quand ça va bien, c'est quand ça va mal.

11 Ça fait que c'est clair que, quand on est
12 dans des situations où ça déraile, là, dans ces
13 situations-là, il faut être en mesure de... d'avoir
14 le jugement de voir, mais comment qu'on va réagir à
15 ça? Parce que, comme j'ai mentionné, si je
16 maintiens le tarif domestique à quatre-vingt-un
17 pour cent (81 %), avec une formule qui protège
18 seulement le domestique, je vais voir le tarif L,
19 par exemple, ou le tarif LG ou le tarif M
20 augmenter, augmenter, le facteur va augmenter... le
21 facteur d'interfinancement va augmenter au point
22 où, à la limite, ils ne sont plus là. On les voit
23 cette année, on a déjà des clients qui commencent à
24 passer dans les contrats spéciaux. Le gouvernement,
25 il considère que les tarifs qu'on a sont... ils

1 auraient besoin d'être diminués, ça fait qu'on les
2 sort, on les met dans les contrats spéciaux. Ça
3 fait que ça c'est l'amorce, là, tu sais, c'est là
4 qu'on voit qu'on commence à perdre ça.

5 Puis, une fois qu'on a fait ça, bien là on
6 est rendu avec un quatre-vingt-un (81) puis cent
7 trente (130), cent cinquante (150) dans les
8 industriels. À terme, quand je n'en ai plus,
9 c'est... il faut que ce soit cent pour cent (100 %)
10 domestique. Ça fait qu'il faut plutôt avoir des
11 indices d'interfinancement qui évoluent avec la
12 structure des coûts qu'on a et qui fait en sorte
13 que, si c'est la situation qu'on va vivre au cours
14 des prochaines années, il va falloir réduire cette
15 situation-là. On n'aura pas le choix.

16 C'est parce qu'un jour, c'est le domestique
17 qui va l'avoir, le champ. Il va passer de quatre-
18 vingts (80) à cent pour cent (100 %), d'un coup. Ça
19 fait que c'est dans ce contexte-là qu'il faut être
20 en mesure de bien apprécier l'indice
21 d'interfinancement avec toutes les autres
22 composantes. Les autres composantes c'est... c'est
23 le risque que représente chacune des catégories de
24 consommateurs. Puis, comme j'ai mentionné,
25 l'industrie, au Québec, c'est une part importante,

1 c'est une préoccupation du gouvernement, de tous
2 les jours. Parce que c'est des jobs, ces gens-là,
3 quand ils perdent leur job, c'est leur facture
4 d'électricité personnelle qu'ils vont avoir de la
5 misère à payer tantôt. Ça fait que c'est... tout ça
6 est imbriqué.

7 Nous autres... je ne suis pas dans le
8 domaine du gouvernement, nous autres, ce qu'on
9 essaie d'avoir c'est surtout avoir des structures
10 tarifaires qui sont saines puis gérées avec un
11 interfinancement fixé pour une catégorie, ce n'est
12 pas sain faire ça.

13 Q. **[40]** Je comprends, j'ai même de l'empathie pour
14 vous, alors ce n'est pas... HQD-16, Document 1.3,
15 la pièce B-76, aux pages 7 et 8. Vous nous
16 confirmez... c'était en réponse à la DDR-4. Vous
17 confirmiez que le passage aux normes IFRS... des
18 normes IFRS, excusez-moi, je suis trois ans en
19 retard, du passage des normes IFRS aux normes US
20 GAAP avait aussi un impact sur la réduction de la
21 variation des coûts. La hausse différenciée, si on
22 restait sur IFRS, passerait de zéro à quatre
23 virgule six pour cent (4,6 %) alors que... au tarif
24 domestique mais augmenterait également de six
25 virgule trois (6,3 %) à huit virgule trois pour

1 cent (8,3 %) au tarif grands industriels.

2 (10 h 09)

3 Est-ce qu'on peut raisonnablement conclure
4 que le changement de normes comptables a pour effet
5 d'accentuer la différence de croissance de coûts
6 entre la catégorie de consommateurs domestiques et
7 grands industriels mais que, nonobstant ce
8 changement de normes, de toute façon, les coûts
9 augmentent plus rapidement chez les consommateurs
10 grands industriels que chez la catégorie de
11 consommateurs domestiques?

12 R. C'est ce que présente le tableau, là.

13 Q. **[41]** Est-ce qu'on peut également conclure que,
14 contrairement à d'autres facteurs qui sont
15 temporaires, comme le « pass-on », pour n'en nommer
16 qu'un, là, les trois facteurs dont on a parlé
17 tantôt, soit l'apport croissant des charges de
18 fourniture postpatrimoniales, la réduction des
19 coûts de distribution et de service à la clientèle
20 et, finalement, le passage aux normes US GAAP, ont
21 un impact de nature permanente, celles-là?

22 R. C'est laquelle qui serait permanente, vous me
23 dites?

24 Q. **[42]** Bien, en fait, contrairement... par exemple,
25 le « pass-on », c'est temporaire, mais les trois

1 autres, là, la première étant la réduction des
2 coûts de distribution et de service à la clientèle,
3 le passage aux normes US GAAP et l'apport croissant
4 des charges postpatrimoniales; ces trois facteurs-
5 là, eux, ont un impact permanent.

6 (10 h 10)

7 R. À mon avis, ils sont tous permanents. Ils sont tous
8 permanents parce qu'on change, c'est comme si je
9 faisais un changement de méthode de répartition.
10 Là, c'est pas un changement de méthode de
11 répartition, on change une norme comptable qui met
12 un nouveau « set-back » à un autre endroit qui fait
13 en sorte que les indices sont changés à cause de
14 cette situation-là.

15 Quand vous parlez du pass-on puis du compte
16 de nivellement, là, on en a eu à chaque année. On
17 présente toujours nos chiffres, nos chiffres à
18 température normale puis l'année suivante on
19 présente tous les aléas climatiques des années
20 précédentes. On vous les amène dans le dossier
21 comme tel.

22 Il y a des années plus fortes, il y a des
23 années moins fortes. On s'enligne pour un hiver
24 plus chaud cette année, heureusement, contrairement
25 aux deux dernières années.

1 Mais c'est toujours là, c'est toujours là.

2 Ça fait que ce qu'on a vu, là, en accélérant...

3 Q. **[43]** C'est-à-dire que la raison pour laquelle il y
4 a un pass-on est toujours là.

5 R. Oui.

6 Q. **[44]** Mais le pass-on de l'hiver deux mille treize-
7 deux mille quatorze (2013-2014), celui-là il a un
8 effet temporaire dans le temps?

9 R. Oui, mais on avait... puis la raison pourquoi qu'on
10 l'amortissait normalement, les premières pratiques
11 c'était de l'amortir, c'était pour éviter les
12 variations des chocs puis ces choses-là.

13 Dans le cas de IFRS puis ces choses-là,
14 c'est... puis le fait de l'avoir fait plutôt que de
15 l'avoir passé tout de suite, plutôt que d'attendre
16 cinq ans, c'est que ça nous donne le portrait d'où
17 on va être dans cinq ans. O.K. Puis c'est tout
18 simplement ça que ça a fait, là, essentiellement.

19 Parce que j'ai maintes fois posé la
20 question : Est-ce que c'est juste une situation
21 temporaire puis tous ces indices-là vont se
22 recorriger? La réponse c'est non.

23 Q. **[45]** Or, je vais maintenant vous amener à une
24 décision de la Régie rendue dans le dossier
25 3610-2010. C'était la décision D-2007-12, page 93-

1 94. J'en ai des extraits.

2 R. Oui, j'espère.

3 Q. **[46]** Je l'ai pas sous la main. Je me suis fait
4 chicaner hier parce que je ne l'ai pas produit, je
5 vais en prendre des copies, là, finalement. Alors
6 A-0053.

7

8 A-0053 : (HQD) Pages 89 à 94 de la décision
9 D-2007-12 rendue le 27 février 2007
10 dans le dossier R-3610-2006

11

12 Alors je vous amène à la page 93, au bas de la page
13 93.

14 Il faut se rappeler que dans le cadre du
15 dossier 3610-2006, la Régie à l'époque avait donné
16 aux intervenants et au Distributeur l'occasion de
17 se prononcer sur l'interprétation à donner aux
18 dispositions de la Loi sur la Régie quant à
19 l'interfinancement.

20 Je vous amène tout de suite aux conclusions
21 pages 93-94, au dernier paragraphe au bas de la
22 page 93, la Régie écrivait :

23 La Régie réitère qu'elle vise à
24 s'assurer, par le biais des tarifs, de
25 la vérité des coûts et de l'équité

1 entre les catégories de consommateurs.
2 Dans le contexte où les coûts de
3 desserte des différentes catégories de
4 consommateurs n'évolueraient pas
5 uniformément, la Régie n'est pas
6 empêchée de procéder à des ajustements
7 tarifaires différenciés d'une
8 catégorie de consommateurs à l'autre.
9 Interpréter la Loi autrement priverait
10 de ses effets plusieurs de ses
11 dispositions, et ce ne serait pas sain
12 des points de vue de l'équité, de la
13 rigueur économique ou
14 environnementale, autant d'éléments
15 dont la Régie doit tenir compte en
16 exerçant ses pouvoirs « dans une
17 perspective de développement
18 durable ».

19 On continuait en disant :

20 Conséquemment, le Distributeur devra
21 faire la preuve, chaque fois qu'il
22 demande une modification des tarifs
23 d'une catégorie de consommateurs que
24 l'ajustement est en relation causale
25 avec la variation des coûts de

1 desserte de cette catégorie.
2 Considérez-vous que, dans le présent dossier, avoir
3 fait la démonstration que la modification que vous
4 proposez des tarifs est effectivement en relation
5 causale avec la variation des coûts de desserte, à
6 la fois pour la catégorie des consommateurs
7 domestiques et des consommateurs grande puissance?
8 (10 h 15)

9 R. Donc, suite à cette décision-là, Hydro-Québec a
10 toujours fourni à chacun des dossiers la hausse en
11 fonction de l'évolution des coûts qui était au
12 dossier à chacune des années. Et ce que vous dites,
13 cette année est valable pour chacune de ces années-
14 là. C'était possible de le faire à chacune de ces
15 années-là.

16 Maintenant, on a toujours proposé une
17 hausse uniforme jusqu'à présent puis on a dit...
18 uniforme c'est-à-dire pour l'ensemble de la
19 clientèle, sauf dans le cas des industriels, pour
20 respecter la loi. Et à partir de là, la Régie a
21 toujours le loisir de dire : « Oui, je regarde les
22 coûts puis on peut le modifier. » Il n'y a pas eu
23 de débat, je vous avouerai qu'il n'y a pas e de
24 débat ou de discussion sur cet élément-là, sauf
25 cette année où on amène ça dans le dossier, la

1 question de l'interfinancement. Puis toute la
2 question de la méthode de répartition, est-ce
3 qu'elle est bonne, pas bonne? Est-ce qu'on va
4 prendre cette situation-là? Donc c'était possible
5 dans tous les cas puis...

6 Mais la seule particularité que je vois
7 c'est si la Régie souhaite faire une hausse
8 différenciée cette année, parce que cette année ça
9 fait partie du sujet; l'année passée, ça ne le
10 faisait pas, l'année d'avant non plus, il y a trois
11 ans non plus. Puis les indices d'interfinancement
12 ont évolué entretemps. Il faudrait qu'on se donne
13 des règles dans quelles circonstances qu'on fait
14 des hausses différenciées. Il faudrait qu'on se
15 donne un mécanisme, dire je considère tous les
16 autres éléments que je mentionnais, notamment la
17 position concurrentielle, le risque que représente
18 chacune des catégories de consommateurs, les coûts
19 que chacune des catégories de consommateurs. Et
20 dans certaines circonstances, on fait des
21 ajustements sur les hausses tarifaires.

22 On ne peut pas juste choisir les années
23 qu'on veut. On ne peut pas juste dire : « Ah, bien
24 là ceux qui auraient besoin du domestique, bon,
25 bien cette année nous autres on veut une hausse

1 différenciée. » Puis l'année d'après ça va être les
2 industriels : « On veut une hausse différenciée »,
3 puis... Il faut qu'on aie quelque chose de
4 structuré dans ce contexte-là.

5 Ce que je mentionnais tantôt c'est : si on
6 fait une structure comme on voit dans d'autres
7 juridictions, où c'est carrément les coûts puis les
8 indices d'interfinancement qui « drive » les... qui
9 « drive », qui font en sorte que les hausses sont
10 fixées de façon différenciée pour chacune des
11 catégories, puis qu'il n'y a aucune autre
12 considération, je crois que ce n'est pas la bonne
13 voie. O.K.

14 Mais si on fait une hausse différenciée
15 cette année, l'année prochaine on va déposer une
16 hausse uniforme, puis là dans... ça va être quoi le
17 critère, là? On fait-tu une hausse différenciée ou
18 on ne fait pas une hausse différenciée? C'est quoi?
19 Donc il faudrait qu'on aie des discussions sur
20 comment qu'on traite l'interfinancement dans ce
21 contexte-là et quelles sont les règles qu'on se
22 donne puis quelles sont les balises qu'on se donne.

23 Tant qu'à moi, les balises qu'on... qu'on
24 s'est données, qu'on s'est données en deux mille
25 trois (2003), puis vous l'avez vu dans une des

1 décisions, là, je ne vais pas vous la retrouver,
2 là, mais la Régie avait mentionné dans une de ses
3 décisions que deux mille trois (2003), oui, ça
4 pouvait servir de balise, mais qu'elle n'était pas
5 tenue de s'en tenir à cette balise-là.

6 Tant qu'à moi, la dernière balise qui est
7 valable c'est celle de l'année passée. Moi, ce que
8 je considère, c'est que jusqu'à date on considérait
9 que l'indice d'interfinancement, compte tenu du
10 contexte, c'était l'indice qui était... qui était
11 l'indice de référence, puis cette année, si on fait
12 une hausse uniforme, ça va être le nouvel indice,
13 si vous voulez. À moins qu'on se donne d'autres
14 règles puis qu'on dise : « Ah, là, on revoit nos
15 méthodes de répartition puis à partir de
16 maintenant, ça, ça va être nos références comme
17 telles. »

18 Q. **[47]** Je vous réfère, là, rapidement à la pièce HQD-
19 12, Document 3, mais en fait on n'a pas besoin
20 d'aller voir le document. C'est cette pièce qui est
21 déposée sous B-46. C'est un regroupement de quatre-
22 vingts (80) pages, là, de tableaux. C'est
23 l'exercice finalement de répartition des coûts de
24 service de l'année témoin. Cet exercice-là de
25 répartition des coûts de l'année témoin devrait

1 évidemment servir à l'établissement des tarifs pour
2 chaque catégorie de consommateurs. Est-ce que...
3 est-ce qu'on doit, est-ce qu'on comprend bien que
4 pour cette année vous suggérez à la Régie de ne pas
5 s'en servir, compte tenu de votre proposition?

6 R. Hydro-Québec, comme je vous ai mentionné, Hydro-
7 Québec a toujours proposé des hausses qui sont
8 uniformes pour toutes les catégories de
9 consommateurs. Et vous avez toute l'information,
10 dont notamment le tableau 8B, je pense, 8B, qui
11 vous donne les hausses auxquelles on a fait
12 référence jusqu'à date. Mais ce que... la seule
13 chose que je vous dis c'est si on veut faire des...
14 si on veut se mettre à faire des hausses
15 différenciées, il faudrait se donner des règles. Il
16 faudrait savoir dans quel contexte qu'on les fait.

17 Puis c'est pas juste d'appliquer bêtement
18 le reflet des coûts, à moins que ce soit ça qu'on
19 dise, tout ce qu'on veut, c'est refléter les coûts,
20 puis toutes les autres considérations, on n'en a
21 pas.

22 (10 h 21)

23 Q. **[48]** Je comprends cette approche d'une hausse non
24 pas différenciée, mais uniforme. Mais je vous
25 ramène en deux mille... le dossier tarifaire de

1 deux mille sept (2007). En fait, le dossier
2 tarifaire de l'année deux mille six (2006), mais
3 noté dans la décision D-2007 dont je vous ai déposé
4 un extrait tantôt, D-2007-12. À la page 89 de cette
5 décision-là, vous proposiez qu'à compter... en
6 fait, la Régie notait que le Distributeur proposait
7 qu'à compter du dossier tarifaire deux mille huit
8 (2008), il voulait,
9 [...] récupérer, auprès de chaque
10 catégorie de consommateurs, la
11 croissance des coûts qui lui sont
12 attribués. Ce faisant,
13 l'interfinancement serait maintenu en
14 ce qui concerne les revenus prévus et
15 requis des années antérieures, tandis
16 que la causalité des coûts serait
17 respectée pour les coûts à la marge de
18 ces mêmes revenus requis. Cela se
19 traduirait, la plupart du temps, par
20 des hausses tarifaires différentes
21 d'une catégorie de consommateurs à
22 l'autre, ce qui se refléterait sur les
23 indices d'interfinancement.

24 Et on ajoutait que :

25 Le Distributeur est d'avis que le

1 respect de l'article 52.1 ne doit pas
2 empêcher de refléter la causalité des
3 coûts dans les tarifs.

4 Pouvez-vous préciser, en fait, pourquoi vous avez
5 changé d'idée depuis deux mille six (2006)? Et vous
6 semblez être vraiment réticent à la possibilité
7 qu'il y ait des hausses de tarif différenciées
8 reflétant les variations de coûts par catégories.
9 Alors qu'on voit que la position n'était pas la
10 même il y a presque dix ans.

11 M. MARCEL CÔTÉ :

12 R. Donc, il y a un contexte évidemment qui a changé
13 depuis ce temps-là. Puis Hydro-Québec n'est pas
14 contre de faire des hausses différenciées. Hydro-
15 Québec, ce qu'elle veut, c'est avoir des règles qui
16 soient claires dans la façon de faire ça. Mais en
17 tant que distributeur, puis je pense que la Régie
18 est sensibilisée à cet effet-là, on vend de
19 l'électricité et on veut... puis, là, je vais faire
20 référence à vos papiers de Bonbright d'hier. Il y
21 avait toute la liste des cas de Bonbright. Puis
22 vous m'avez fait focuser sur les trois en
23 particulier.

24 Q. **[49]** Les trois catégories, oui.

25 R. Les trois en particulier.

1 Q. [50] Les trois critères, oui.

2 R. En premier, le premier c'était le « revenue-
3 requirement production modulation financial need
4 objective ». Il faut aller chercher nos revenus.
5 C'est ça notre premier focus là-dessus. Si, parce
6 qu'on s'aligne avec des... Ça fait que, ça, ça veut
7 dire qu'il y a des marchés où, oui, je peux avoir
8 des marges plus importantes pour certain, puis des
9 marges plus petites pour d'autres, c'est une bonne
10 façon de s'assurer d'aller chercher nos revenus.
11 O.K. Tous les commerces font cet exercice-là.

12 Ça fait que c'est pour ça que, oui, il y a
13 les coûts d'une part puis, deux, au niveau de la
14 tarification, il y a aussi tout l'art de faire de
15 la tarification puis s'assurer d'être capable
16 d'aller chercher, maximiser nos revenus comme tels.
17 Donc, c'est pour ça que se mettre dans un carcan
18 avec des indices d'interfinancement, comme je
19 mentionnais, sans autre considération, puis ça fait
20 partie de la Loi de la Régie qui mentionne que,
21 oui, la Régie doit tenir compte des coûts, mais
22 elle doit tenir compte des risques des catégories
23 de consommateurs, puis la position concurrentielle
24 et de tous les autres éléments. Il y a d'autres
25 éléments à tenir compte, dont l'interfinancement

1 comme tel.

2 Ça fait que c'est pour ça... Comment on
3 conjugue ça? Puis jusqu'à date, là, ce que j'ai vu,
4 là, c'est que tous ces éléments-là, puis Bonbright
5 le répète, tout ça c'est tous des éléments qui sont
6 contradictaires puis on doit faire la part des
7 choses, puis on doit faire nos choix dans cet
8 exercice-là de qu'est-ce qu'on priorise dans cette
9 mécanique-là. Mais si on veut être cohérent puis on
10 veut se comprendre dans la façon qu'on va demander
11 les hausses, il faudrait se donner des règles.

12 M. HERVÉ LAMARRE :

13 R. Si vous me permettez d'ajouter quelque chose. Vous
14 demandez qu'est-ce qui fait que notre position a
15 évolué depuis deux mille sept (2007). Moi, je vous
16 dirais qu'il y a le avant et après la crise
17 financière où, moi, j'ai vécu l'époque où on
18 travaillait avec le gouvernement, où on avait
19 énormément de demandes du tarif L, et on était très
20 capricieux sur, est-ce qu'on va l'octroyer ou pas.
21 Mais aujourd'hui, la question ne se pose même pas.
22 On fait des pieds et des mains pour attirer du
23 monde. Puis c'est difficile. Donc, je dirais, c'est
24 un élément de contexte important.

25

1 M. MARCEL CÔTÉ :

2 R. Bien, juste pour terminer. Donc, cette année-là, on
3 a fait une hausse différenciée. Hydro-Québec a
4 fait, a proposé une hausse différenciée. Et en même
5 temps, le gouvernement a réagi, a fait un décret
6 pour s'assurer... il était inquiet ou préoccupé,
7 disons le mot préoccupé. Puis le banc a délibéré
8 puis a considéré ce décret plus la proposition
9 d'Hydro-Québec. Et on a terminé avec une hausse
10 uniforme à ce moment-là. C'est à la suite de ça
11 qu'on a dit, bon, bien, on va faire des hausses
12 uniformes, puis on aura toutes les informations au
13 dossier pour faire des hausses différenciées dans
14 ce contexte-là. Mais la seule chose que je vous
15 dis, c'est, oui, si Hydro-Québec... la Régie veut
16 faire des hausses différenciées, mais il faut se
17 donner des règles.

18 (1h h 25)

19 Q. **[51]** La pièce B-99 page 9, en fait c'est HQD-16,
20 Document 1.4, DDR 5. Alors à la page 90 de ce
21 document, alors vous répondiez à la question 32.2
22 de la DDR 5. Vous mentionniez :

23 Dans sa décision D-2009-016, la Régie
24 demandait au Distributeur de déposer
25 les scénarios de 20 %, 30 % et 40 %,

1 mais sans indiquer s'il pourrait
2 s'agir d'une stratégie tarifaire
3 applicable.
4 Selon le Distributeur, ces scénarios
5 sont seulement des illustrations de ce
6 que pourrait être une forme de lissage
7 des hausses différenciées, mais ne
8 constituent aucunement des
9 propositions de mécanisme formel. Le
10 Distributeur est d'avis qu'il
11 conviendrait d'abord que des objectifs
12 précis en matière d'évolution des
13 indices d'interfinancement et de
14 stabilité tarifaire soient fixés et
15 que soient énoncées des orientations
16 claires quant aux circonstances et au
17 contexte où un tel mécanisme devrait
18 être appliqué.

19 Enfin :

20 Un de ces éléments de contexte est
21 l'intention du législateur de faire
22 bénéficier les clients au tarif L d'un
23 avantage tarifaire en les exemptant de
24 l'indexation du coût de l'électricité
25 patrimoniale. Ainsi, le Distributeur

1 peut difficilement se prononcer sur
2 ces scénarios.

3 Fin de la citation.

4 Concernant cette réponse-là, pouvez-vous
5 préciser ce que vous entendez par fixer des
6 objectifs précis en matière d'évolution des indices
7 d'interfinancement alors que ma compréhension de
8 l'article 52.1 de la Loi nous dit qu'on ne peut pas
9 modifier le tarif d'une catégorie de consommateurs
10 afin d'atténuer l'interfinancement.

11 Et aussi, à la lumière du commentaire,
12 Monsieur Côté, que vous avez fait hier à l'effet
13 qu'il serait dangereux de fixer l'indice
14 d'interfinancement à quatre-vingt-cinq pour cent
15 (85 %), par exemple.

16 M. MARCEL CÔTÉ :

17 R. Donc, bien la réponse qu'on a donnée là c'est
18 exactement ce que je vous mentionnais tantôt. Donc,
19 quand je mentionne de dire il faut se donner des
20 règles, c'est pas la règle de dire on met du vingt
21 (20 %) ou du trente (30 %), du quarante pour cent
22 (40 %).

23 C'est comment je vais intégrer la question
24 des risques, la position concurrentielle puis les
25 coûts de chacune des catégories de consommateurs,

1 et en utilisant ces éléments-là, de combien je vais
2 être en mesure de dire que, oui, je suis en mesure
3 de faire une mesure de correction des indices
4 d'interfinancement.

5 Si demain matin on dit qu'on fait, on a
6 proposé la hausse puis, là, on a dit voici tous les
7 coûts comment que ça a été établi puis on fait une
8 hausse, bien on va faire une hausse différenciée.
9 Mais je pourrais facilement voir monsieur Pelletier
10 se lever, de l'AQIC, puis dire : « Vous avez fait
11 une hausse différenciée pour corriger
12 l'interfinancement. Puis il aurait tout le loisir
13 de débattre de ce contexte-là.

14 Q. **[52]** À la pièce B-76, page 17, il s'agit de HQD,
15 attendez-moi, là, HQD-16, Document 1.3. Qu'est-ce
16 que vous entendez par « fixer des objectifs précis
17 en matière de stabilité tarifaire »? À la lumière
18 de la réponse 2.4 de la DDR 4 dont je viens de vous
19 référer, vous mentionniez :

20 Le Distributeur ne peut présumer de
21 l'évolution de ses coûts et de ses...

22 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

23 R. Pardon, vous êtes à quelle page?

24 Q. **[53]** Je suis à la page 17. Alors ces réponses, la
25 réponse 2.4 de la DDR 4. Et là, je vais lire :

1 Le Distributeur ne peut présumer de
2 l'évolution de ses coûts et de ses
3 propositions à venir dans les
4 prochains dossiers tarifaires, ni des
5 décisions futures de la Régie,
6 l'ensemble de ces éléments ayant un
7 impact en matière de répartition des
8 coûts par catégories de consommateurs.

9 Juste préciser ce que vous entendez par « fixer des
10 objectifs précis en matière de stabilité
11 tarifaire » à la lumière de cette réponse-là.

12 M. MARCEL CÔTÉ :

13 R. Bien, de demandes de la Régie, Documents 1.1, 1.2,
14 1.3, 1.4, 1.5, les questions reviennent, ça fait
15 qu'on précise. Ça fait que dans les dernières qu'on
16 avait, bien c'était exactement ce que je viens de
17 mentionner, là.

18 Il faut se donner des règles parce qu'il
19 faut que le Distributeur soit en mesure de savoir
20 quand est-ce qu'on considère que, oui, il faut
21 faire des hausses différenciées puis qu'on ne fait
22 pas des hausse différenciées.

23 On ne peut pas être dans une situation
24 « Damned if you do, damned if you don't », tu sais.
25 Donnons-nous des règles, c'est ça. Quand je parle

1 de plus précis c'est à ça que je fais référence.

2 (10 h 29)

3 Q. **[54]** À la même décision que je viens de déposer
4 tantôt, la D-2007-12, je vous réfère maintenant aux
5 pages 92 et 93. On peut lire au bas de la page 92 -
6 et à l'époque on ne numérotait pas les paragraphes,
7 là - mais le dernier paragraphe :

8 Ainsi, lors d'une demande visant la
9 modification des tarifs, la seule
10 contrainte imposée, tant au
11 Distributeur qu'à la Régie, est de
12 s'assurer que la modification ou
13 l'augmentation des tarifs de la
14 catégorie bénéficiant de
15 l'interfinancement ait une relation
16 causale avec l'augmentation des coûts
17 de desserte correspondants, qui peut
18 tenir à différentes choses : une
19 nouvelle approche en ce qui a trait à
20 la répartition des coûts, une
21 croissance des coûts variables en
22 fonction de l'accroissement du volume
23 des services rendus à cette catégorie
24 ou l'effet contraire, une augmentation
25 due à la répartition des coûts fixes

1 de desserte de cette catégorie sur un
2 moindre volume de services ou
3 d'électricité, etc.

4 Comment est-ce qu'on peut concilier l'affirmation
5 de la réponse 32.2 de tantôt, là, à l'effet que le
6 Distributeur est d'avis qu'il conviendrait d'abord
7 que des objectifs précis en matière d'évolution des
8 indices d'interfinancement et de stabilité
9 tarifaire soient fixés, avec le passage que je
10 viens de vous lire de la décision, qui stipule que
11 la seule contrainte imposée au Distributeur puis à
12 la Régie est de s'assurer que la modification ou
13 l'augmentation des tarifs de la catégorie qui
14 bénéficie de l'interfinancement ait une relation
15 causale avec l'augmentation des coûts de desserte?

16 M. MARCEL CÔTÉ :

17 R. Je pense que depuis tantôt on est toujours dans le
18 même plat.

19 Q. **[55]** Oui.

20 R. Puis ici on définit de façon plus détaillée les
21 éléments qu'on doit tenir compte lorsqu'on...
22 lorsqu'on fait les hausses tarifaires. Puis je
23 reviens toujours à vous dire c'est avant de mettre
24 un mécanisme qui est exclusivement basé sur les
25 coûts, il faut... il faut tenir compte de tous les

1 éléments. Et le fait que... le fait que j'ai des
2 structures de coûts, par exemple, on a eu des coûts
3 post-patrimoniaux en éolienne qui sont rentrés.
4 Est-ce que le fait que ça a un impact sur les
5 indices d'interfinancement, est-ce que ça, ça
6 milite en faveur de dire : « Ah, bien là, vu... à
7 cause de la méthode de répartition de coûts on va
8 faire la hausse particulièrement à cette catégorie
9 de consommateurs-là »? Parce qu'on a été obligés
10 d'intégrer ces coûts-là, par exemple, dans le...
11 dans notre structure de coûts comme telle.

12 La question, il faut franchement y répondre
13 parce que quand on regarde les inducteurs de coûts
14 - et à Hydro-Québec essentiellement - c'est des
15 coûts fixes. Tout ce qui est transport, tout ce qui
16 est distribution. Même la fourniture, une grande
17 part c'est des coûts fixes. Ça fait que là les
18 revenus évoluent d'une façon différente puis les
19 coûts, eux autres, ils sont... ils doivent être
20 assumés par l'ensemble de la clientèle. On a des
21 méthodes de répartition en puissance, en puissance,
22 en puissance moyenne ou puissance coïncidente, non
23 coïncidente. Tous les abonnements, toutes sortes de
24 calculs complexes, mais en bout de ligne, là, ça a
25 toujours un impact sur... sur l'ensemble de la

1 clientèle.

2 C'est pour ça que... je reviens toujours,
3 je vous dis toujours et donnons-nous des règles
4 qui... qui, au-delà de juste les coûts, quels
5 sont... comment qu'on veut traiter ça, là? Comment
6 qu'on va faire en sorte qu'on optimise quand même
7 nos revenus auprès de leur centre de la clientèle,
8 puis qui fasse en sorte qu'on puisse avoir des
9 hausses les plus basses possibles, parce qu'on a
10 bien optimisé nos revenus. Optimiser nos revenus
11 veut dire qu'il faut avoir le bon niveau de tarif
12 pour les différentes catégories de consommateurs.

13 Quand le gouvernement prend des clients au
14 tarif industriel puis qu'il les sort puis qu'il les
15 met dans les contrats spéciaux, ça devrait être un
16 signe à nous autres, là, de dire : peut-être que...
17 peut-être que notre tarif il est encore trop
18 chargé, là. Il faut peut-être réduire ces tarifs-là
19 ou donner des options, faire des options pour faire
20 en sorte qu'on... comprendre pourquoi ces clients-
21 là ont besoin de ces rabais... des rabais
22 tarifaires. Est-ce qu'il y a... à l'inverse, comme
23 le tarif de développement économique, est-ce qu'on
24 peut faire des... des tarifs qui vont attirer de la
25 clientèle à Hydro-Québec et qui, à terme, va

1 contribuer à l'indice d'interfinancement puis ces
2 choses-là? C'est cet aspect commercial-là qu'il ne
3 faut pas perdre de vue.

4 Q. [56] Dernière question là-dessus. Dites-moi si je
5 me trompe, mais pourquoi on ne pourrait pas
6 utiliser la même approche que vous suggérez pour le
7 rééquilibrage des tarifs généraux? C'est-à-dire une
8 approche graduelle et en fonction du contexte de
9 chaque dossier tarifaire. Vous mentionnez ça à la
10 pièce B-9, à la page 91, là, je ne reviendrai pas à
11 la pièce. Pourquoi on ne pourrait pas utiliser
12 cette même approche-là pour les ajustements
13 tarifaires, selon les variations des coûts?

14 R. Donc ça, dans... la stratégie pour le tarif M,
15 c'est une stratégie commerciale. Purement
16 commerciale. On n'a pas regardé les coûts, ces
17 choses-là, on a juste regardé la position
18 concurrentielle de ce tarif-là par rapport aux
19 autres, les autres entreprises en Amérique du Nord.
20 Et on a vu que, bien qu'on a les meilleurs tarifs,
21 la marge est différente pour chacun des tarifs.
22 Ceux du tarif M, c'est ceux qui ont la marge la
23 moins... la moins grande, si vous voulez.

24 (10 h 36)

25 Ça fait que c'est dans ce contexte-là puis

1 là, après ça, on regarde les indices
2 d'interfinancement, puis on a des indices très
3 élevés dans le cas du tarif M. Ça fait que c'est
4 pour ça qu'on dit, on va se faire une stratégie, la
5 stratégie tarifaire mais c'est une stratégie
6 commerciale, c'est de s'assurer qu'on puisse
7 diminuer ou moins augmenter cette catégorie de
8 consommateurs là, qui fait en sorte qu'on va avoir
9 une meilleure position par rapport aux autres parce
10 qu'on entend... ce qu'on entend et ce qui revient
11 le plus souvent, on va entendre, notamment, les
12 centres de ski, ils disent : « Ah! vos tarifs ne
13 sont pas si concurrentiels que ça par rapport aux
14 Américains », et caetera, bla bla, bla bla. Ça fait
15 que... Puis, quand on regarde notre situation,
16 bien, oui, parce que lui est déséquilibré par
17 rapport à tous les autres. Ça fait que c'est pour
18 ça qu'on est arrivé avec cette stratégie-là.

19 Ça n'a rien à voir avec les coûts, c'est
20 purement commercial puis on a fait bien attention
21 de ne pas aller impacter le domestique parce qu'on
22 ne voulait pas se faire targuer d'avoir fait des
23 hausses différenciées qui est juste pour corriger
24 l'interfinancement, ce qui est la loi comme telle.
25 Ça fait qu'on s'en est tenu à l'intérieur des

1 tarifs généraux puis on fait cet ajustement-là
2 comme tel.
3 Me LOUIS LEGAULT :
4 Madame la Présidente, il est presque moins vingt.
5 Moi, j'ai bien dormi la nuit passée, ça ne me
6 dérange pas, il m'en reste peut-être pour dix (10),
7 quinze (15) minutes, maximum. Mais si vous préférez
8 qu'on prenne une pause, on peut peut-être finir
9 puis, à ce moment-là, mon interrogatoire sera
10 terminé.
11 Me ÉRIC FRASER :
12 Moi, je suggère quand même de prendre une pause.
13 Me LOUIS LEGAULT :
14 J'avais des ondes.
15 Me ÉRIC FRASER :
16 Parce que c'est le même témoin qui répond depuis...
17 Me LOUIS LEGAULT :
18 J'avais des ondes.
19 LA PRÉSIDENTE :
20 Télépathiques. Donc, une petite pause santé de
21 quinze (15) minutes, jusqu'à moins cinq.
22 Me ÉRIC FRASER :
23 S'il vous plaît. Je vous remercie.
24 SUSPENSION DE L'AUDIENCE
25

1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2 Me LOUIS LEGAULT :

3 Q. **[57]** Ça achève, Monsieur Côté.

4 R. On a rechargé les batteries.

5 Q. **[58]** On a rechargé les batteries. Je vous amène à
6 la pièce B-99, qui est HQD-16, Document 1.4. C'est
7 la DDR-5, aux pages 88 et 91... à 91, excusez-moi.
8 Alors, à la question 32.3 de cette DDR-là, la Régie
9 vous demandait :

10 Veuillez expliquer en quoi le
11 rééquilibrage des tarifs généraux...

12 Est-ce que vous me suivez?

13 R. Juste reprendre la question.

14 Q. **[59]** Parfait. Alors, on est à la page 88, là, puis
15 on posait la question... excusez-moi... non, page
16 90, excusez-moi. Au bas de la page 90, et la
17 question était :

18 Veuillez expliquer en quoi le
19 rééquilibrage des tarifs généraux, qui
20 constitue une démarcation par rapport
21 aux hausses tarifaires uniformes, tel
22 qu'observé à la référence (iii), ne
23 pourrait pas se poursuivre en tant que
24 démarcation à une éventuelle hausse
25 tarifaire différenciée modulée selon

1 les scénarios de la référence (ii),
2 considérant que l'ajustement prévu au
3 dossier n'est que très léger, tel que
4 souligné à la référence (iv).

5 C'est-à-dire 4. Vous avez répondu à cette question-
6 là :

7 Le Distributeur rappelle que
8 l'objectif du rééquilibrage est
9 d'alléger...

10 Et j'appuie les mots suivants :

11 ... de façon graduelle et en fonction
12 du contexte de chaque dossier...

13 Puis on s'est quittés avec ça tantôt, là.

14 ... la pression sur les petites et
15 moyennes entreprises au tarif M,
16 compte tenu de leur position
17 concurrentielle, tout en visant des
18 structures tarifaires mieux
19 équilibrées pour l'ensemble des tarifs
20 généraux, cela sans impact pour la
21 clientèle domestique. Il s'agit d'un
22 objectif de moyen terme, qui doit se
23 faire de façon continue. Le fait
24 d'appliquer des hausses tarifaires
25 différenciées selon la variation des

1 coûts pourrait, en une seule année,
2 annuler l'amélioration de la situation
3 de ces clients au cours des
4 précédentes années.

5 Donc, on viendrait effacer les améliorations puis
6 on pourrait le faire en un tour de main.

7 Lorsqu'on examine le tableau 1, à la page
8 89, lequel était tiré du dossier R-3854-2013, on
9 constate que la hausse uniforme ne s'applique pas à
10 tous les tarifs. Elle s'applique aux tarifs
11 domestiques ainsi qu'aux tarifs généraux dans leur
12 globalité mais à l'intérieur des tarifs généraux.
13 Les hausses des tarifs G, M et LG diffèrent.
14 Comment avez-vous déterminé le niveau de ces
15 hausse à quatre pour cent (4 %), trois pour cent
16 (3 %) et quatre virgule quatre pour cent (4,4 %)
17 aux tarifs G, M et LG respectivement? Est-ce que
18 c'est suite à un exercice qui fait d'abord et avant
19 tout appel au jugement ou au contexte particulier
20 du dossier tarifaire ou est-ce en fonction
21 d'objectifs et de critères précis?

22 (11 h 00)

23 R. Donc, dans ce cas-ci, comme j'ai mentionné tantôt,
24 c'est une stratégie commerciale, donc on veut
25 s'assurer de pouvoir donner autant que possible une

1 hausse moindre pour le tarif M. Puis la place où on
2 peut aller récupérer ça dans les autres tarifs,
3 c'est le tarif G et le tarif LG comme tels.

4 Et si vous vous souvenez aussi, à
5 l'intérieur du tarif LG, on est dans un processus
6 aussi d'implantation d'un... vous allez m'excuser
7 l'expression anglaise, le « ratchet » au niveau du
8 tarif LG qui fait en sorte qu'on a des
9 augmentations plus importantes pour certains
10 groupes du tarif LG comme tels et... Donc, là aussi
11 on est limité par la hausse qu'on veut leur donner.
12 T'sais, on s'en tient toujours... on ne veut pas
13 dépasser trois pour cent (3 %) pour ces clients-là
14 par rapport aux autres.

15 Ça fait qu'on essaie de voir qu'est-ce
16 qu'on peut dégager dans le tarif LG, en termes de
17 hausse, qu'on pourrait... puis au niveau du tarif G
18 puis qu'on pourrait amener ça dans le tarif M comme
19 tel qui fait en sorte qu'on aurait une hausse
20 moindre. Ça fait que c'est dans... ça fait que
21 c'est ça nos critères actuellement dans la
22 stratégie commerciale qu'on avait dans ce contexte-
23 là, c'était d'avoir une hausse.

24 Cette année, évidemment, on s'en est tenu
25 au strict minimum, on s'en est tenu juste à ce que

1 le mécanisme de puissance maximale, puissance à
2 facturer maximale... Je m'excuse, minimale. Ce
3 mécanisme-là fait en sorte qu'il va générer des
4 revenus de plus pour cette clientèle-là. Et ce sont
5 ces montants-là que j'ai amenés puis qui font en
6 sorte que la hausse est minimale dans le tarif M.

7 Mais, idéalement, je voudrais pouvoir agir
8 plus rapidement que ça. Mais, je regarde toujours
9 les autres contraintes qui sont les contraintes
10 comme la hausse que je vais avoir pour ces clients-
11 là que je ne veux pas que ce soit trop important.
12 Donc, c'est dans ce contexte-là que ça a été
13 préparé.

14 Q. [60] Je comprends, je comprends votre approche
15 générale, mais ça ne répond pas à ma question,
16 t'sais, le quatre pour cent (4 %), le trois pour
17 cent (3 %), le quatre virgule quatre pour cent
18 (4,4 %) respectivement. Je vois le critère général,
19 mais est-ce que c'est une règle du pouce ces
20 chiffres-là? Est-ce que ce sont des critères très
21 particuliers qui vous ont permis d'établir ces...

22 R. Non, non. C'est purement en millions de dollars. Ça
23 fait que le « ratchet », il procure combien de
24 millions de dollars de plus, comment que je peux...
25 je prends ces millions de dollars là puis je vais

1 les amener au tarif M? Puis après ça, le même
2 exercice au niveau du tarif G. Mais, G, on
3 n'impacte pas beaucoup parce qu'il y a aussi le
4 poids de l'indice d'interfinancement. Si le tarif
5 M, il a un indice très élevé, le LG, il a un tarif
6 beaucoup plus bas, puis le G est entre les deux,
7 bien j'essaie de pondérer ça pour rééquilibrer,
8 pour que la contribution du tarif G puis du tarif
9 LG soit... soit équilibrée dans ce contexte-là. Ça
10 fait que ça se fait en millions de dollars.

11 Q. **[61]** Parfait. Je vous amène maintenant à la pièce
12 B-0139, page 3, en fait, c'est le tableau E-6 de
13 l'engagement 6 qui était une mise à jour du tableau
14 R-32.4 de la pièce HQD-16, Document 1.4. Alors
15 donc, c'est... c'est réponse de l'engagement numéro
16 6, la pièce B-0139, à la page 3.

17 Alors, vous nous présentez, évidemment à la
18 demande de la Régie, le tableau E-6 qui est la mise
19 à jour du tableau R-32.4. Ce tableau-là présente
20 trois scénarios d'ajustement selon les variations
21 de coûts modulées à vingt, trente et quarante pour
22 cent (20 %-30 %-40 %), ce qui constitue simplement
23 une forme de lissage, là, afin d'éviter qu'il y ait
24 trop d'impacts trop brusques et déséquilibrés.

25 Ces scénarios-là intégreraient ou, en fait,

1 intégraient le rééquilibrage des tarifs généraux de
2 façon à limiter à un virgule sept pour cent
3 (1,7 %), comme la proposition de hausse uniforme
4 que vous faites quant à la hausse du tarif M.

5 Entre un scénario de hausse uniforme qui ne
6 tiendrait pas compte de la relation causale entre
7 les hausses tarifaires applicables et
8 l'augmentation des coûts de dessertes des
9 différentes catégories de consommateurs et, d'autre
10 part, un scénario de hausse différenciée qui
11 refléterait cent pour cent (100 %) la variation des
12 coûts de chaque catégorie, ce qui pourrait
13 entraîner des hausses brusques et déséquilibrées,
14 est-ce que des scénarios tels que celui, ceux qui
15 apparaissent au tableau E-6, pourraient être un
16 compromis applicable et raisonnable et sinon, en
17 quoi ce ne serait pas applicable ni raisonnable de
18 procéder de la sorte?

19 (11 h 05)

20 R. Donc, ici, c'est comme si on partait par à
21 l'envers, hein! Plutôt que de se donner des...
22 développer une réflexion sur qu'est-ce qui est...
23 quels sont les... qu'est-ce qui est important en
24 matière de ce que je mentionnais tantôt, les coûts,
25 mais également les risques et les... les risques et

1 la position concurrentielle de chacune des
2 catégories de consommateurs. Là, je pars par à
3 l'envers. On fixe le M, on fixe... on fixe les
4 autres puis, après ça, on fixe le L. Puis le reste,
5 on calcule par différentiel. Mais ça ne dit pas
6 comment on fait ça. Ça fait juste... C'est comme...
7 Comme je disais, c'est partir par à l'envers. Est-
8 ce que c'est acceptable? Je trouve que ça manque
9 de... C'est quoi la réflexion dans ça? C'est pour
10 répondre aux préoccupations de ce qu'on a
11 présentement, décret, M. Puis le reste, ils vont
12 avoir ce qu'ils vont avoir, hein, c'est un peu ça.

13 Je pense que quand on fait notre réflexion,
14 il faut le voir dans toutes les catégories de
15 consommateurs. C'est pour ça que, je pense, qu'il
16 faut reprendre ça dans l'autre sens, puis essayer
17 de voir quelles sont nos situations qui sont à
18 risque. Puis quand je mentionnais tantôt des
19 critères précis, ce n'est pas moi qui ai des
20 critères précis, mais il faudrait que la Régie
21 lorsqu'elle va donner sa décision, que ce ne soit
22 pas un exercice par défaut comme celle-là, mais que
23 ce soit pourquoi on fait ça.

24 Mme LOUISE TRÉPANIÉR :

25 R. Peut-être juste ajouter que cet exercice-là aussi,

1 ça fait en sorte qu'on aurait une situation où on
2 refléterait les coûts seulement pour le D puis le
3 L, puis tous les autres, finalement, ce serait
4 comme un mélange de... en partie la variation des
5 coûts puis en partie le rééquilibrage.

6 M. MARCEL CÔTÉ :

7 R. Puis finalement le vingt pour cent (20 %), trente
8 pour cent (30 %), quarante pour cent (40 %), ça,
9 c'est un « smooting » comme on dit. Mais sur la
10 base de quoi? Pourquoi on fait ça? Il y a-tu une
11 raison? Ou c'est juste parce que c'est trop ou ce
12 n'est pas assez? J'ai de la misère à voir sur quel
13 critère on fait ça.

14 Q. [62] Ça va être ma dernière ligne de questions. On
15 va parler d'un sujet tout à fait différent, les
16 frais d'administration. Je vais vous relire, avant-
17 hier, je pense... oui, c'était maître Sicard qui
18 vous questionnait, et je suis à la page 222 des
19 notes sténographiques de la journée de mercredi. Et
20 vous étiez en train de répondre à maître Sicard et
21 vous dites, je vous lis, là :

22 Je veux juste revenir sur la question
23 de frais d'administration. Donc vous
24 avez des coûts, on établit les coûts,
25 dans l'encaisse réglementaire on

1 évalue quel est le frais de
2 financement relié au fait que les
3 factures sont payées vingt et un (21)
4 jours plus tard. On sait que c'est
5 plus long que ça, mais on s'en est
6 tenu à vingt et un (21) jours. Et on
7 établit ces coûts-là. On a aussi
8 évidemment les coûts de recouvrement,
9 O.K. Et les coûts... et en plus des
10 coûts de recouvrement il y a les
11 mauvaises créances aussi. O.K. Ces
12 trois éléments-là font l'objet de...
13 au niveau des revenus, comment qu'on
14 récupère ces revenus-là c'est soit par
15 la tarification, notamment en partie
16 par la redevance, mais principalement
17 par la tarification et les frais...
18 frais d'administration. Et les deux ne
19 font pas la même chose, là, t'sais.
20
21 Ça fait que les frais d'administration
22 ne couvrent pas tous les coûts de
23 recouvrement, mauvaises créances et
24 frais de financement. Ils en couvrent
25 qu'une très petite partie en fait, pas

1 beaucoup. Et le reste est couvert par
2 le tarif... le tarif comme tel.
3 À la pièce B-48, pages 8 et 10, malheureusement je
4 n'ai pas votre cote devant moi, mais je vais vous
5 citer de toute façon. Le Distributeur mentionnait :
6 De plus, les frais d'administration ne
7 servent pas à offrir aux clients un
8 moyen de financement telle une marge
9 de crédit, mais constituent plutôt un
10 incitatif au paiement des factures à
11 l'échéance. Pour cette raison, le taux
12 utilisé ne doit pas s'éloigner de
13 façon marquée de celui des autres
14 entreprises afin d'éviter que la
15 clientèle ne privilégie le paiement
16 des montants dus à d'autres
17 fournisseurs au détriment de ceux dus
18 au Distributeur.
19 Je dois vous dire, je suis un peu confus. À quoi ça
20 sert des frais d'administration pour Hydro-Québec
21 Ça sert à couvrir quelles dépenses? Parce que,
22 écoutez, dans mon esprit à moi, des frais
23 d'administration, ça sert à couvrir les coûts
24 d'administration. Or, si un client paie en retard
25 sa facture, bien, ces frais-là visent à faire en

1 sorte que les coûts que doit engager Hydro-Québec
2 pour suivre le dossier, traiter le retard, envoyer
3 une facture, un avis de retard, et caetera, tout ce
4 qu'implique le paiement en retard d'une facture.
5 Bien, ces coûts d'administration visent à payer ça.
6 Je ne comprends pas à quoi d'autres ils servent.
7 Est-ce qu'ils ont un effet indu sur le client pour
8 qu'il paie à temps? Peut-être. Mais est-ce que
9 c'est l'objectif des frais d'administration d'être
10 un incitatif au paiement ou si ce n'est qu'un effet
11 indu? J'essaie de comprendre. Je suis un peu
12 mélangé.

13 R. C'est une pratique pas juste à Hydro-Québec. C'est
14 une pratique par tous les commerces, absolument
15 tous les commerces. C'est lorsque vous ne payez pas
16 vos comptes à temps, il y a des frais
17 d'administration. Puis les frais d'administration
18 s'appliquent toujours à partir de la première
19 journée à ce moment-là, parce que vous avez perdu
20 le privilège de l'échéance. Les avocats comprennent
21 bien ces termes-là. Et à ce moment-là, ça veut dire
22 que le client, il passe dans le département de
23 recouvrement comme tel. O.K. Si tous les clients
24 payaient à vingt et un (21) jours, je n'aurais pas
25 besoin d'un département de recouvrement, hein.

1 (11 h 11)

2 Donc, dans les frais qu'on assume, il y a
3 les salaires de ces gens-là, qui travaillent dans
4 ce département de recouvrement là, il y a les
5 mauvaises créances. Parce qu'il y a toutes les
6 mauvaises créances que... les gens qui ne paient
7 pas, là, c'est ça, quand on parle des frais
8 d'administration, là, il y a ces mauvaises créances
9 là. Et il y a le financement, ce qu'il y a dans
10 l'encaisse comme telle. Madame Desmarais a
11 mentionné qu'elle calculait un frais de
12 financement, pour ces comptes, à vingt et un (21)
13 jours. En moyenne, à Hydro-Québec, les comptes sont
14 payés à soixante-cinq (65) jours. Ça fait que,
15 quand ils ont brassé ça, les gens de la
16 comptabilité, ils se sont rendu compte que,
17 finalement, on pourrait avoir une plus grosse
18 encaisse que ça. Mais c'est un exercice théorique
19 qui a été fait, à l'époque, puis c'est comme ça
20 qu'on fonctionne, on fonctionne avec vingt et un
21 (21).

22 Ça fait que - puis là je vais mettre mon
23 chapeau de comptable - d'un côté on a les frais de
24 recouvrement, vous avez des mauvaises créances puis
25 du frais de financement. O.K.? Puis, de l'autre

1 côté, comment je vais aller chercher ces revenus-
2 là? C'est soit que je vais les chercher par les
3 tarifs ou par les frais d'administration. Si je
4 mets zéro frais d'administration, pour quelle
5 raison les clients se presseraient pour payer leur
6 facture? Ils paieraient quand ça va arriver, hein.
7 Ça fait que là, à un moment donné, il faut... Puis,
8 comme je mentionnais, toutes les entreprises
9 fonctionnent avec ce mécanisme-là. Tu mets des
10 frais d'administration à partir d'une date
11 d'échéance que tu as fixée et, à partir de ce
12 moment-là, tu calcules ces frais... Ça fait que là
13 on a décidé à quel niveau qu'on va mettre ces frais
14 d'administration là. Les frais d'administration, on
15 les a mis à un point deux (1,2), qui donne quatorze
16 point quatre (14.4) annuel. Ce n'est pas des
17 intérêts, c'est des frais d'administration et ils
18 ne sont pas composés, là, comme la plupart d'autres
19 entreprises le font. Ce n'est pas des frais
20 composés.

21 Ça fait que ça veut dire que, si je vais
22 chercher des frais d'administration avec... à
23 hauteur de quatorze point quatre (14.4) par année,
24 je vais chercher un certain nombre de millions de
25 dollars avec cette affaire-là. Ça veut dire que,

1 les autres frais, ils sont socialisés dans le
2 tarif. Ils sont recouvrés par l'ensemble des
3 tarifs.

4 C'est le signal de prix qu'on veut donner
5 aux gens qui ne respectent pas les échéances. Le
6 taux qu'on a est le taux... c'est celui qui est le
7 plus bas actuellement dans le marché.
8 Essentiellement, c'est ça. Et ça ne couvre qu'une
9 partie seulement des frais que je viens de
10 mentionner : recouvrements, mauvaises créances puis
11 les frais de financement.

12 Q. **[63]** Dans la preuve d'UC, C-UC-008, je vais vous
13 référer à certains extraits, là, aux pages 16, 18
14 et 20. Alors, référence 29, là, dans la citation
15 d'UC, à la page 16, il est indiqué que :

16 À la connaissance d'UC...
17 Excusez-moi, je vais vous laisser...

18 R. Les pages, s'il vous plaît?

19 Q. **[64]** C'est à la page 16, d'abord. Alors, UC
20 mentionne qu'à sa connaissance :

21 ... le Distributeur n'a déposé aucun
22 document ou étude démontrant qu'un
23 taux moindre que l'actuel 14,4 % lui
24 causerait préjudice. Le Distributeur
25 se limite à prétendre que

1 l'application de ce taux sur les
2 montants impayés est nécessaire afin
3 d'inciter les abonnés à payer leur
4 facture à temps ou à respecter les
5 termes de leur entente de paiement.

6 C'est la première citation que je vous fais.

7 Ensuite, toujours à la page 16, UC mentionne :

8 Pourtant, selon l'expérience terrain
9 des ACEF qui sont membres d'UC,
10 l'interruption d'un service essentiel
11 tel que l'est celui de l'électricité,
12 constitue déjà un incitatif suffisant
13 au paiement de la facture. La période
14 d'interruption de service ne s'étend
15 que du 1er décembre au 1er avril. Bien
16 peu de ménages sont en mesure de vivre
17 en s'éclairant à la chandelle, sans
18 frigidaire ni cuisinière...

19 Et caetera. Et, à la page 18 maintenant, UC
20 mentionne :

21 En pratique, les ménages en
22 difficultés financières ne priorisent
23 pas le paiement de leurs factures en
24 fonction des taux d'intérêt ou des
25 « frais d'administration », mais

1 plutôt afin de pouvoir continuer à
2 être minimalement fonctionnel. En
3 effet, il peut être nécessaire pour le
4 ménage en situation de précarité
5 financière, de payer son prêt auto ou
6 une carte mensuelle...

7 Avant de payer d'autres factures ou de rembourser
8 d'autres dettes. Et, finalement, dernière petite
9 citation, à la page 20. Encore une fois, UC
10 mentionne :

11 L'effet nocif et punitif de
12 l'accumulation des frais
13 d'administration ou d'intérêt sur une
14 clientèle au bout de ses ressources
15 financières est pourtant bien
16 documenté.

17 J'arrête les citations.

18 (11 h 16)

19 Dans le contexte où la possibilité d'un
20 débranchement rapide et la nécessité de continuer à
21 être minimalement fonctionnel sont aussi des
22 facteurs importants, évidemment selon UC, mais je
23 pense qu'on peut tous être d'accord avec ça, là, de
24 priorisation de paiement de facture par les ménages
25 en difficulté de paiement. En plus du niveau des

- 1 frais d'administration, est-ce que vous disposez de
2 données à l'effet que les frais d'administration
3 incitent effectivement les clients résidentiels non
4 MFR, je ne parle pas des ménages à faible revenu, à
5 payer leur facture en temps et qu'un taux de frais
6 d'administration trop faible pourrait effectivement
7 inciter ces clients-là à privilégier le paiement
8 d'autres factures? Est-ce que vous avez des études
9 ou des données qui appuient cette proposition-là?
- 10 R. La réponse est « non ». Vous êtes d'accord avec moi
11 par contre que si je fais zéro frais
12 d'administration, il n'y a aucune raison pour le
13 client de payer la facture à la date d'échéance
14 qu'on a. Il n'y a aucun incitatif.
- 15 Q. **[65]** Ce que vous êtes en train de dire : si je ne
16 paye pas ma facture puis j'attends trois mois pour
17 la payer puis qu'il n'y a aucun impact financier,
18 pourquoi je paierais ma facture?
- 19 R. Si je n'ai absolument aucun frais d'administration,
20 je vais la payer quand ça va me tenter.
- 21 Q. **[66]** Oui, oui, je vous suis.
- 22 R. Puis je n'ai pas de contrainte parce que lorsqu'on
23 envoie la facture, c'est parce qu'il y a un... il y
24 a un aspect...
- 25 Q. **[67]** O.K. Je comprends, mais entre la facture et

1 l'autre...

2 R. ... il y a un aspect légal entre le client, il a
3 une obligation. Il a consommé, il me doit quelque
4 chose et je lui donne une échéance, vingt et un
5 (21) jours pour payer. Puis on voit dans les
6 entreprises commerciales, il y en a qui vont dire
7 deux-dix (2-10) ou N30 ou quelque chose... des
8 affaires de même. Mais, nous autres, on ne donne
9 pas de rabais pour ceux qui payent d'avance.

10 Ce qu'on demande, c'est de payer à vingt et
11 un (21) jours. Si je n'ai pas de frais
12 d'administration, quarante (40) jours, cinquante
13 (50) jours « je vais te payer en même temps que la
14 prochaine » ou... Je n'ai aucune contrainte.

15 Puis là à ce moment-là, ça veut dire
16 qu'Hydro-Québec fait du... finance ces clients-là.
17 Hein! C'est ça qu'on fait. Plutôt que, lui, aller
18 emprunter à la banque, on va à Hydro-Québec. Hydro-
19 Québec finance à zéro, pas... Si je lui donne ça à
20 six pour cent (6 %), c'est comme si je finançais.
21 Puis ça, cet aspect-là a été déjà reconnu par la
22 Régie qu'Hydro-Québec n'est pas là pour financer
23 les clients.

24 Q. **[68]** Bien, les clients en recouvrement parce qu'on
25 va s'entendre, puis ça a déjà été dit dans cette

- 1 salle qu'Hydro-Québec finance de toute façon
2 l'ensemble de ses clients. Parce qu'à la première
3 journée de consommation d'un kilowattheure (1 kWh),
4 ça peut prendre trente (30) jours avant qu'il y ait
5 une facture, vingt et un (21) jours pour la payer.
6 Alors, on est tous financés pour à peu près deux
7 mois.
- 8 R. Et c'est à ça que sert l'encaisse réglementaire,
9 c'est d'évaluer ce financement-là puis le coût de
10 ce financement-là fait partie des revenus requis du
11 Distributeur.
- 12 Q. **[69]** Mais, comme vous avez dit, vous allez être
13 d'accord avec moi, lorsqu'un client est en
14 situation, pas nécessairement un ménage à faible
15 revenu, mais pour une raison ou une autre, a un
16 choix à faire entre une facture et une autre, vous
17 l'avez dit vous-même, toutes les utilités
18 publiques, toutes les cartes de crédit, les cartes
19 de crédit, c'est de l'intérêt, on n'entrera pas
20 dans ce débat-là, les avocats... la Cour d'appel a
21 d'ailleurs déjà décidé que c'étaient des frais
22 d'administration, que ce n'étaient pas des frais...
- 23 R. Puis les cartes de crédit... les cartes de crédit,
24 les taux sont plus bas parce qu'eux autres, ils
25 veulent faire du financement. Ils veulent avoir la

1 business, eux autres. Ils veulent que les gens
2 s'endettent. À Hydro-Québec, on ne veut pas que les
3 gens s'endettent, on veut qu'ils paient leur
4 facture.

5 Q. [70] Mais, ce que je veux savoir de vous, c'est
6 vous n'avez pas d'étude, il n'y a rien qui démontre
7 que le client, quand il a un choix à faire entre
8 payer une carte de crédit, une facture et celle
9 d'Hydro-Québec, il est obligé de payer soit de
10 l'intérêt ou des frais d'administration sur une
11 autre, est-ce qu'il y a quelque chose qui fait en
12 sorte que les frais d'administration d'Hydro-Québec
13 vont faire en sorte qu'il va payer Hydro avant une
14 autre facture?

15 R. Le fait qu'on a un taux qui est moins élevé que les
16 autres en partant, alors en partant, si on est déjà
17 dans une situation où on va avantager cette
18 situation-là où on est graduellement un petit peu,
19 dans quelle intensité ça... le taux va faire en
20 sorte que les gens vont être incités ou pas
21 incités? Il n'y a pas d'étude là-dessus.

22 Mais, je vous réfère au document encore de
23 l'UC à la page 19. Ils montrent un tableau sur
24 quand est-ce que les factures... les factures des
25 clients, les factures d'électricité quand est-ce

1 qu'elles sont priorisées. Loyer numéro 1, ensuite
2 l'électricité, ils payent leur facture
3 d'électricité. Parce qu'aux États-Unis on facture à
4 tous les mois, hein, on ne facture pas... il n'y a
5 pas la chauffe dans leur facture. Leur facture
6 d'électricité est plus petite, à tous les mois.
7 Puis eux autres, quand ils ne payent pas, ils
8 coupent, tous les mois.

9 Nous autres, ce qui arrive, c'est qu'on
10 passe quatre mois avec de la chauffe, on ne coupe
11 pas ces clients-là, on arrive, on accumule une
12 facture de mille dollars (1 000 \$) ou dans ces
13 eaux-là, puis là après ça, il faudrait... il
14 faudrait qu'on finance cette partie-là. C'est ça
15 qui arrive. Ça fait qu'on veut juste avoir le bon
16 niveau, le bon niveau de frais d'administration. Il
17 est quand même le plus bas... le plus bas que dans
18 tout le balisage. On a fait référence notamment au
19 ministère des Revenus, le ministère des Revenus du
20 Québec puis du Canada. C'était juste le taux
21 d'intérêt qu'ils vous ont donné parce que quand on
22 a fini de faire le compte, pour ceux qui payent de
23 l'impôt aussi qui ne l'ont pas payé à temps, c'est
24 dans les ordres de vingt-deux (22 %) si t'es pas un
25 récidiviste parce qu'après ça, tu vas y passer.

1 Hein!

2 Q. **[71]** Alors, merci aux Membres du panel. Ça termine
3 mes questions, Madame la Présidente.

4 (11 h 22)

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci, Maître Legault. Alors, Monsieur Houle,
7 questions? Pas de questions. Maître Rozon?

8 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

9 Me LOUISE ROZON :

10 Q. **[72]** Merci, Louise Rozon pour la Formation. Bonjour
11 aux membres du panel. Écoutez, j'aimerais juste
12 revenir très rapidement, là, sur tout l'enjeu de
13 l'interfinancement. On vous écoute, on comprend les
14 préoccupations, la nécessité d'établir peut-être
15 des nouvelles règles. Est-ce que ce n'est pas un
16 débat plus large que celui qui peut être fait dans
17 le cadre d'une cause tarifaire? La Régie doit fixer
18 les tarifs en tenant compte des dispositions
19 législatives qui existent actuellement. Et c'est
20 peut-être une question aussi que j'adresse à maître
21 Fraser, qui pourra évidemment la traiter dans le
22 cadre de sa plaidoirie. On doit vivre avec
23 l'article 52.1, qui dit que la Régie ne peut pas
24 intervenir au niveau des critères
25 d'interfinancement qui ont été fixés initialement.

1 Par contre, en cours de route on a évolué.
2 En deux mille sept (2007) un des critères qui a été
3 établi c'est que, oui, ces indices peuvent bouger
4 dans la mesure où... en tenant compte de la
5 causalité des coûts. Maintenant on fait face à une
6 situation où, si on tenait compte de la causalité
7 des coûts, effectivement, cela aurait d'autres
8 impacts liés davantage à des enjeux d'ordre
9 économique qui n'existaient peut-être pas à
10 l'époque... au moment où la décision D-2007-12 a
11 été rendue.

12 Mais bref, je voulais énoncer cette
13 préoccupation et en quoi le Distributeur nous
14 amène, dans le fond, à revoir l'interprétation qui
15 a été donnée jusqu'à présent de l'article 52.1 et
16 comment c'est possible de le faire dans le contexte
17 dans lequel on est actuellement.

18 M. MARCEL CÔTÉ :

19 R. Vous avez soulevé, notamment, bien on en a parlé,
20 là, de tous les éléments qui doivent être tenus
21 compte, puis je pense que dans les décisions de la
22 Régie, jusqu'à date c'était... c'était
23 effectivement ces aspects-là qu'il fallait tenir
24 compte. Le seul point qu'on soulève essentiellement
25 c'est de dire : il faut... il y a tout l'aspect

1 commercial qu'il faut tenir compte aussi lorsqu'on
2 fixe les... on fixe les tarifs, puis ça, à mon
3 avis, il est très important d'avoir une structure
4 de coûts qui est optimale. Ça, c'est mon impression
5 à moi, c'est une question que ce soit optimal.

6 Dans la loi ce qui est écrit c'est que la
7 Régie ne peut modifier un tarif d'une catégorie de
8 consommateurs afin d'atténuer l'interfinancement
9 entre les catégories applicables à des catégories
10 de consommateurs. À l'époque, comme j'avais
11 mentionné, à l'époque c'était clair que le
12 gouvernement on avait constaté que, compte tenu des
13 méthodes qu'on avait à ce moment-là - puis c'était
14 avant même que la Régie fasse le tour de tous
15 ces... de toute cette méthode-là - qu'il y avait
16 une situation qu'on ne voulait pas, comme dans
17 d'autres juridictions, la corriger puis la ramener
18 à cent pour cent (100 %) pour tout le monde. Parce
19 que c'est ce que font d'autres juridictions. Ça
20 fait que c'est dans ce contexte-là que cet article-
21 là a été écrit.

22 Mais comme... mais comme je mentionnais,
23 toute chose étant égale par ailleurs, mais toute
24 chose étant égale par ailleurs, tout a changé. Puis
25 le contexte a changé. Monsieur... monsieur Lamarre

1 a mentionné notamment la crise économique, mais la
2 structure de coûts du Distributeur évolue, c'est ça
3 que... c'est ça que... c'est ça qui est particulier
4 dans cet exercice-là. C'est un exercice que, je
5 vous avoue, qui n'est pas... pas évident. Pas
6 facile.

7 Puis quand je disais tantôt qu'il faudrait
8 avoir des critères, trouver des critères qui...
9 qu'on va savoir à quoi s'attendre, ça non plus
10 c'est pas facile. Puis je pense qu'on peut avoir
11 des discussions là-dessus, puis je pense que le
12 gouvernement lui-même est après écrire sa politique
13 énergétique. Et ce sujet-là fait partie de ces
14 discussions, les points qu'il y a à ça. Donc il va
15 falloir voir aussi ce qu'il va y avoir dans cette
16 politique énergétique là pour être en mesure de
17 voir comment qu'on... comment qu'on ajuste tous ces
18 éléments-là. Mais je vous avoue, là, que ce n'est
19 pas un exercice simple à faire.

20 Q. **[73]** C'est bon. Je vous remercie, je n'aurai pas
21 d'autres questions.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Q. **[74]** Une toute petite question et je ne reviens pas
24 sur ces sujets. Je pense que, comme maître Rozon,
25 en fait sa question pourrait nous amener à une...

1 essentiellement peut-être à considérer une grande
2 révision au complet de ce qu'on connaît maintenant.
3 Il m'apparaît que ça ne sera pas long qu'on va être
4 rendu dans un cul-de-sac, qu'il faudra revoir des
5 grands principes essentiellement, puis qu'est-ce
6 qu'on favorise et où on veut aller.

7 Une petite question simple. Vous avez - et
8 je reviens, je pense que c'est monsieur Lamarre,
9 sur la... ou vous peut-être, Monsieur Côté - sur la
10 question des... de l'évaluation de la première
11 tranche, du fait que - et je me réfère aux réseaux
12 autonomes où, essentiellement, on a indiqué que la
13 moyenne de consommation dans les réseaux autonomes
14 est à peu près de vingt kilowattheures (20 kWh) par
15 jour.

16 (11 h 26)

17 Et je me rappelle le commentaire de
18 monsieur Richard l'année dernière où lorsqu'on
19 jasait des réseaux autonomes, il nous avait
20 indiqué : « Bon, écoutez, on ne peut pas calquer
21 exactement tout ce qu'on fait dans le réseau
22 intégré dans le sud et appliquer ça dans le nord. »

23 Et par rapport à cet élément-là, lorsque
24 vous avez mentionné : « Bien, écoutez, s'il faut
25 monter ça, si la proposition veut monter à quarante

1 kilowattheures (40 kWh) par jour, il faudrait qu'on
2 l'applique aussi dans les réseaux autonomes. » Et
3 vous avez indiqué par question d'équité.

4 Est-ce qu'à quelque part il n'y a pas aussi
5 matière à considérer que les réseaux autonomes sont
6 tellement particuliers en termes de profil de
7 consommation, en termes de situation, que des
8 mesures différentes pourraient être appliquées sans
9 que ce soit traité de discrimination?

10 M. MARCEL CÔTÉ :

11 R. Je pense que monsieur Richard faisait référence
12 notamment aux mesures qu'on pourrait appliquer dans
13 le cas des réseaux autonomes versus ce qu'on fait
14 dans le sud. Je ne pense pas qu'on va aller
15 installer des toiles solaires sur les piscines dans
16 ce coin-là.

17 Ce qui est important en matière de
18 tarification, encore une fois c'est d'avoir une
19 structure qui, comme je mentionnais, qui est pas la
20 même mais équivalente. C'est ça qui est important.

21 Quand on lit la lettre qu'ils nous ont
22 envoyée, les observations, ce qu'ils demandent
23 c'est d'avoir le tarif du sud appliqué au nord. Eux
24 autres aussi, ils sont allés avec un exercice « all
25 in ». On veut la même affaire, exactement la même

1 affaire.

2 Mais la particularité de ce que vous faites
3 mention, notamment la particularité au nord,
4 effectivement c'est au niveau de la chauffe. On
5 préfère que la chauffe se fasse sur place, qu'elle
6 se fasse à la centrale, qu'elle soit transportée
7 sur les fils puis retransformée en chaleur. C'est
8 ça qui est l'objectif principal.

9 Ça fait qu'on a fait une structure qui est
10 équivalente, équivalente, donc qui fait en sorte
11 que ces clients-là vont être en mesure d'avoir un
12 tarif.

13 Puis, en fait, quand on regarde le prix
14 unitaire que cette clientèle-là paye par rapport à
15 celle du sud, ils payent un petit peu moins cher
16 que les autres compte tenu qu'ils ont des niveaux
17 de consommation, pour la majorité, dans la première
18 tranche exclusivement.

19 Ça fait que le fait d'augmenter le prix de
20 la deuxième tranche c'est pour s'assurer qu'il n'y
21 a pas de dérive sur la question de la chauffe.
22 Parce que, oui, les maisons sont chauffées à
23 l'électricité. Les cabanons c'est une... au mazout,
24 pardon, au mazout. Les cabanons ça devient, ça
25 semble être une réalité qu'il y a là, les cabanons

1 ne sont pas isolés. Est-ce que c'est pas juste pour
2 de l'entreposage? Maintenant on fait des activités,
3 ça devient une pièce comme telle, ça devient un
4 bâtiment.

5 C'est pour ça qu'il faut se rasseoir avec
6 les gens qui sont responsables de toutes les
7 factures d'électricité là-bas dans la majorité et
8 être en mesure de s'assurer que les mesures qu'on
9 va appliquer vont être adéquates. Ça fait que dans
10 ce contexte-là, je pense que c'est approprié.

11 Ne pas avoir le trente kilowattheures
12 (30 kWh), si je monte la tranche à quarante
13 kilowattheures (40 kWh), ça va, comme on a
14 mentionné, ça va inciter les gens à faire de la
15 chauffe d'appoint. Si je laisse la tranche à trente
16 kilowattheures (30 kWh) ou je la descends, parce
17 que je dis le profil, la caractéristique de cette
18 clientèle ça devrait être à vingt (20), on va me
19 taxer qu'on n'a pas le même tarif à la grandeur du
20 Québec.

21 On a un tarif équivalent partout au Québec
22 puis la subvention qu'on donne sur le mazout est
23 l'équivalent, et même moins cher que le prix de la
24 deuxième tranche qu'on a actuellement. Ça fait que,
25 dans la mesure où ils chauffent avec du mazout, ils

1 l'ai dit au début, on tient à remercier les équipes
2 pour avoir répondu à l'ensemble de toutes nos
3 questions. Il en reste quelques-unes encore à
4 fournir, mais c'est assurément approprié et
5 nécessaire pour nous permettre de faire la lumière
6 et rendre les décisions ou la décision qui sera la
7 meilleure possible, à la lumière de tout ce qu'on
8 aura eu comme information. Donc, je tiens à vous en
9 remercier.

10 Maître Fraser, est-ce que vous avez un
11 réinterrogatoire avant de pouvoir libérer votre
12 panel?

13 (11 h 30)

14 RÉINTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

15 Oui, s'il vous plaît, en fait j'ai simplement une
16 question.

17 Q. **[76]** Alors, Monsieur Côté, lors de l'interrogatoire
18 de maître Legault, on est passés du côté sombre de
19 la réglementation, on a parlé de méthode de
20 répartition. Et on a parlé notamment de la
21 répartition du patrimonial. Et il y a un sujet que
22 vous n'avez pas abordé, ou si vous l'avez abordé,
23 vous ne l'avez pas abordé avec détail, c'est le
24 décret patrimonial qui est déposé à chacun des
25 dossiers.

1 Est-ce que vous pourriez nous expliquer
2 l'impact du décret sur la méthode de répartition?

3 R. Oui. Donc, à chaque année le gouvernement nous
4 demande de fournir les données pour qu'il puisse
5 fixer les coûts de l'électricité patrimoniale pour
6 chacune des catégories de consommateurs. Et la
7 méthode qu'on utilise, et qu'on a toujours
8 utilisée, elle a été modifiée dans le cadre de
9 l'indexation du patrimonial. Mais elle a toujours
10 été la même. C'est qu'on tient compte des volumes
11 et des caractéristiques de consommation, et ces
12 volumes-là sont toujours basés de façon
13 proportionnelle par rapport aux ventes totales du
14 Distributeur.

15 Ça fait que dans ce contexte-là... Puis on
16 a fait... je pense qu'il y a eu d'autres audiences
17 sur cet aspect-là. On ne peut pas avoir d'autres
18 volumes avec les prix qui ont été fixés, avec la
19 formule qu'on a qui va donner au total le deux
20 cents soixante-dix-neuf (2,79¢) en bas.

21 Ça fait que, nécessairement, quand on donne
22 cette information-là, on donne les volumes, les
23 prix que ça donne et les millions que ça donne en
24 bout de ligne pour faire la répartition. Et c'est
25 ce que le gouvernement autorise comme tel puis

1 c'est la façon qu'ils veulent qu'on le fasse et
2 c'est comme ça qu'il l'adopte.

3 Et après ça, une fois que le décret est
4 approuvé, on l'applique tout simplement. Je ne peux
5 pas modifier ces choses-là comme telles.

6 Q. [77] Est-ce que, ce que vous venez de nous
7 expliquer reflète, et là je vais faire une
8 citation, mais vous n'avez pas besoin d'y aller, de
9 l'article 52.2 où on dit que, lorsqu'on parle du
10 Décret on dit :

11 Le gouvernement alloue un coût de
12 fourniture de l'électricité
13 patrimoniale [...]

14 Et je passe un bout :

15 ... est fondé sur les caractéristiques
16 de consommation, soit le facteur
17 d'utilisation et les pertes associées
18 au transport de distribution
19 conformément aux conditions suivantes.

20 Et ensuite de ça c'est la question, pas de la
21 répartition, mais de l'indexation.

22 Avez-vous reflété dans votre témoignage cet
23 aspect-là qu'on retrouve à l'article 52.2?

24 R. Eh oui, exactement. Puis la seule chose que je
25 rajouterais c'est que... puis on a fait des

1 audiences spécifiquement là-dessus, ça signifie
2 qu'implicitement aussi les volumes qui sont
3 attribués à chacune des catégories de
4 consommateurs, ils sont fixés.

5 Q. [78] C'est parfait. Je vous remercie, Monsieur
6 Côté. Madame la Présidente, je n'ai pas d'autres
7 questions.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci, Maître Fraser.

10 Alors merci, Madame, Messieurs. Alors le panel
11 numéro 5 est libéré.

12 Nous en serons, nous en sommes à la preuve des
13 intervenants en commençant par la FCEI. On va se
14 retirer cinq minutes, laisser le temps à tout le
15 monde de se déménager. Alors merci beaucoup aux
16 panels qu'on ne reverra pas. Passez de Joyeuses
17 Fêtes!

18 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

19 REPRISE DE L'AUDIENCE

20 (11 h 42)

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Bonjour, Maître Turmel.

23 Me ANDRÉ TURMEL :

24 Bonjour, Madame la Présidente. Alors, les témoins
25 de la FCEI ont pris place et ils peuvent être

1 assermentés.

2

3 PREUVE FCEI

4

5 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce onzième (11e)

6 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

7

8 ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place

9 d'affaires au 1039, rue de Dijon, Québec (Québec);

10

11 MARTINE HÉBERT, vice-présidente principale à la

12 Fédération canadienne de l'entreprise indépendante,

13 ayant une place d'affaires au 603, boulevard René-

14 Lévesque Ouest, bureau 2880, Montréal (Québec);

15

16 LESQUELS, après avoir fait une affirmation

17 solennelle, déposent et disent :

18

19 INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

20 Merci beaucoup.

21 Q. [79] Alors, dans le dossier, nous avons déjà donc

22 produit, déposé le mémoire de la FCEI à la pièce

23 C-FCEI-15, les affidavits... les déclarations

24 assermentées ont été déposées. Ce matin, je dépose

25 également la copie papier de la présentation

1 PowerPoint que vont présenter les gens de la FCEI,
2 sous la cote C-FCEI-24. Ainsi qu'un tableau, un
3 tableau qui apparaît sur deux pages finalement,
4 mais en liasse, C-FCEI-25. C'est une reprise un peu
5 des calculs faits par monsieur Gosselin qui émanent
6 de sa preuve, mais avec une mise à jour compte tenu
7 de l'audience que nous avons connue dans les
8 derniers jours. Sous la cote C-FCEI-25.

9

10 C-FCEI-0024 : Présentation PowerPoint

11

12 C-FCEI-0025 : (En liasse) Tableaux - Calcul des
13 gains d'efficience - actions de
14 gestion courantes 2014-2016;
15 Calcul de l'enveloppe des charges
16 2016 (efficience de 1,5 %)

17

18 Alors, sauf erreur, nous sommes prêts à débiter,
19 Monsieur Gosselin.

20 M. ANTOINE GOSSELIN :

21 R. Bonjour.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Monsieur Gosselin, je me rappelle de vous, oubliez
24 pas de parler proche du micro, votre voix ne porte
25 pas beaucoup.

1 M. ANTOINE GOSSELIN :

2 R. Parfait.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci beaucoup.

5 M. ANTOINE GOSSELIN :

6 R. Donc, pour commencer, on va discuter ici
7 aujourd'hui... on ne reprendra pas tout ce qui est
8 dans la preuve, là, mais on va discuter de la
9 création d'un compte d'écart sur les revenus nets
10 des achats, de l'efficience, la gestion de la
11 demande de pointe, des options d'essai d'équipement
12 et de la rémunération en dehors des audiences.

13 Je vais tout de suite régler un certain
14 nombre de points. Au-delà de ça, pour enlever ça de
15 la table, il y a eu des explications qui ont été
16 données en cours d'audience sur différents enjeux
17 qui nous préoccupaient puis sur lesquels on s'était
18 exprimé. Et notamment au niveau des coûts, sur les
19 autres primes, les coûts de messagerie, courrier,
20 les coûts de services professionnels, puis au
21 niveau de l'inspection des poteaux. Il y a eu des
22 explications qui ont été données. Puis on est
23 satisfait de ces explications-là. Alors, nos
24 recommandations par rapport à ces quatre éléments-
25 là sont retirées.

1 Q. **[80]** Vous avez été vite un peu, Monsieur. Juste les
2 nommer les quatre. Donc c'est?

3 R. Oui.

4 Q. **[81]** Renommez les quatre points.

5 R. Oui. Donc, les autres primes... Je peux vous donner
6 les sections correspondantes de la preuve. Donc la
7 section autres primes « primes et revenus divers »
8 donc la section 4.1.2.1 de notre mémoire. Le
9 « courrier » et la « messagerie », la section
10 4.1.2.2. La section 4.1.2.3 qui traite des
11 « services professionnels et autres ». Et la
12 section 4.2 qui porte sur l'inspection et le
13 retraitement des poteaux. Donc, sur ces quatre
14 sections-là, on est satisfait des explications qui
15 ont été données.

16 Ce qui m'amène à la création d'un compte
17 d'écart sur les revenus nets des achats, que l'on
18 recommande dans ce dossier-ci. Alors, dans cette
19 diapositive-ci, on reprend un peu tous les
20 arguments qu'on a mis dans notre mémoire. Je vous
21 fais grâce de repasser à travers ça point par
22 point. Mais il y en a deux sur lesquels j'aimerais
23 revenir. Le premier, c'est au niveau des écarts
24 qu'on observe dans la prévision des revenus pour
25 deux mille quinze (2015).

1 (11 h 47)

2 Donc, pour deux mille dix (2010) à deux
3 mille quatorze (2014), on a le montant de deux cent
4 soixante-douze millions (272 M\$) historique. Mais
5 pour deux mille quinze (2015), les revenus... les
6 écarts qu'on observe depuis deux mille dix (2010),
7 ils se confirment encore. Puis ce qui est important
8 de voir ici, c'est que quand on regarde à la pièce
9 HQD-16, Document 1.6.1, qui était une réponse, sauf
10 erreur, à la demande de renseignements numéro 7 de
11 la Régie.

12 On voit que les revenus nets des achats
13 sont presque de zéro, sauf que ce qu'il faut
14 comprendre aussi de ce nombre-là, c'est que c'est
15 dans un contexte où les ventes sont, pour deux
16 mille quinze (2015), drastiquement plus faibles que
17 ce qui avait été prévu. Donc, malgré le fait qu'on
18 a des ventes beaucoup plus faibles, nos revenus
19 nets des achats sont à peu près ce qu'on avait
20 prévus.

21 Donc, ça, ça dénote aussi que, comme ce
22 qu'on observait entre deux mille dix (2010) et deux
23 mille quatorze (2014), qu'il y a un problème au
24 niveau de la prévision des revenus. Et, en fait,
25 quand on se concentre seulement sur l'effet du

1 profil mensuel des revenus, les revenus, ce
2 phénomène-là fait en sorte que les revenus sont
3 supérieurs de quarante-huit millions (48 M\$) à ce
4 qui avait été prévu. Et ça, vous pouvez trouver ça
5 dans la réponse 5.1 à la demande de renseignements
6 numéro 5 de la Régie, je pense, c'est la pièce B-
7 0099.

8 Dans notre mémoire, on énumère un certain
9 nombre de bénéfices liés au fait de mettre en place
10 ce compte d'écart-là. Encore là, je ne reviens pas
11 sur le bénéfice qu'on a énuméré en preuve. Par
12 contre, ici, j'aimerais en souligner un nouveau qui
13 est l'allégement réglementaire.

14 Alors, je pense que vous avez dû remarquer
15 le nombre de questions qui se sont posées sur la
16 prévision des ventes, la prévision des revenus. Il
17 y a un travail considérable qui est fait par
18 rapport à ça. Et puis ce n'est pas exceptionnel à
19 cette année. À chaque année, on a beaucoup de
20 travail autour de ça. Je pense que si on avait un
21 compte d'écart comme ça, ça réduirait
22 considérablement l'ampleur de ce volet-là de
23 l'étude de la preuve. Peut-être pas complètement,
24 mais je pense que ça le réduirait considérablement.

25 Maintenant, sur la question de

1 l'efficience, le panel 2 a présenté une analyse où
2 il concluait que, en fait, entre deux mille
3 quatorze (2014) et deux mille seize (2016), en
4 fonction de la proposition tarifaire qu'il fait et
5 au niveau de l'enveloppe des charges d'exploitation
6 pour les activités de base, le Distributeur
7 concluait qu'il y avait une efficience de vingt et
8 un millions (21 M\$) qui était... qui était offerte
9 dans ce budget-là par rapport à deux mille quatorze
10 (2014).

11 On n'est pas d'accord avec la façon dont
12 l'analyse est faite et on pense qu'il y a des
13 éléments qui ne sont pas pris en compte qui
14 devraient l'être et il y a différentes choses qui
15 sont faites pas de la façon dont on pense qu'elles
16 devraient être faites. Et on a refait l'analyse en
17 incluant... à partir de ce que le Distributeur a
18 présenté, mais en appliquant un certain nombre de
19 corrections.

20 Et ce que, nous, on trouve, c'est que, en
21 fait, c'est plutôt quatre millions (4 M\$)
22 d'efficience.

23 Q. **[82]** Le tableau?

24 R. Oui. Oui, oui. Mais, je vais y venir. Je vais y
25 venir, mais... C'est ça. Donc, ce qu'on trouve,

1 c'est que c'est plutôt quatre millions (4 M\$)
2 d'efficience qui est intégrée par rapport à deux
3 mille quatorze (2014) dans l'enveloppe pour deux
4 mille seize (2016).

5 L'autre élément de contexte qu'on prend en
6 considération pour formuler notre recommandation,
7 notre recommandation, c'est que l'efficience
8 historiquement qu'on a observée de la part du
9 Distributeur a été très importante et elle a
10 toujours été supérieure à ce qui avait été
11 anticipé.

12 Et donc, dans ce contexte-là, ce que l'on
13 recommande, c'est de maintenir la cible
14 d'efficience de un point cinq pour cent (1,5 %) qui
15 était présente les dernières années et de
16 l'appliquer pour deux mille quatorze, deux mille
17 quinze (2014-2015) et pour deux mille quinze, deux
18 mille seize (2015-2016), donc à partir de deux
19 mille quatorze (2014), appliquer deux fois cette
20 efficience-là jusqu'à deux mille seize (2016), à
21 partir des budgets réels de deux mille quatorze
22 (2014).

23 Ça nous mène à une enveloppe des charges
24 d'exploitation pour les activités de base de neuf
25 cent quarante-neuf millions (949 M\$), excluant les

1 parcs à carburant parce que, comme on l'exprime
2 dans notre preuve, on pense que les parcs à
3 carburant, ça devrait être traité comme un élément
4 spécifique, pas dans l'enveloppe des charges de
5 base. Ce qui correspond, si on additionne les deux
6 puis qu'on l'inclut dans les charges de base comme
7 le Distributeur, lui, l'applique, c'est neuf cent
8 cinquante-cinq millions (955 M\$).

9 Donc, par rapport à ce qui est demandé par
10 le... par le Distributeur, ça représente une
11 réduction de trente et un millions (31 M\$) au
12 niveau de l'enveloppe des... des charges de base,
13 si on n'inclut pas les parcs à carburant, au net,
14 vingt-cinq millions (25 M\$).

15 Un élément que je tiens à mentionner aussi,
16 c'est que par rapport à l'efficacité historique,
17 une des choses qu'on a dites, c'est il y avait un
18 contexte favorable au niveau des départs à la
19 retraite qui permettaient d'atteindre peut-être
20 plus d'efficacité.

21 (11 h 53)

22 Il y a beaucoup de départs à la retraite qui sont
23 prévus encore dans le dossier cette année, je pense
24 que c'est... ça tourne autour de trois cents (300).
25 Il y a des départs à la retraite chez le

1 Transporteur, il y a des départs à la retraite chez
2 le Producteur. Je pense qu'il y a encore... ce
3 contexte-là n'est pas significativement différent,
4 à mon sens, de ce qui était dans les dernières
5 années.

6 L'autre chose aussi que je pense qu'il est
7 important de prendre en considération c'est que,
8 dans le calcul qui est déposé par le... qui a été
9 déposé par le panel 2, la pièce B-0130, là, où...
10 puis je parle de ce document-là, là. On utilise des
11 facteurs d'évolution des charges qui sont
12 différents de ceux qui étaient dans la demande
13 initiale. Donc, on a revu la prévision d'inflation.
14 Dans la mesure où on a mis à jour le dossier au
15 panel 1, et notamment la prévision des ventes qu'on
16 a remise à jour et tout un paquet d'éléments, par
17 contre on n'a rien remis à jour au niveau des
18 coûts... des coûts non neutralisés, si je puis
19 dire, tous les coûts qu'on a mis à jour au panel 1
20 c'est tous des coûts qui, de toute façon, il y a un
21 compte d'écart ou il y a un compte de frais
22 reportés, il y a quelque chose qui fait que,
23 finalement, ça n'avait pas d'impact sur le bénéfice
24 au bout du compte. Mais, par contre, le revenu, la
25 mise à jour du revenu, elle a un impact direct sur

1 le bénéfice qui va être réalisé par le Distributeur
2 en fin d'année. Donc, je pense que si on fait la
3 mise à jour de la prévision des ventes, bien, on
4 doit aussi inclure l'effet de la mise à jour de la
5 prévision d'inflation. Quelque sera votre décision,
6 là, par rapport à la méthode appropriée à
7 appliquer. Et notre recommandation, à 949, inclut
8 le fait que cette inflation-là est révisée à la
9 baisse.

10 Maintenant, comment est-ce qu'on arrive à
11 cette efficience-là de quatre millions (4 M)
12 comparativement à ce que le Distributeur avait
13 fait. Alors, d'abord, une chose que le Distributeur
14 fait, à la pièce B-0130, c'est qu'il intègre les
15 coûts capitalisés dans le calcul. Donc, il part de
16 l'enveloppe des charges d'exploitation deux mille
17 quatorze (2014) puis il fait une série d'opérations
18 et l'une de ces opérations-là c'est d'ajouter les
19 coûts capitalisés et, ensuite, on applique de
20 l'inflation sur ces coûts capitalisés là et on
21 applique de la croissance aussi. Et, à la fin de
22 l'exercice, on vient retirer la prévision pour les
23 coûts capitalisés, qui est, bon, soit pour l'année
24 de base, soit pour l'année témoin au dossier.

25 En faisant ça, on fait, en quelque sorte,

1 un peu ce qu'on demandait à la Régie l'année
2 passée, quand on a demandé d'inclure les coûts
3 capitalisés ou d'exclure les coûts capitalisés du
4 calcul de l'enveloppe des charges, et ce que la
5 Régie a refusé. Donc, implicitement, ce qu'on est
6 en train de dire c'est : « Je vais avoir moins de
7 coûts capitalisés après prise en compte de la
8 croissance et de l'inflation, donc je dois avoir
9 plus de charges d'exploitation. » Alors, nous, on
10 était en désaccord avec ça l'année passée, on l'est
11 encore. Il y a un besoin de charges d'exploitation
12 puis ce n'est pas parce que le besoin de charges
13 capitalisables diminue que le besoin de charges
14 d'exploitation augmente.

15 La deuxième chose... Donc, ce qu'on a fait
16 dans un premier temps c'est qu'on a retiré les
17 coûts capitalisés de ce calcul-là pour se
18 concentrer vraiment sur l'enveloppe des charges.
19 D'ailleurs, à l'Annexe 1 de la pièce HQD-8,
20 document 1, quand on calcule l'enveloppe des
21 charges, on le fait toujours comme ça. On n'ajoute
22 pas les coûts capitalisés dans cette formule-là.
23 Donc, ça c'est la première chose qu'on a faite.

24 La deuxième chose qu'on a faite c'est qu'on
25 a... Bien, il y a un point mineur. Donc, au niveau

1 des pannes majeures, le Distributeur en tenait
2 compte mais il appliquait un... le différentiel,
3 tout de suite au départ, pour obtenir les charges
4 d'exploitation deux mille quinze (2015).

5 Donc, je me situe dans la première colonne
6 de la pièce B-0130. On a un différentiel de moins
7 deux virgule cinq millions (-2,5 M) qui est
8 appliqué là. Donc, ce qu'on a fait par rapport à ça
9 c'est qu'on l'a plutôt traité comme le reste des
10 éléments, donc on a retiré l'ensemble du coût des
11 pannes majeures puis on a rajouté, à la toute fin,
12 la prévision de coûts pour les pannes majeures de
13 deux mille seize (2016). Qui est, en fait, la
14 provision pour pannes majeures.

15 (11 h 58)

16 Mais bon tout ça, puis... tout ça a un effet qui
17 est somme toute très modeste.

18 Ce qui est plus significatif, ce qu'on a
19 fait, c'est qu'on a aussi pris en compte, comme on
20 l'avait fait dans notre mémoire, les missions à
21 l'extérieur du Québec et l'expertise. Et ça, je
22 pense que c'est très important de prendre ça en
23 compte parce que si on ne le fait pas... Et un, il
24 faut comprendre que les missions à l'extérieur du
25 Québec, en prévisionnel on n'inclut jamais rien

1 pour ça. Mais au réel, il y a des fois des
2 missions, puis il y a des coûts qui sont engendrés
3 par ça et ça se ramasse dans le budget des charges
4 d'exploitation.

5 Donc dans le montant de neuf cent quarante-
6 neuf virgule trois dollars (949,3 \$), qui se
7 situe... Si je repends encore la pièce B-0130, là,
8 quand je vais pouvoir le faire je vais plutôt aller
9 à celle-là parce que la pièce qu'on a déposée c'est
10 imprimé un peu plus petit, alors...

11 Donc, les charges réelles pour l'enveloppe
12 en deux mille quatorze (2014) c'est neuf cent
13 quarante-neuf virgule trois millions (949,3 M\$).
14 Dans ce montant-là, pour les missions à l'extérieur
15 du Québec, il y a un montant de neuf virgule un
16 millions (9,1 M\$). Dans le budget deux mille seize
17 (2016) il y a zéro. Et on budgétise zéro parce
18 qu'on... on se base sur le fait que, bien, c'est
19 pas grave le montant que je budgétise parce que de
20 toute façon, si jamais j'ai à faire des missions je
21 vais avoir plus de coûts, je vais avoir plus de
22 revenus, c'est neutre. C'est toujours l'argument
23 que le Distributeur a donné. Et la même chose pour
24 les revenus, les coûts liés aux expertises.

25 Alors dans le budget de deux mille seize

1 (2016) on prévoit zéro coût pour les missions à
2 l'extérieur du Québec. Alors si on ne fait pas cet
3 ajustement-là, on est en train de dire que le fait
4 que j'ai eu neuf millions (9 M\$) de coûts pour les
5 missions à l'extérieur du Québec en deux mille
6 quatorze (2014) puis que j'ai zéro en deux mille
7 seize (2016), c'est de l'efficience. Alors c'est
8 pas de l'efficience, c'est simplement que j'ai pas
9 prévu de coûts pour ça. Ça n'a rien à voir avec le
10 fait que ce coût-là va se réaliser ou pas.

11 Et les expertises c'est exactement la même
12 chose. Donc si on veut pouvoir comparer l'enveloppe
13 réelle deux mille quatorze (2014) avec qu'est-ce
14 qui est proposé pour deux mille seize (2016), on
15 doit faire la même chose, corriger pour ce montant-
16 là. Ces écarts-là ne représentent absolument pas de
17 l'efficience.

18 Alors quand on applique toutes les
19 corrections que je vous ai mentionnées, on retrouve
20 - là c'est la première page de la pièce qu'on a
21 déposée tout à l'heure, C-FCEI-25 - ce qu'on
22 retrouve à la ligne 51, c'est les gains
23 d'efficience associés aux actions de gestion
24 courante, qui sont à quatre, grosso modo, quatre
25 millions (4 M\$) entre deux mille quatorze (2014) et

1 deux mille seize (2016).

2 Et ça, ça découle du fait que l'enveloppe
3 des charges ajustées pour l'inflation, la
4 croissance et les éléments que j'ai mentionnés en
5 partant de l'enveloppe réelle quatre-vingt... deux
6 mille quatorze (2014), nous amènent à la ligne 49,
7 à une enveloppe des charges de neuf cent quatre-
8 vingt-trois virgule huit millions (983,8 M\$). Et
9 comme on propose neuf cent soixante-dix-neuf
10 virgule sept (979,7 \$), bien l'efficience qui est
11 incluse là-dedans c'est la différence des deux,
12 quatre millions (4 M\$).

13 Maintenant, notre recommandation - puis là
14 je vous invite à prendre la deuxième page de la
15 pièce C-FCEI-025. Notre recommandation c'est
16 d'inclure de l'efficience. Et donc, à cette page-
17 là, on reprend... c'est essentiellement la même
18 chose que la page précédente, mais tout ce qu'on
19 fait c'est qu'on vient à la ligne 28 rajouter une
20 efficience d'un point cinq pour cent (1,5 %) dans
21 le calcul, qui nous amène ultimement, là, à la
22 ligne 49, à une enveloppe des charges
23 d'exploitation incluant l'efficience de...
24 l'efficience pour la gestion courante, j'entends,
25 là, des actions de gestion courante, de neuf cent

1 cinquante-cinq millions (955 M\$).

2 Maintenant, je passe à la diapositive
3 suivante, qui porte sur la gestion de la demande de
4 pointe et le tarif DT.

5 (12 h 04)

6 Donc, rapidement, parce que c'est des choses qu'on
7 a déjà mentionnées aussi, bon, le maintien, je
8 pense, des clients au tarif DT. Il y a personne qui
9 contredit ça. Je pense que c'est à l'avantage de
10 tout le monde et, notamment, dans le contexte où on
11 connaît la croissance des besoins en puissance puis
12 les coûts qui sont associés à ça.

13 Une des choses qui a été mentionnée par
14 Hydro-Québec et réitérée en témoignage, c'est que,
15 un, bien l'effritement est un peu inévitable et
16 donc, ce qu'on doit essayer de faire c'est peut-
17 être essayer de le ralentir. Mais il faut en
18 quelque sorte l'accepter. Et que les facteurs
19 économiques ne jouaient pas un rôle important dans
20 le choix du tarif.

21 Et pour ça, on se base sur une donnée de
22 sondage qui dit, entre autres, que, je pense, c'est
23 cinquante-quatre pour cent (54 %) des gens qui
24 affirment que, bien, eux, ils changent leur système
25 parce que, en fait ils ont abandonné le tarif DT

1 parce qu'il y a eu un changement d'équipement. Et
2 ça c'est la cause numéro 1.

3 Après ça, il y a d'autres causes qui sont
4 toutes liées ou en tout cas les principales liées à
5 des motivations économiques.

6 Mais on a un problème avec le fait de dire
7 que quand quelqu'un répond qu'il a abandonné le
8 tarif DT parce qu'il a changé d'équipement, c'est
9 pas une motivation économique.

10 En fait, c'est pas une motivation pour
11 changer de tarif, c'est juste la résultante du
12 choix d'avoir voulu changer de tarif, on a changé
13 l'équipement. Alors derrière ce changement
14 d'équipement-là, il y a une décision qui a été
15 prise et cette décision-là peut avoir été motivée
16 par des considérations économiques comme par
17 d'autres considérations.

18 Donc, à la lecture des résultats de ce
19 sondage-là, nous, on a beaucoup plus tendance à
20 penser qu'en fait l'aspect économique joue un rôle
21 important dans le choix du tarif.

22 Et donc, on pense que d'améliorer
23 l'attractivité du tarif au niveau économique est
24 souhaitable. Et d'ailleurs, Hydro-Québec est
25 d'accord également avec ça.

1 Maintenant, là où on fait une proposition
2 où Hydro-Québec est peut-être un peu plus réticente
3 c'est d'avoir, de tenir compte de l'heure dans
4 l'application du taux élevé du tarif.

5 Et l'idée est assez simple, c'est de dire
6 bien, écoutez, on a des gens qui consomment du
7 mazout la fin de semaine, la nuit parce qu'il fait
8 froid alors que le réseau est tout à fait capable
9 de les desservir. Alors il n'y a pas de problème à
10 ce niveau-là pour desservir ces clients-là.

11 Alors pourquoi ne pas permettre à ces
12 clients-là, puis, évidemment, là on parle du tarif
13 DT, mais la FCEI a un intérêt à ce qu'évidemment ça
14 soit disponible aussi pour la clientèle affaire.
15 Pourquoi est-ce qu'on ne permet pas à ces clients-
16 là de consommer de l'énergie qui, selon toute
17 vraisemblance, serait beaucoup moins dispendieuse
18 que du mazout et qui leur permettrait de réaliser
19 une économie et donc, qui représenterait, dans le
20 cas du tarif DT, un avantage par rapport au tarif D
21 puis qui inciterait encore davantage les clients à
22 soit migrer du tout mazout vers le DT ou soit
23 demeurer au DT.

24 Alors il y a plusieurs avantages liés à ça
25 qu'on voit. Outre l'avantage économique pur et

1 moyen, il y a aussi la diminution du risque. Une
2 des choses qui a été mentionnée c'est que, bien,
3 évidemment, le tarif DT il y a certains risques qui
4 viennent avec. Parce que quand c'est un hiver très
5 très froid, bien tu es beaucoup d'heures au tarif
6 élevé, donc ta consommation de base est en forte
7 proportion facturée au tarif de pointe.

8 Évidemment, si, en appliquant, en tenant
9 compte de l'heure du jour pour appliquer le taux
10 élevé versus le taux plus faible, bien, on réduit
11 le nombre d'heures à taux élevé. Bien, évidemment,
12 ce risque-là aussi s'en trouve diminué. Et donc, il
13 y a beaucoup plus de scénarios où, pour un client
14 donné, le tarif DT va être avantageux par rapport
15 au tarif D.

16 Une des choses qu'on a mentionnée aussi par
17 rapport à la tarification différenciée dans le
18 temps, on dit c'est bien beau la tarification
19 différenciée dans le temps, mais les gens ne
20 semblent pas répondre puis ils n'ont pas
21 nécessairement le moyen de s'ajuster puis,
22 finalement, ils subissent simplement le fait que je
23 leur charge plus cher à la pointe.

24 Je n'entrerai pas dans cette discussion-là
25 au niveau de l'ensemble des tarifs, mais au niveau

1 du tarif DT, ça ne s'applique pas parce que, au
2 niveau du tarif DT, le moyen pour s'effacer, il est
3 là, il est automatique.

4 (12 h 10)

5 Ce qu'un genre de tarification comme ça
6 aussi peut permettre, ce sont des déplacements de
7 charges. Au-delà de la chauffe, si un client sait
8 que, par exemple, à dix heures (10 h 00) tous les
9 soirs, il va tomber sur un tarif plus faible, bien,
10 ça lui donne la possibilité de gérer sa
11 consommation et peut-être déplacer certaines... le
12 lave-vaisselle, la sécheuse, plus tard dans la
13 soirée.

14 Et une chose qui est avantageuse de mettre
15 en... par rapport au fait de mettre en place une
16 tarification comme ça pour le tarif DT versus
17 l'ensemble de la clientèle, c'est qu'il y a
18 relativement peu de clients au tarif DT. Alors, les
19 enjeux ou les craintes qu'on pourrait avoir par
20 rapport au fait que... mais là, je vais peut-être
21 avoir une reprise, je vais peut-être juste déplacer
22 ma pointe parce que là quand je vais retomber sur
23 le tarif faible, tout le monde va s'embarquer puis
24 je vais avoir une reprise de la demande puis, dans
25 le fond, je fais juste déplacer mon problème de

1 pointe, mais il ne se pose pas vraiment parce que
2 le nombre de personnes concernées est trop faible
3 pour que ce soit vraiment problématique.

4 Et l'autre avantage que ça apporte, c'est
5 que, bien, du jour au lendemain vous réduisez la
6 consommation de mazout et l'émission de gaz à effet
7 de serre dans une forte proportion pour cet usage-
8 là.

9 Maintenant, pour le reste de la clientèle
10 et les tarifs généraux, on demande à ce que cette
11 option-là soit étudiée sérieusement aussi. Le
12 Distributeur s'est montré ouvert à en discuter,
13 alors on est bien content de ça. Mais, ce qu'on...
14 ce qu'on veut, ce qu'on tient à ce qui soit bien
15 compris, c'est que, oui, une tarification comme ça
16 peut permettre de gérer la pointe du Distributeur
17 en amenant des clients qui aujourd'hui, qui
18 autrement se chaufferaient ou auraient des
19 usages... se chaufferaient à l'électricité par
20 exemple et qui pourraient décider d'aller plutôt
21 vers la biénergie ou le mazout pour les pointes,
22 donc ça, c'est un avantage.

23 Mais, il y a aussi un autre avantage pour
24 tout un paquet de clients qui aujourd'hui ne
25 contribuent pas à la pointe parce qu'ils se

1 chauffent déjà au mazout. Alors, un tarif comme ça,
2 dans leur cas, ne permettrait pas de gérer plus la
3 pointe, mais il permettrait à ces clients-là de
4 substituer l'utilisation de mazout à un prix élevé
5 par de la consommation d'électricité à un prix
6 faible.

7 Donc, il n'y a peut-être pas d'intérêt
8 clair pour le Distributeur à faire ça, mais il y a
9 un intérêt très clair pour la clientèle. Et je
10 pense que ça doit... ça doit aussi faire partie
11 de... en fait, ça devrait être central à nos
12 préoccupations. On ne devrait pas se demander
13 seulement ce qui est bon pour le Distributeur. On
14 devrait se demander ce qui est bon pour le client.
15 Puis si c'est bon pour le client et que ça ne nuit
16 pas au Distributeur, je pense que c'est le genre de
17 chose qu'on doit... qu'on doit faire. Alors...
18 Donc, voilà! C'est le deuxième objectif, je pense
19 que c'est important de ne pas perdre de vue.

20 Maintenant, sur la question de l'option
21 d'essai d'équipement. Alors, juste pour peut-être
22 clarifier les choses et s'assurer que tout le monde
23 est sur la même longueur d'onde, c'est vrai qu'il a
24 été question, et tout de suite, je vous dis tout de
25 suite, je n'étais pas personnellement à ces

1 rencontres-là et je pense que madame Hébert n'y
2 était pas non plus, mais je suis bien au fait de ce
3 qui est discuté. L'idée d'offrir une option d'essai
4 d'équipement au tarif... au tarif M a effectivement
5 été soulevée et proposée par le Distributeur dans
6 les rencontres avec la FCEI. Par contre, il n'a
7 jamais été question de modalités. C'était plus au
8 niveau du principe, mais pas au niveau de
9 l'application. Alors, la façon dont c'est appliqué,
10 donc on propose de l'appliquer, on l'a découvert en
11 même temps que vous en lisant la preuve.

12 (12 h 14)

13 La proposition du Distributeur c'est
14 d'utiliser une puissance de référence qui est égale
15 à la puissance maximale des douze (12) derniers
16 mois. Et là-dessus je vais vous dire, on a posé
17 certaines questions pour comprendre un petit peu,
18 là, pourquoi c'était... la proposition était comme
19 ça et ce qu'on comprenait ou, en tout cas, ce qu'on
20 déduisait un peu des réponses, au départ, c'était
21 qu'il y avait une contrainte opérationnelle à faire
22 autrement. Et donc, par le système de facturation,
23 forcé, en quelque sorte, d'aller là à moins de
24 faire des développements informatiques et donc, on
25 voulait... la motivation c'était essentiellement

1 ça, c'est ce qu'on comprenait.

2 Là ce qu'on a compris, suite au contre-
3 interrogatoire, c'est qu'en fait, il n'y a rien qui
4 empêcherait de... de ne pas utiliser la puissance
5 maximale des douze (12) derniers mois mais
6 d'utiliser, par exemple, et c'est ce qu'on propose,
7 si on veut utiliser cette option-là, par exemple,
8 au mois de juin deux mille seize (2016), bien,
9 d'utiliser comme puissance de référence le mois de
10 juin deux mille quinze (2015) plutôt que la
11 puissance maximale de l'hiver... janvier deux mille
12 seize (2016), par exemple.

13 Alors, en réponse à une question, le
14 Distributeur, il dit la chose suivante, il dit :

15 Les modalités proposées visent à
16 alléger la facturation de puissance
17 lors d'essais ponctuels d'équipements
18 en ne faisant assumer aux clients que
19 les coûts liés à la puissance qui lui
20 est généralement nécessaire dans le
21 cours normal de ses opérations.

22 Alors, dans le cours normal des opérations d'une
23 entreprise, au mois de juin, qui a un cycle
24 d'affaires annuel puis qui fait essentiellement un
25 peu la même chose d'une année après l'autre, en

1 particulier la même chose dans un mois donné, bien,
2 le cours normal des affaires, dans ce mois-là, ce
3 n'est pas la puissance maximale du mois de janvier.
4 C'est la puissance maximale qu'il a appelée... en
5 tout cas, ça se rapproche beaucoup plus de la
6 puissance maximale qu'il aurait pu appeler, par
7 exemple, au mois correspondant de l'année
8 précédente. Et c'est pour ça qu'on pense que la
9 proposition est un petit peu... en fait, est
10 directement en contradiction avec ce principe-là.

11 L'autre effet pervers qu'on voit à la
12 proposition c'est que, si, par exemple, vous avez
13 un client qui consomme une puissance de, je ne sais
14 pas, cent kilowatts (100 kW) en hiver puis vingt
15 kilowatts (20 kW) à l'été, puis là il veut essayer
16 un équipement et qu'en essayant son équipement,
17 bien, ça amène son appel de puissance à soixante
18 kilowatts (60 kW). Il va, en fait, être facturé sur
19 la base de cent (100), qui est sa consommation en
20 hiver, alors il n'a pas intérêt à utiliser l'option
21 dans ce mois-là, il est mieux de juste faire sa
22 consommation normale, faire son essai puis ça va
23 lui coûter mon cher que s'il utilise l'option.

24 Par contre, s'il veut que son essai
25 d'équipement ne lui coûte rien, bien, l'idéal pour

1 lui c'est d'aller le faire au mois de janvier.
2 Parce qu'au mois de janvier, il paie déjà, de toute
3 façon, le cent mégawatts (100 MW)... le cent
4 kilowatts (100 kW), la puissance de référence des
5 douze (12) derniers mois serait approximativement
6 ça, donc son essai d'équipement ne lui coûte rien.

7 Alors, d'une certaine façon, on favorise
8 l'utilisation de l'option à des moments où, en
9 principe, on ne souhaiterait pas nécessairement
10 qu'elle se fasse. Alors, ce que l'on propose plutôt
11 c'est que la puissance de référence qui soit
12 utilisée pour l'application de l'option ce ne soit
13 pas la puissance maximale des douze (12) derniers
14 mois mais la puissance du mois... la puissance
15 maximale du mois correspondant de l'année
16 précédente.

17 Et, maintenant, ça m'amène à notre dernière
18 planche et je vais céder la parole à madame Hébert.

19 Mme MARTINE HÉBERT :

20 R. Merci. Madame la Présidente, Madame la Régisseuse,
21 Monsieur le Régisseur, je vous remercie de
22 l'opportunité qu'on a aujourd'hui de vous
23 présenter, en fait, une petite demande de la part
24 de la FCEI. Je ne suis pas une habituée de la
25 place, alors je vous prie de m'excuser à l'avance

1 si je commets quelque hérésie et j'accepterai avec
2 plaisir que vous me rameniez à l'ordre.

3 (12 h 20)

4 Écoutez, comme vous le savez, je crois que,
5 bon, il y a beaucoup d'enjeux à la FCEI auxquels on
6 peut traiter à l'interne, hein, vous savez, la
7 FCEI, on est un regroupement de PME, on est financé
8 uniquement par nos membres. On regroupe vingt-
9 quatre mille (24 000) chefs d'entreprise au Québec
10 et on a une petite équipe évidemment. Notre équipe
11 n'est pas... n'est pas celle dans des grosses
12 institutions, des grosses corporations. Donc on
13 peut traiter à l'interne un certain nombre d'enjeux
14 et on le fait, on le fait régulièrement avec Hydro-
15 Québec. Encore dernièrement on a eu plusieurs
16 rencontres sur différents sujets. On l'a fait sur
17 la question notamment des dépôts de garantis dont
18 j'aurais aimé vous parler, mais je comprends que ça
19 va être plus tard que je vais revenir vous en
20 parler, l'année prochaine. On le fait sur
21 différents enjeux aussi, là, en tous genre.

22 Mais il y a quand même certains enjeux, je
23 vous dirais, où ça nécessite vraiment des
24 ressources beaucoup plus spécialisées. Par exemple,
25 là, quand on parle de tarification, quand on se met

1 à parler de concept de puissance, de tarification,
2 puis ce genre de chose-là, on n'a pas l'expertise à
3 l'interne, là, à la FCEI pour être capable, si vous
4 voulez, de discuter de façon efficace et de façon
5 optimale avec Hydro-Québec sur ce genre de dossier
6 technique-là. Hydro-Québec qui, évidemment,
7 heureusement, heureusement pour tout le monde,
8 possède ces compétences-là et cette expertise-là à
9 l'interne.

10 Donc, je pense aussi que c'est au bénéfice
11 de tous de pouvoir essayer de régler un certain
12 nombre de questions à l'interne. On a déjà eu
13 l'occasion d'ailleurs d'en faire part à la Régie
14 qu'on était content, lorsqu'on peut aborder
15 certaines questions en amont parce que ça permet,
16 bon, de faciliter les choses, d'alléger en matière
17 de réglementation, là, d'alléger les choses. Ça
18 permet aussi à l'ensemble des parties de générer
19 des économies et d'avoir des stratégies gagnant-
20 gagnant souvent, qui sont à l'avantage de tout le
21 monde.

22 Donc, je vous dirais que c'est dans cette
23 perspective-là qu'on a soumis respectueusement à la
24 Régie la demande pour essayer d'avoir des montants
25 hors audience qui pourraient être accordés, qui

1 soient prévus dans le fond pour la rémunération de
2 consultants qui seraient retenus, dont les services
3 seraient retenus pour ces aspects techniques-là
4 hors audience où, comme je vous le dis, on n'arrive
5 pas, là, on n'a pas nécessairement l'expertise. Et
6 malheureusement on ne peut pas traiter de façon
7 efficace et aussi efficiente qu'on pourrait avec
8 Hydro sur un ensemble de questions comme ça, que si
9 on avait accès à ces ressources-là. Alors c'était
10 l'objet de notre demande. Merci.

11 Me ANDRÉ TURMEL :

12 Q. **[83]** Merci beaucoup. Alors c'est la preuve de la
13 FCEI, nos témoins sont prêts à être contre-
14 interrogés.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Merci, Maître Turmel. Est-ce que les intervenants
17 ont des questions à poser à la FCEI? Maître Neuman
18 pour la SÉ-AQLPA?

19 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

20 Q. **[84]** Dominique Neuman pour la Stratégies
21 énergétiques et l'AQLPA. Bonjour, Madame la
22 Présidente, bonjour, Madame Messieurs les
23 Régisseurs. Bonjour, Madame, Messieurs. Simplement
24 une petite demande de précision concernant le
25 tarif... le tarif DT modulable dans le temps, que

1 vous proposeriez. Selon votre compréhension, à quel
2 moment, à quelles heures seraient la nuit? Est-ce
3 que je comprends d'abord que ce serait seulement
4 deux... deux plages horaires, le jour et la nuit?
5 Et la nuit, vous la verriez à partir de... de vingt
6 heures (20 h) ou plus? Vous avez mentionné vingt-
7 deux heures (22 h) tout à l'heure dans un exemple.

8 M. ANTOINE GOSSELIN :

9 R. Oui, bien écoutez, je pense que le plus important
10 au départ c'est le concept, là. Quand on s'entend
11 sur le concept, après ça trouver le bon moment pour
12 le faire, pour s'assurer que ça ne pose pas
13 d'ennui, ça on peut s'asseoir et le regarder, mais
14 je pense que c'est dans le dossier du plan
15 d'approvisionnement. Je vous dis ça de mémoire, là.

16 Dans ce dossier-là on avait un profil de
17 consommation quotidien à l'intérieur de la journée
18 et de mémoire, là, à partir je pense que c'est de
19 vingt heures (20 h) ou vingt et une heure (21 h) on
20 avait déjà une baisse... vingt et une heure (21 h)
21 je pense on avait une baisse de consommation
22 assez... assez importante par rapport à la pointe
23 du soir, là, qui permettait... qui pourrait
24 permettre d'absorber cette consommation-là
25 additionnelle. Mais comme je vous dis, les détails

1 de ça peuvent être analysés et appliqués de façon
2 appropriée pour pas que ça cause de problème
3 évidemment.

4 Q. **[85]** C'est ça. Parce que dans mes questions
5 n'interprétez pas... nous n'avons pas encore pris
6 position là-dessus, mais on essaie de mieux
7 comprendre votre suggestion. Et l'heure... l'heure
8 au matin où on repasserait à l'heure du jour ce
9 serait quoi? Vers six heures (6 h) du matin à peu
10 près?

11 R. Je pense que oui, six heures (6 h) du matin.
12 (12 h 25)

13 Q. **[86]** Est-ce que vous avez pu voir s'il existe
14 des... dans un balisage éventuel, quelque chose qui
15 serait comparable à ce que vous proposeriez
16 ailleurs, c'est-à-dire un tarif équivalent au tarif
17 DT et qui, en plus, aurait cette variation, cette
18 variation jour et soir.

19 R. Non.

20 Q. **[87]** O.K. Donc, écoutez, je vous remercie beaucoup
21 pour vos précisions. Merci.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci, Maître Neuman. Est-ce que d'autres
24 intervenants ont des questions à poser? N'en voyant
25 pas, Maître Fraser, est-ce que vous avez des

1 questions?

2 Me ÉRIC FRASER :

3 Juste un petit instant.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Oui, absolument.

6 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

7 Excusez-moi.

8 Q. **[88]** Bonjour, Madame Hébert, Monsieur Gosselin.

9 J'aurai seulement quelques questions. Peut-être la
10 première pour monsieur Gosselin. Dans votre
11 mémoire, vous avez également abordé la question des
12 achats de court terme.

13 M. ANTOINE GOSSELIN :

14 R. Oui.

15 Q. **[89]** Et je comprends de votre témoignage ce matin
16 que vous ne révisiez pas votre position à ce sujet-
17 là?

18 R. Bien écoutez, ce sujet-là va être traité en
19 plaidoirie.

20 Q. **[90]** O.K. Ça fait que je comprends que votre
21 position est toujours basée sur le même argument
22 qui apparaissait au mémoire à l'effet, bien, où on
23 invoquait le décret patrimonial notamment?

24 R. Écoutez, il y a... il y a la question de l'entente
25 sur les services complémentaires, là, qui a été

1 soulevée avec les obligations du Distributeur et
2 donc, ce que ça implique tout ça. Et vraiment,
3 rendu là c'est une question légale, alors ça va
4 être dans les mains de maître Turmel, c'est lui qui
5 pourra vous dire si on maintient la position ou
6 pas.

7 Q. **[91]** O.K. Mais là, vous me confondez un peu parce
8 que vous me dites que maître Turmel va nous dire si
9 vous maintenez ou pas votre position, donc votre
10 position n'est pas encore arrêtée complètement?

11 R. Bien, ça devient une question légale, là. Alors
12 c'est pas moi qui va vous dire si... comment on
13 interprète les autres éléments, là. C'est maître...
14 C'est les nouveaux éléments, donc c'est maître
15 Turmel qui va...

16 Q. **[92]** O.K. Je vous suis. Par contre, dans votre
17 mémoire, vous avez quand même exprimé une opinion
18 sur la gestion des approvisionnements de court
19 terme et dans votre mémoire, le seul argument
20 c'était l'article 1 du Décret. Je comprends que,
21 d'un point de vue de votre preuve factuelle, c'est
22 la seule chose qui est invoquée?

23 R. C'est exact.

24 Q. **[93]** Je vous remercie. Madame Hébert, je crois que
25 je m'adresse à vous, mais, écoutez, si monsieur

1 Gosselin veut également se joindre ou compléter vos
2 réponses, je n'ai pas de problème.

3 Je voudrais avoir plus de détails sur, en
4 fait, la question du financement dont vous avez
5 discuté qui apparaît à votre mémoire, puis vous en
6 avez discuté. Je comprends que c'est du financement
7 qui est hors dossier qui vous a été, c'est ce que
8 vous avez dit. C'est exact?

9 Mme MARTINE HÉBERT :

10 R. Oui. En fait, hors audience.

11 Q. **[94]** Hors audience?

12 R. Hum, hum. Oui.

13 Q. **[95]** O.K. C'est quoi la nuance?

14 R. Bien, hors dossier c'est parce que ça peut
15 concerner un dossier qui est devant la Régie,
16 j'imagine, mais qui n'est pas nécessairement
17 traité, là, au moment d'une audience en
18 particulier.

19 Q. **[96]** O.K. Dans le fond ça va être un dossier à
20 venir par exemple?

21 R. À venir ou a posteriori. Sur demande, par exemple,
22 de la Régie comme c'est déjà arrivé où la Régie
23 demande à la FCEI, à Hydro-Québec de discuter et de
24 revenir après ça, ultérieurement, avec des
25 propositions.

1 Q. **[97]** O.K. Dans le contexte où ça serait une demande
2 de la Régie, j'imagine que la demande de
3 financement ou la proposition de financement se
4 retrouverait, en fait la demande serait faite dans
5 le dossier et puis l'ordonnance de financement
6 serait faite dans la décision?

7 R. Là c'est des procédures avec lesquelles je ne suis
8 pas très familière.

9 Q. **[98]** O.K. Monsieur Gosselin, avez-vous quelque
10 chose à ajouter là-dessus.

11 M. ANTOINE GOSSELIN :

12 R. On peut penser à différents véhicules, là,
13 effectivement, puis à différentes modalités.

14 Q. **[99]** O.K.

15 R. Est-ce que ça prend nécessairement à chaque fois,
16 puis on a discuté un petit peu de ça aussi, là, à
17 l'interne, est-ce que ça prend nécessairement, est-
18 ce qu'à chaque fois il faut nécessairement venir
19 voir la Régie, dire on a envie de se parler de ça?
20 Est-ce que vous nous autorisez à parler de ça à
21 part puis avoir un financement?

22 Évidemment, ça implique que si la Régie
23 pense que c'est nécessaire que ça soit comme ça,
24 bien peut-être qu'on peut vivre avec ça. Mais c'est
25 sûr que ça a des avantages, ça implique des délais

1 puis ça...

2 Mme MARTINE HÉBERT :

3 R. On n'a pas l'objectif, à ce moment-là on n'a pas le
4 plein... le plein bénéfice de l'objectif
5 d'efficience qu'on recherche.

6 Q. **[100]** O.K.

7 R. Cela étant, ça ne veut pas dire qu'il n'y a pas des
8 mécanismes de reddition de compte par contre qui
9 sont nécessaires et qui peuvent être mis en place.
10 Il n'y a pas de problème avec ça.

11 Q. **[101]** O.K. Donc, je comprends de votre témoignage
12 que vous voulez dans le fond une forme de
13 financement, et lorsque vous parlez dans votre
14 mémoire, j'imagine que c'est à ça que vous faites
15 référence, un financement normé qui n'exigerait pas
16 que la Régie rende nécessairement une ordonnance
17 pour que vous obteniez des fonds, c'est ça?

18 R. Hum, hum. C'est ça.

19 Q. **[102]** O.K.

20 (12 h 30)

21 M. ANTOINE GOSSELIN :

22 R. Et j'ajouterais juste peut-être un commentaire. Je
23 pense que c'est... c'est, de mémoire, monsieur Côté
24 qui disait, en réponse à une question de maître
25 Turmel à ce propos-là, il disait « bien, c'est des

1 rencontres entre le Distributeur puis des
2 associations », mais le malaise... on semblait dire
3 que le malaise venait du fait qu'il n'y avait pas
4 de personnel de la Régie qui était présent.

5 Je vous dirais, l'expérience que j'ai des
6 rencontres avec Hydro-Québec, c'est que les... les
7 suivis sont très rigoureux. Hydro-Québec ne se
8 déplace pas pour rencontrer un intervenant pour le
9 plaisir de discuter. Les rencontres sont sérieuses.
10 Me ÉRIC FRASER :

11 Q. **[103]** Oui, oui. Je suis d'accord avec vous.

12 M. ANTOINE GOSSELIN :

13 R. Non, mais... Alors...

14 Mme MARTINE HÉBERT :

15 R. Et souvent, souvent aussi il y a toute une équipe
16 d'Hydro-Québec qui est là alors que, nous, c'est
17 sûr comme j'ai dit tantôt, notre équipe est limitée
18 à la FCEI, nos effectifs sont petits. Par contre je
19 tiens à rassurer la Régie que la FCEI, le personnel
20 de la FCEI qui participe à des rencontres et tout
21 ça est rémunéré à même nos propres budgets, il n'y
22 a pas... il n'y a pas... il n'est pas question de
23 facturer la Régie ou quoi que ce soit pour le
24 personnel régulier de la FCEI, les rencontres et le
25 temps qu'on passe avec la Régie. C'est vraiment

1 plus pour avoir accès à des experts techniques
2 auxquels nous n'avons pas nécessairement accès. Et
3 comme je disais tantôt, qui par contre, au sein
4 d'Hydro-Québec, sont assez nombreux puis ça peut
5 être assez...

6 Je vais vous dire qu'il y a des rencontres
7 des fois là, ils sont débarqués, vous êtes débarqué
8 à douze (12) personnes, on était deux dans la salle
9 nous autres puis on a... on a trouvé ça... on a
10 fait de notre mieux là, mais je peux vous dire que
11 ça aurait été...

12 Dans le fond, c'est dans un souci
13 d'efficience aussi là. S'il y a douze (12)
14 personnes de chez vous qui se déplacent, bien c'est
15 pour dire au moins « est-ce qu'on peut avoir les
16 experts nous aussi autour de la table qui sont
17 capables de parler d'égal à égal sur ces... sur ces
18 aspects techniques et pointus-là qu'on ne possède
19 pas. » On a beau être économiste, mais toute chose
20 étant égale par ailleurs, on ne peut pas toujours
21 parler de tout.

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Q. **[104]** Je vous remercie. Monsieur Gosselin, peut-
24 être un petit peu plus une question un petit peu
25 plus générale. J'ai compris de votre témoignage,

1 j'ai également compris de votre mémoire, que vous
2 reveniez sur un ajout d'efficience de un virgule
3 cinq pour cent (1,5 %).

4 Je comprends de votre raisonnement qu'il
5 est beaucoup appuyé sur la formule paramétrique,
6 c'est exact?

7 M. ANTOINE GOSSELIN :

8 R. Bien, le calcul qu'on fait, c'est... il est
9 applicable... c'est la formule paramétrique,
10 effectivement.

11 Q. **[105]** O.K. La formule paramétrique qui est un outil
12 d'analyse du revenu du coût de service, ce n'est
13 pas la... ce n'est pas la... en fait, elle ne
14 s'impose pas comme l'article 49, par exemple, pour
15 la détermination du coût de service?

16 R. La formule paramétrique, c'est...

17 Q. **[106]** Selon vous.

18 R. La Régie, je pense, n'a pas l'obligation de s'en
19 tenir strictement à la formule paramétrique.

20 Q. **[107]** Je vous remercie. Juste une petite seconde,
21 Madame la Présidente. Alors, je vous remercie,
22 Membres du panel. Madame la Présidente, j'ai
23 terminé mon contre-interrogatoire.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci, Maître Fraser. Maître Legault pour la Régie.

1 Me LOUIS LEGAULT :

2 Quelques questions, Madame la Présidente.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Parfait.

5 INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT :

6 Q. **[108]** D'abord, bonjour aux Membres du panel. Quant
7 à votre recommandation relative au compte d'écart
8 sur les revenus nets d'achats, est-ce qu'on doit
9 comprendre que la conséquence d'approuver cette
10 recommandation-là de la FCEI impliquerait le
11 retrait des comptes de « pass-on » et de
12 nivellement de la température, l'un ou l'autre ou
13 les deux?

14 M. ANTOINE GOSSELIN :

15 R. En fait, si la recommandation est approuvée,
16 l'effet est que, en pur terme de comptabilité, on
17 pourrait effectivement avoir un seul compte d'écart
18 qui capterait le « pass-on », le nivellement et les
19 écarts de revenus au complet.

20 Maintenant, je ne sais pas, il y a peut-
21 être un intérêt quand même à maintenir ces... ces
22 comptabilités distinctes-là à des fins
23 d'allocation, à des fins... à d'autres fins là,
24 mais l'effet effectivement est le même.

25 (12 h 35)

1 Q. [109] Il a été abondamment question dans mon
2 interrogatoire du panel précédent d'Hydro-Québec
3 quant à la stratégie tarifaire de la décision
4 D-2007-12, page 93-94. Et vous vous souviendrez,
5 vous étiez dans la salle ce matin quand j'ai posé
6 la question et monsieur Côté y a répondu, à l'effet
7 qu'en deux mille six (2006) puis dans le cadre de
8 la décision D-2007, on mentionnait que le
9 Distributeur proposait qu'à compter du dossier
10 tarifaire deux mille huit (2008), de récupérer
11 auprès de chaque catégorie de consommateurs la
12 croissance des coûts qui lui était attribuée.

13 Ce faisant, l'interfinancement serait
14 maintenu en ce qui concerne les revenus prévus et
15 requis des années antérieures tandis que la
16 causalité des coûts serait respectée. Pour les
17 coûts à la marge de ces mêmes revenus requis, cela
18 se traduirait la plupart du temps par des hausses
19 tarifaires différentes d'une catégorie de
20 consommateurs à l'autre, ce qui reflétait les
21 indices d'interfinancement.

22 Or, le Distributeur mentionnait alors qu'il
23 était d'avais que le respect de l'article 52.1 ne
24 devait pas empêcher de refléter la causalité des
25 coûts.

1 Alors j'ai posé une question au panel ce
2 matin. Mais il faut se souvenir qu'à l'époque, la
3 Régie notait que la FCEI était du même avis que le
4 Distributeur sur cette question-là. Est-ce que
5 votre position favorable à cette approche du reflet
6 de la causalité des coûts et des hausses tarifaires
7 différentes d'une catégorie de consommateurs à
8 l'autre est la même aujourd'hui ou si elle a
9 évolué, changé depuis le grand débat qui a eu lieu,
10 là, ça fait maintenant presque dix (10) ans?

11 M. ANTOINE GOSSELIN :

12 R. Bien, je répondrai probablement pas complètement à
13 votre question comme vous le souhaiteriez, là. Mais
14 une des choses qui est une constante à la FCEI
15 c'est le désir de corriger l'interfinancement.

16 Et donc, si d'appliquer des hausses
17 différenciées en fonction de la causalité des coûts
18 systématiquement implique qu'on gèle
19 l'interfinancement, c'est sûr que c'est difficile
20 d'être complètement d'accord avec ça.

21 Je ne sais pas si ça...

22 Q. **[110]** Oui. I catch your drift. Merci. Relativement
23 à votre planche 7 sur l'option d'essais
24 d'équipements au tarif M, là, dans ce document-là
25 vous demandez à ce que le Distributeur n'utilise

1 plus comme puissance de référence le maximum des
2 douze (12) derniers mois et vous faites référence
3 au coût de puissance généralement nécessaire dans
4 le cours normal des opérations d'une entreprise.

5 Considérant que dans le cours normal des
6 opérations, en dehors de la saison de chauffage,
7 une entreprise ne paie pas le coût correspondant à
8 soixante-cinq pour cent (65 %) de la puissance
9 maximale, n'y a-t-il pas un risque que votre
10 proposition amène comme conséquence que ça soit
11 inférieur au tarif que l'entreprise aurait
12 normalement payé?

13 R. Pourriez-vous répéter la question?

14 Q. **[111]** Oui. Considérant que dans le cours normal, je
15 vais prendre pour acquis que vous êtes une
16 entreprise, là, Dans le cours normal de vos
17 affaires, de vos opérations, en dehors de la saison
18 de chauffage, vous payez des coûts correspondants
19 qu'à soixante-cinq pour cent (65 %) de votre
20 puissance maximale. N'y a-t-il pas un risque que
21 votre proposition soit inférieure au tarif que vous
22 auriez normalement payé ou à payer?

23 R. Donc, que ça coûte plus cher que ce que ça
24 aurait...

25 Q. **[112]** Exact.

- 1 R. ... normalement...
- 2 Q. **[113]** Exact.
- 3 R. ... coûté si l'option n'avait pas été exercée?
- 4 Q. **[114]** Bien, plus cher d'un bord, mais moins cher de
5 l'autre, c'est ça.
- 6 R. Bien, d'abord je vous dirais que l'option c'est une
7 option. Alors si l'option coûte plus cher, le
8 client n'est pas obligé de l'exercer.
- 9 Q. **[115]** Exact.
- 10 R. Et là, je ne suis pas sûr exactement de comprendre
11 votre question complètement. Mais ce dont je suis à
12 peu près convaincu c'est que ce que l'on propose
13 est plus avantageux que ce qu'Hydro-Québec propose.
14 Parce que la puissance maximale elle va être...
15 bien la puissance de référence va être plus faible
16 ou égale.
- 17 Q. **[116]** Ou égale.
- 18 (12 h 41)
- 19 R. Alors est-ce qu'il peut encore rester des
20 situations où c'est encore préférable de ne pas
21 utiliser l'option? Peut-être, là. C'est dur de
22 l'exclure. Mais dans tous les cas, c'est quand même
23 plus avantageux que ce qui est proposé.
- 24 Q. **[117]** Merci. Ça termine mes questions, Madame la
25 Présidente.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître Legault. Monsieur Houle? Non. Maître
3 Rozon?

4 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

5 Me LOUISE ROZON :

6 Q. **[118]** Bonjour aux membres du panel. J'ai seulement
7 une seule question en lien avec le un point cinq
8 pour cent (1,5 %) d'efficience que vous proposez de
9 maintenir. Vous avez fait, entre autres, référence
10 au fait qu'il y avait encore des départs à la
11 retraite de prévus, donc une possibilité dans le
12 fond d'engager moins de personnes que le nombre de
13 personnes qui quittent l'entreprise. Je vous
14 amènerais à la planche numéro 10 de la pièce B-127,
15 qui est la présentation du Distributeur lors de la
16 première journée d'audience.

17 M. ANTOINE GOSSELIN :

18 R. Donc le panel 1?

19 Q. **[119]** Au panel 1, oui.

20 R. Je m'excuse, je pense qu'on va y aller
21 électroniquement. Ça va être...

22 Q. **[120]** C'est le fameux graphique où on voit
23 l'évolution des...

24 R. Excusez-moi! Quelle planche?

25 Q. **[121]** 10.

1 R. Oui.

2 Q. **[122]** O.K. Donc où on voit l'évolution des
3 équivalents temps complet de deux mille huit (2008)
4 à deux mille quinze (2015), deux mille seize
5 (2016). On voit effectivement que ce nombre a
6 diminué de façon quand même assez importante. Selon
7 vous il existe encore de l'efficience à réaliser
8 dans les effectifs du Distributeur. Est-ce qu'il
9 n'y a pas à un moment donné un seuil, un seuil
10 minimum, là, requis pour que le Distributeur soit
11 en mesure d'accomplir son travail de façon
12 satisfaisante?

13 R. Oui.

14 Q. **[123]** Il y a peut-être des mesures d'efficience qui
15 demeurent dans des façons de faire et tout. Mais
16 est-ce qu'on n'a pas atteint un seuil critique?
17 J'aimerais vous entendre par rapport à cette
18 question-là.

19 R. Écoutez, la première chose que je pense qui est
20 évidente, c'est que, à part le Distributeur lui-
21 même, là, puis même le Distributeur lui-même,
22 probablement dans une certaine mesure, ne le sait
23 pas, ce n'est pas possible de l'extérieur de dire,
24 ça y est, on a atteint un seuil critique, il n'y a
25 plus d'efficience à faire, ou il y a encore de

1 l'efficience à faire. Je pense... D'abord,
2 l'efficience, c'est un processus continu. Il y en a
3 toujours à faire. Puis la productivité dans
4 l'économie, elle s'améliore d'année en année. Il
5 n'y a pas de fin.

6 Et on est aussi dans un contexte où,
7 notamment, par exemple, si je prends les outils
8 technologiques qui apportent beaucoup de
9 possibilités de traiter les données de façon plus
10 efficace, plus directe. Alors, je ne peux pas
11 répondre à votre question, vous dire, oui, oui, il
12 reste de la place. Autre que vous dire que
13 l'efficience, c'est un processus continu. Mais je
14 n'ai aucune raison, je n'ai rien qui me... Même si
15 on voit une diminution du nombre d'effectifs ici,
16 je ne peux pas conclure que ça y est, on a atteint
17 un seuil.

18 Q. **[124]** C'est bon. Merci. Je n'aurai pas d'autres
19 questions.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Q. **[125]** Monsieur Gosselin, pourriez-vous élaborer
22 brièvement sur votre planche 6 lorsqu'on parle de
23 la gestion de la demande à la pointe, les tarifs
24 généraux. Je dois comprendre, et il ne me semble
25 pas avoir lu ça de façon aussi précise dans votre

1 mémoire que vous demandez l'application du DT à la
2 clientèle de la FCEI?

3 R. Non, non, non, non. On ne demande pas l'application
4 du DT à la clientèle...

5 Q. **[126]** Ou de la réintroduction du BT, non?

6 (12 h 46)

7 R. Notre demande ici ne porte pas sur une structure
8 tarifaire précise. Mais ce qu'on demande, c'est
9 quelque chose qui remplit les mêmes objectifs. Est-
10 ce que ça pourrait être une structure exactement
11 similaire à celle du DT pour, par exemple, les
12 clients qui sont facturés... qui n'ont pas de
13 facturation de puissance au G, peut-être, mais le
14 G, bon, c'est un tarif dégressif, le D est un tarif
15 qui va dans l'autre sens. Je pense qu'il faut
16 regarder quand même un petit peu plus, mais... puis
17 il faut regarder aussi les paliers, là. Au G, le
18 premier palier a un taux assez élevé; le deuxième
19 palier a un taux beaucoup plus faible. Donc, il
20 faut regarder tout ça, réfléchir à tout ça. Mais
21 essentiellement, notre demande, ce n'est pas sur
22 une structure tarifaire très précise, mais c'est de
23 permettre, là où il y a une opportunité à des
24 clients de remplacer de la consommation de mazout
25 par de la consommation d'électricité qui est

1 disponible hors pointe à bien meilleur prix.

2 Q. [127] O.K. Merci. Mon autre question ira à madame
3 Hébert. Lorsque la Régie, par exemple, en suivi de
4 décision et demande des participations, des
5 consultations qui font suite à certaines de ses
6 décisions, c'est noté dans les décisions, ma
7 compréhension était qu'il y avait des frais qui
8 étaient payés pour des séances de travail, selon
9 les... le guide de paiement des frais de la Régie
10 déjà. Ce que vous demandez, c'est essentiellement
11 dans le cas de consultation plutôt bipartites sur
12 des sujets pointus d'électricité, d'avoir une
13 rémunération pour ces consultations-là.

14 Je dois dire, je trouve la demande un peu
15 particulière, et je me base essentiellement, là,
16 sur mon expérience passée en direction générale
17 d'associations nationales, où, oui, on a des
18 équipes, oui, il y a des budgets, mais lorsqu'on a
19 du lobby à faire auprès de quelqu'un, il me semble
20 qu'on s'équipe soi-même pour le faire. L'énergie
21 est un point, mais lorsque vous avez à en faire en
22 grande fiscalité, votre petite équipe ou l'équipe
23 n'est sûrement pas complète pour adresser toutes
24 les questions particulières de budgets ou autre, ou
25 amener une question de transport, vous allez avoir

1 besoin de certains conseillers, je pourrais vous en
2 conseiller... vous en proposer quelques-uns, ce
3 secteur-là, je le connais.

4 Mais je ne comprends pas... j'ai de la
5 misère à voir la difficulté dans le budget de la
6 FCEI qui n'est pas en mesure d'aller chercher le
7 consultant qu'elle a de besoin pour faire valoir le
8 point à la défense de ses membres. Vous en avez
9 vingt-quatre mille (24 000). Il y a des
10 cotisations, j'imagine que vous tentez de les
11 augmenter de temps en temps, ça ne doit pas être
12 plus facile que d'augmenter les tarifs, mais
13 j'aimerais avoir un petit peu plus, là, c'est quoi
14 la réelle difficulté, là? Il me semble que ces
15 éléments-là, ça devrait se régler au sein de
16 l'association, à moins que ce soit des sujets qui
17 viennent des consultants puis que là, c'est de leur
18 propre initiative qu'ils pourraient vous
19 représenter, mais ça, ça m'étonnerait.

20 M. ANTOINE GOSSELIN :

21 R. Mais si je...

22 Q. **[128]** Mais c'est madame Hébert aussi que je veux
23 entendre, là.

24 R. Oui, oui, oui.

25 Q. **[129]** C'est bon, Monsieur Gosselin.

1 R. Je comprends. Madame Hébert, c'est rare qu'elle
2 passe à côté d'une occasion d'être entendue.

3 Sur la prémisse, par exemple, de votre
4 intervention, j'aimerais peut-être mentionner une
5 chose. C'est que dans plusieurs cas... en fait, on
6 s'est présenté à la Régie puis on a dit, on
7 aimerait discuter de cette question-là devant la
8 Régie; c'est une question qui relève de la
9 compétence de la Régie. Et la Régie nous a dit,
10 savez-vous quoi, parlez-en, parlez-en ensemble,
11 puis revenez-moi avec une solution.

12 Alors, vous sembliez dire initialement que,
13 bon, quand c'était quelque chose que la Régie
14 décidait qu'on devait discuter, bien il y avait un
15 groupe puis il y avait des frais, mais pas dans
16 cette situation-là. La Régie dit, parlez-en,
17 revenez-moi avec la solution. Mais évidemment, ce
18 travail-là qui est fait en a parte, là, d'une
19 certaine façon, il est tout à fait pertinent à la
20 mission de la Régie, au travail de la Régie puis il
21 permet d'éviter des coûts à la Régie, d'éviter
22 des... par exemple, si c'est dans les conditions de
23 service, il peut peut-être éviter des plaintes,
24 donc je pense qu'il y a un intérêt direct aussi
25 pour la Régie pour que ce travail-là se fasse.

1 (12 h 52)

2 Mme MARTINE HÉBERT :

3 R. Si vous me permettez, j'entends votre préoccupation
4 puis comme monsieur Gosselin vient de vous le dire,
5 c'est vraiment dans le cadre, là, des travaux, en
6 fait, de la Régie. Évidemment, à la FCEI, comme
7 vous dites... Et ce n'est pas... on n'est pas dans
8 un cadre d'activités de lobbyisme auprès d'une
9 instance publique, là, comme on l'est, par exemple,
10 dans d'autres dossiers, comme vous le mentionnez,
11 que ce soit en matière de fiscalité, que ce soit en
12 matière de réglementation ou autre, là. On pourrait
13 vérifier au registre des lobbyistes, j'en ai
14 soixante-dix neuf (79) mandats d'inscrits. Donc, on
15 est pas mal tout ce qui bouge et qui concerne les
16 PME. Mais c'est vraiment dans le cadre, là, des
17 travaux qui sont effectués ici.

18 Et souvent, comme monsieur Gosselin vous
19 l'a dit, c'était à la demande de la Régie, en
20 disant, bien entendez-vous et tout ça, où là, à ce
21 moment-là, on n'est pas dans le cadres où... dans
22 lequel on est ici, et à ce moment-là,
23 effectivement, on n'a pas accès aux expertises puis
24 aux experts, là, dont on aurait besoin. Alors c'est
25 pour ça que nous vous avons soumis bien humblement,

1 Madame la Présidente, cette demande, et on laisse
2 le tout à votre judicieuse considération.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 C'est bien. Alors est-ce qu'il y a un
5 réinterrogatoire, Maître Turmel?

6 Me ANDRÉ TURMEL :

7 Non, Madame la Présidente.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Non? Alors nous vous remercions de votre
10 participation, nous vous libérons et nous allons
11 prendre une pause lunch, hein, il commencerait à
12 être temps. On revient à deux heures moins cinq
13 (1 h 55) et... hein? Bien oui. Là, il est une heure
14 moins cinq (12 h 55)? Si on revient à une heure
15 moins cinq (12 h 55)... Ah, deux heures (2 h)? Bon.
16 Deux heures (2 h). Deux heures (2 h). Et nous irons
17 à ce moment avec la preuve de l'ACEF de Québec.
18 C'est bien? Merci.

19 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

20 REPRISE DE L'AUDIENCE

21 (14 h 02)

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci. Bon après-midi, bon retour. Or, nous en
24 sommes à la preuve de l'ACEF de Québec, Maître
25 Falardeau.

1 PREUVE ACEFQ

2

3 Me DENIS FALARDEAU :

4 Madame la Présidente, le témoin de l'ACEF, monsieur
5 Co Pham est prêt pour l'assermentation.

6

7 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce onzième (11e)
8 jour du mois de décembre, A COMPARU :

9

10 CO PHAM, ingénieur, consultant en énergie, ayant
11 une place d'affaires au 329, avenue de Devon, Ville
12 Mont-Royal (Québec);

13

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

16

17 INTERROGÉ PAR Me DENIS FALARDEAU :

18 Q. **[130]** Monsieur Pham, vous avez déjà déposé un
19 affidavit au dossier concernant la facture du
20 mémoire, ainsi de suite. Donc, cette étape-là est
21 déjà faite. Mais simplement par mesure de prudence,
22 est-ce qu'il y aurait des corrections ou des ajouts
23 à faire concernant le mémoire que vous avez rédigé?

24 R. Non.

25 Q. **[131]** Parfait. Madame la Présidente, le mémoire est

1 déjà déposé comme pièce 8 au dossier. Et monsieur
2 Pham a préparé un document de présentation que vous
3 avez déjà en main, c'est-à-dire la version papier.
4 Et pour les intervenants, cette version-là est déjà
5 déposée au dossier à la pièce 19 du site de dépôt
6 électronique. Monsieur Pham, je vous laisse la
7 parole.

8 R. Madame la Présidente, Monsieur et Madame les
9 régisseurs, aujourd'hui, je vais vous parler d'un
10 sujet très facile. Ça ne prend pas de
11 l'interprétation de l'article 52.1. J'aimerais vous
12 parler tout simplement de la structure des tarifs
13 domestiques. Alors, à la première page, c'est un
14 résumé des caractéristiques de consommation des
15 clients résidentiels. Ce sont toutes des données
16 produites par Hydro-Québec. Vous avez différentes
17 catégories ou sous-catégories de la catégorie
18 résidentielle. Les très petits consommateurs, les
19 petits consommateurs, les clients moyens.

20 Pour certaines personnes, en parlant de
21 très petits consommateurs ou petits consommateurs,
22 ça ne veut rien dire, alors le tableau en bas, vous
23 avez des données relatives aux locataires,
24 propriétaires, des MFR, des propriétaires et des
25 exploitations agricoles. Vous remarquerez qu'on est

1 un pays qui se chauffe à l'électricité. Alors, la
2 consommation quotidienne en hiver dépasse tous le
3 seuil de trente kilowattheures par jour (30 kWh/j).
4 Et ceci va avoir des impacts quand la Régie décide
5 de hausser les tarifs... des prix de la deuxième
6 tranche du tarif domestique.

7 À l'acétate numéro 5, je fais un résumé de
8 trois constats importants pour interpréter les
9 modifications souhaitables ou requises pour la
10 structure du tarif domestique. Le premier constat,
11 c'est que nos coûts sont plus élevés en hiver qu'en
12 été. Et le deuxième constat, c'est que, avec la
13 structure actuelle à trente kilowattheures par jour
14 (30 kWh/j), été comme hiver, après dix années
15 d'ajustements tarifaires, on est arrivé maintenant
16 à un tarif, un prix de huit virgule six cents
17 (8,6 ¢) en été comme en hiver.

18 Ceci est incompatible ou impossible si
19 on... avec le premier constat, c'est que nos coûts
20 en hiver sont plus chers. Donc, ça va prendre un
21 ajustement pour... ou bien une modification de la
22 structure du tarif domestique.

23 Mon dernier constat, c'est que la stratégie
24 actuelle d'appliquer des hausses très importantes,
25 deux fois plus importantes dans la deuxième tranche

1 qu'en première, a des impacts importants sur les
2 petits consommateurs et les ménages à faible
3 revenu.

4 Donc, est-ce qu'on peut continuer ce genre
5 de stratégie avec la même structure dans les dix
6 prochaines années, dans les quinze (15) prochaines
7 années? Notre réponse est non. Il faut trouver une
8 solution même si cette solution-là est imparfaite
9 aux yeux de certaines personnes.

10 (14 h 08)

11 Alors, nous présentons ici, à l'acétate numéro 6,
12 clairement deux objectifs que nous recherchons, un
13 meilleur reflet des coûts encourus par le
14 Distributeur dans les tarifs domestiques. C'est le
15 principe de causalité des coûts reconnue par la
16 Régie depuis longtemps, et donner à la Régie un
17 outil additionnel pour mieux protéger les petits
18 consommateurs et, indirectement, les ménages à
19 faible revenu.

20 L'orientation que nous aimerions vous
21 proposer consiste à augmenter le seuil de la
22 première tranche d'énergie en hiver seulement sans
23 modifier le niveau de profit du Distributeur.

24 À l'acétate suivant, je vous présente les
25 résultats d'une évaluation selon les prix simulés

1 par le Distributeur pour le cas d'un petit
2 consommateur, c'est-à-dire un consommateur qui
3 consomme cinquante-quatre kilowattheures (54 kWh)
4 par jour en hiver et vingt-cinq kilowattheures
5 (25 kWh) par jour en été.

6 Alors, on remarquera qu'une structure
7 saisonnière soumise par la Régie à quarante-trente
8 (40-30), c'est-à-dire quarante kilowattheures
9 (40 kWh) par jour le seuil de la première tranche,
10 quarante kilowattheures (40 kWh) par jour en hiver,
11 et trente (30 kWh) en été. Et la structure
12 saisonnière proposée, soumise pour étude seulement
13 par l'ACEF de Québec, cinquante-quatre
14 kilowattheures (54 kWh) par jour en hiver et trente
15 (30 kWh) en été.

16 Alors, on remarquera que ce nouveau seuil,
17 cette structure saisonnière permettrait de réduire
18 la facture des petits consommateurs notamment en
19 hiver. Alors, ceci, la réduction de la facture des
20 clients résidentiels des petits consommateurs est
21 donc possible avec cette modification de la
22 structure du tarif domestique. Voilà!

23 À l'acétate numéro 8, impact sur divers
24 segments de la clientèle résidentielle. Vous avez
25 le portrait et la comparaison des coûts d'énergie

1 selon leur structure. La structure actuelle avec
2 trente kilowattheures (30 kWh) tout le long de
3 l'année et les coûts selon le scénario de la Régie
4 quarante kilowattheures (40 kWh) par jour en hiver
5 et trente (30 kWh) en été.

6 Vous remarquerez que les coûts avec le
7 scénario de la Régie, quarante-trente
8 kilowattheures (40-30 kWh), les très petits
9 consommateurs, les petits consommateurs et les
10 clients moyens vont avoir une réduction de facture,
11 alors que les grands consommateurs et les très
12 grands consommateurs devront payer un peu plus
13 cher, donc ça prouve la théorie rien ne se perd,
14 rien ne se crée.

15 Alors, vous avez, à l'acétate numéro 9,
16 les mêmes résultats, mais présentés sous l'angle,
17 sous un autre angle, les locataires, les MFR, les
18 propriétaires qui ne se chauffent pas à
19 l'électricité. Alors, c'est la même... ça prouve la
20 même possibilité. On peut réduire la facture des
21 petits... des locataires, des petits consommateurs
22 avec une modification de la structure du tarif
23 domestique, c'est-à-dire une augmentation du seuil
24 de la première tranche.

25 À l'acétate numéro 10, vous avez une

1 comparaison entre le scénario quarante-trente (40-
2 30 kWh) et le scénario quarante-quarante
3 kilowattheures (40-40 kWh), c'est-à-dire la même
4 élévation du seuil de la première tranche, mais
5 pour toute l'année, comme Hydro-Québec Distribution
6 veut... veut avoir, c'est-à-dire une augmentation à
7 l'année longue, mais Hydro-Québec n'a pas précisé
8 le niveau exact. Alors, vous remarquez qu'avec un
9 seuil, une augmentation du seuil, mais qui
10 s'applique à l'année longue, ça défavorise les très
11 petits consommateurs, les petits consommateurs et
12 les clients moyens et le contraire pour les grands
13 consommateurs.

14 (14 h 13)

15 Pourquoi? C'est parce que prenons le cas d'un très
16 petit consommateur il consomme actuellement vingt-
17 cinq kilowattheures (25 kWh) par jour en été. Si on
18 augmente le seuil à quarante (40) ou trente-cinq
19 (35), il ne peut pas en profiter, de ce seuil-là,
20 mais il doit, pour donner au Distributeur le même
21 revenu requis, il doit payer plus cher pour donner
22 le même bénéfice au Distributeur. Donc, c'est
23 une... la proposition est défavorable. N'importe
24 quelle élévation du seuil de la première tranche à
25 l'année longue est défavorable aux petits

1 consommateurs.

2 À l'acétate numéro 11, on parle du gel du
3 prix de la première tranche. C'est un scénario qui
4 a été mis sur la table par Hydro-Québec dans une
5 réponse à une DDR. Nous trouvons que tout gel du
6 prix de la première tranche est inéquitable.
7 Pourquoi? Parce que nous estimons que n'importe
8 quel consommateur résidentiel doit participer à des
9 coûts de nature sociale. Par exemple, des coûts
10 pour couvrir les coûts... le différentiel dans les
11 réseaux autonomes dans des régions isolées, c'est
12 une mesure sociale qui n'a rien à voir avec la
13 quantité, le volume de consommation.

14 Le deuxième article vous avez les coûts
15 reliés à la suspension de TCE. C'est un coût qui
16 est très élevé mais nous estimons aussi la Régie a
17 décidé que tout le monde doit payer même si on est
18 résidentiel ou commercial. Alors, tout le monde
19 doit participer même si on se chauffe au gaz ou au
20 pétrole.

21 Et, dernièrement, le troisième article,
22 c'est... on a constamment des améliorations des
23 réseaux de transport, de distribution, des coûts
24 reliés à l'efficacité énergétique. On ne peut pas
25 donner congé aux gens qui ne chauffent pas à

1 l'électricité, c'est inéquitable. Je vous soumetts
2 que c'est un scénario, une mesure qui sera
3 inéquitable, inutile et incohérente avec qu'est-ce
4 qu'on cherche actuellement.

5 Alors, l'acétate numéro 2, je vous
6 présente, en résumé, des qualités d'un seuil
7 augmenté de la première tranche d'énergie. Comme
8 vous voyez sur l'acétate, ça permettrait à la Régie
9 de mieux protéger le petit consommateur tout en
10 facilitant le reflet des coûts dans les tarifs. Le
11 deuxième avantage, ça vous permet d'avoir de la
12 flexibilité. Par exemple, si vous aimez garder la
13 stabilité des prix pendant... dans les prochaines
14 années, par exemple, que si, une année, Hydro-
15 Québec vous demande une hausse tarifaire de trois
16 pour cent (3 %), par exemple. Avec une structure
17 saisonnière, vous pouvez décider de hausser le prix
18 de la nouvelle première tranche à l'inflation, par
19 exemple, et laisser la différence pour la deuxième
20 tranche. Vous pouvez aussi décider de corriger le
21 signal de prix, en été actuellement, qui est
22 surévalué, selon moi. Huit point six cents (8.6 ¢)
23 en été, ce n'est pas bien évalué. C'est un mauvais
24 signal de prix. Pourquoi? C'est parce que, comme on
25 a vu au tout début, le prix pour... le coût de

1 service, en été, est beaucoup moins cher qu'en
2 hiver.

3 Alors, c'est ce genre de mauvais signal qui
4 dérange, par exemple, actuellement, les
5 exploitations agricoles. Je suis obligé de vous
6 dire ça parce que... même si je ne travaille pas
7 pour UPA. Mais c'est une correction à faire au fur
8 et à mesure. Parce que, dans les dix (10) dernières
9 années, on a haussé les tarifs de la deuxième
10 tranche constamment, de façon très importante, sans
11 égard aux coûts, toujours sous le drapeau de
12 favoriser l'efficacité énergétique. À un moment
13 donné, il faut dire, bon, c'est quoi le coût en
14 été, c'est quoi le coût en hiver?

15 (14 h 19)

16 Le troisième avantage de notre proposition c'est
17 que vous allez donner un volume plus élevé
18 d'électricité à prix abordable. Ce sera un accès
19 universel ouvert à tout le monde et non-
20 discriminatoire, c'est-à-dire que... non-
21 discriminatoire ça veut dire que les dix kilowatts
22 (10 kW) mettons que vous... vous allez augmenter
23 pour la première tranche, on peut utiliser comme
24 pour le chauffage électrique, pour les garages,
25 pour les appareils médicaux. Il n'y a pas de

1 discrimination par usage, comme Hydro-Québec le
2 veut dans un document. C'est une pratique qu'il ne
3 faut pas encourager, de dire : bon, je vais faire
4 un tarif pour usage particulier quelconque.

5 J'attire votre attention que l'augmentation
6 ou la disponibilité d'une portion d'énergie à prix
7 abordable c'est l'attente la plus forte
8 enregistrée, notée par le sondage qu'Hydro-Québec a
9 fait. C'est la preuve, la preuve, c'est l'attente
10 la plus importante. Bien plus importante que la
11 simplicité des tarifs qu'Hydro-Québec a répété à
12 maintes reprises.

13 Quatrième avantage, quand vous augmentez,
14 que ce soit à quarante (40 kWh), quarante-cinq
15 kilowattheures (45 kWh) par jour en hiver, ça ne
16 dérange pas le principe de l'uniformité
17 territoriale des tarifs. Ça respecte toujours ce
18 principe-là. Il n'y a aucune crainte pour augmenter
19 le volume de la première tranche.

20 Cinquièmement, l'avantage c'est une
21 structure relativement simple. Qu'est-ce que ça va
22 prendre pour changer? C'est la structure actuelle,
23 mais on applique pour deux saisons. Hydro-Québec
24 vous a parlé constamment de cette difficulté-là. Je
25 vous... je vous sou mets que c'est une structure

1 relativement simple, les clients vont comprendre
2 qu'est-ce que ça veut dire.

3 Hydro-Québec a parlé du problème de
4 chevauchement des deux périodes. Depuis des années,
5 nous avons ce chevauchement-là. Le premier (1er)
6 avril, quand vous décidez de hausser ou de baisser
7 les tarifs, il y a toujours un chevauchement entre
8 le trente et un (31) mars et le premier (1er)
9 avril. Hydro-Québec a réussi de régler sans
10 problème ce chevauchement entre deux périodes.
11 Pourquoi maintenant ça devient comme un problème
12 insurmontable pour adopter la structure
13 saisonnière? La structure saisonnière a été
14 appliquée, est en cours à Ottawa, à Toronto, dans
15 plusieurs réseaux américains. Il n'y a... on n'a
16 rien entendu parler de difficultés pour interpréter
17 les tarifs.

18 Bon. La dernière acétate. Un mot sur la
19 hausse tarifaire de l'année prochaine. Vous avez à
20 cette acétate-là une comparaison entre la stratégie
21 actuelle, le coût d'énergie selon la stratégie
22 actuelle, qui comporte un schème de la redevance et
23 hausser deux fois plus important le prix de la
24 deuxième tranche que la première. Et la prévision
25 d'Hydro-Québec d'une hausse uniforme de toutes les

1 composantes du tarif domestique, la redevance, les
2 prix de la première tranche, deuxième tranche.

3 Alors, nous, pour l'année prochaine on est
4 obligé de vivre avec le seuil trente kilowattheures
5 (30 kWh) par jour à l'année longue. Vous remarquez
6 que la proposition d'Hydro-Québec de hausser de
7 façon uniforme toutes les composantes demande aux
8 très petits consommateurs, aux petits consommateurs
9 et aux clients moyens de contribuer davantage que
10 la stratégie actuelle. Alors nous vous recommandons
11 de maintenir la stratégie actuelle pour la hausse
12 tarifaire de l'an prochain, peu importe si vous
13 décidez que ce sera un pour cent (1 %) ou un point
14 cinq (1,5 %) ou un point sept (1,7 %).

15 Madame la Présidente, Monsieur et Madame
16 les Régisseurs, en terminant je vous remercie de
17 votre attention.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci, Monsieur Pham.

20 Me DENIS FALARDEAU :

21 Le témoin est disponible pour des questions.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Est-ce que des intervenants ont des questions
24 pour... sur la présentation de monsieur Pham et/ou
25 incluant la preuve entière de l'ACEF de Québec?

1 (14 h 24)

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Maître Neuman pour SÉ-AQLPA.

4 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

5 Q. **[132]** Oui. Bonjour, Madame la Présidente, Madame,
6 Monsieur les Régisseurs. Bonjour, Monsieur Pham.
7 Simplement une question que vous n'avez pas abordée
8 ici qui est concernant les propositions de l'ACEF
9 de Québec sur le tarif DT. Est-ce que vous pourriez
10 élaborer sur... et là encore, nous n'avons pas de
11 position prédéterminée sur ce... quant à votre
12 recommandation, enfin, quant à la recommandation de
13 l'ACEF de Québec. Est-ce que vous pourriez élaborer
14 un peu sur le caractère équitable par rapport aux
15 autres tarifs de votre proposition d'avoir une
16 hausse moindre, par exemple, qui serait seulement
17 de un pour cent (1 %) sur le tarif DT et l'effet
18 que ça aurait sur les autres tarifs, sur les autres
19 clientèles du tarif D?

20 M. CO PHAM :

21 R. Oui. Selon nous, le tarif DT représente un avantage
22 pour tout le reste de la clientèle du Distributeur.
23 Alors, comme Hydro-Québec Distribution a remarqué
24 qu'il y a une... un grand nombre de clients DT qui
25 quittent le tarif DT. Alors, il faut agir pour

1 maintenir la clientèle du tarif DT dans l'intérêt
2 de tout le monde, de tous les autres clients du
3 Distributeur.

4 Alors, Hydro-Québec a présenté une
5 estimation et puis demandé à la Régie de considérer
6 la stratégie seulement l'an prochain, j'imagine.
7 Alors, d'après moi, c'est trop tard, il faut agir
8 dès maintenant.

9 Alors, la proposition très ferme que je
10 vous soumetts, c'est de diviser en deux, la moitié
11 de la hausse requise pour le tarif DT et l'autre
12 moitié, je pense, un point cinq million (1,5 M\$),
13 quelque chose comme ça, pour le reste de la
14 clientèle, juste pour donner le temps à Hydro-
15 Québec de préparer une nouvelle stratégie.

16 Alors, quant à l'équité, je pense que si
17 c'est dans l'intérêt de tous les clients d'Hydro-
18 Québec de maintenir le tarif DT, c'est parfaitement
19 équitable, ça ne suppose pas de question.

20 Q. **[133]** L'écart qui résulterait de votre proposition
21 serait payé par les clients D seulement ou
22 l'ensemble de la clientèle?

23 R. Je propose que c'est l'ensemble de la clientèle
24 parce que ça profite à tous les autres. Si vous...
25 si on réussit à garder, d'économiser un kilowatt

1 (1 kW) de moins pour le Distributeur, ce un
2 kilowatt-là (1 kW) est un avantage pour les
3 industriels, pour les petits commerces, tout le
4 monde doit payer pour cette économie. Ce n'est pas
5 la réduction, c'est comme les charges dans le tarif
6 D pour les industriels, la réduction profite à tout
7 le monde, tout le monde doit payer.

8 Q. **[134]** Je vous remercie beaucoup, Monsieur Pham.
9 Merci, Madame la Présidente.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci, Maître Neuman. Est-ce que... Pardon. Oui,
12 Maître Fraser, des questions?

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Simplement pour vous dire que je n'ai pas de
15 question.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Excusez, je vous avais oublié. Je ne sais pas
18 comment j'ai fait ça. Maître Legault, des
19 questions?

20 INTERROGÉ PAR Me LOUIS LEGAULT :

21 J'imagine qu'il n'y a pas d'autres intervenants qui
22 ont des questions, alors je saute dans l'arène.

23 Q. **[135]** Tout d'abord, Monsieur Pham, bonjour. Quant à
24 votre proposition sur les coûts évités en
25 puissance, après tout ce qu'on a entendu à

1 l'audience de la part du Distributeur et de ses
2 témoins, est-ce que vous maintenez votre position
3 quant à cette proposition-là ou si vous êtes en
4 mesure d'ajouter d'autres éléments?

5 M. CO PHAM :

6 R. Je maintiens ma proposition, c'est-à-dire que le
7 coût de cent six dollars le kilowatt (106 \$/kW), ce
8 n'est pas représentatif. On ne peut pas... on ne
9 peut pas prendre ce chiffre-là pour dire que dans
10 dix (10) ans on va avoir ce prix-là. Ce prix-là, le
11 consultant engagé par Hydro-Québec a dit qu'il n'y
12 a pas de concurrence. Pourquoi on présume que... on
13 présume que dans dix (10) ans, on va avoir la même
14 situation dans dix (10) ans, dans quinze (15) ans?
15 (14 h 29)

16 Q. **[136]** Merci. Avec la nouvelle structure que vous
17 proposez pour le tarif D il y a une augmentation du
18 signal de prix de la deuxième tranche. Ne craignez-
19 vous pas, comme l'a évoqué le Distributeur en
20 audience, enfin ses témoins, que cela puisse mettre
21 en danger le marché de la chauffe, du chauffage
22 pour l'électricité au profit d'autres sources, par
23 exemple le gaz naturel?

24 R. Première chose, l'augmentation des prix de la
25 deuxième tranche, c'est une décision de la Régie

1 d'une année à l'autre selon les circonstances,
2 selon... Alors le huit point six (8,6),
3 actuellement, ça peut être élevé, ça peut être
4 moins élevé. Mais si on parle de concurrence avec
5 Gaz Métro, par exemple, selon nous, il faut faire
6 très attention, parce que c'est le Distributeur qui
7 concurrence Gaz Métro. Ce n'est pas nécessairement
8 vrai que ça va apporter des bénéfices aux
9 consommateurs, à la clientèle du Distributeur.

10 Pourquoi? C'est parce que qui est-ce qui va
11 payer la réduction du prix de la deuxième tranche
12 voulue par Hydro-Québec pour concurrencer Gaz
13 Métro? Ce sont les clients qui ne consomment pas.
14 Si on ne veut pas augmenter les prix, la facture
15 des clients qui consomment beaucoup, alors, ce sont
16 des ménages à faible revenu ou bien des clients de
17 la première tranche qui vont payer pour
18 concurrencer Gaz Métro. Quels bénéfices que les
19 petits clients vont avoir?

20 Je suis d'accord que, normalement, dans une
21 entreprise intégrée, si Hydro-Québec réussit à
22 concurrencer son concurrent, ça va apporter les
23 bénéfices à tout le monde. Mais nous ne sommes plus
24 dans ce contexte-là. Nous sommes dans le contexte
25 d'un distributeur qui a juste le rôle de satisfaire

1 au moindre coût les besoins énergétiques. On n'est
2 pas Hydro-Québec intégrée avec Hydro-Québec
3 Production. Je ne vois pas d'avantage. Alors, la
4 question de concurrencer Gaz Métro, selon moi, je
5 vous recommande à la Régie de demander à Hydro-
6 Québec c'est quoi les bénéfices de concurrencer Gaz
7 Métro, qui va payer pour cette concurrence-là.

8 Q. **[137]** Et, finalement, vous évoquez dans votre
9 présentation le respect du principe de l'uniformité
10 territoriale des tarifs. Vous évoquez également
11 l'aspect non discriminatoire quant à la nature de
12 l'usage de l'électricité. Est-ce que votre position
13 à cet égard, vous la maintenez aussi en ce qui
14 concerne les réseaux autonomes à centrale thermique
15 au nord du 53e parallèle?

16 R. Nous n'avons pas pris de position pour les régions
17 isolées au nord du 53e parallèle. Parce que selon
18 la Loi sur la Régie, c'est un cas exceptionnel.
19 Alors, j'aimerais que la Régie prenne le temps de
20 réfléchir, de peser le pour, le contre. Nous
21 n'avons pas de position pour ce cas très
22 particulier qui a été marqué dans la Loi.

23 Q. **[138]** Merci, Madame la Présidente. Ça termine mes
24 questions.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci, Maître Legault.

3 Me DENIS FALARDEAU :

4 Je n'ai pas de ques... Oh! Excusez-moi.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Monsieur Houle? Maître Rozon? Ah, bien, là, par
7 exemple, vous avez gagné! Est-ce qu'il y a un
8 réinterrogatoire? La formation ne semble pas avoir
9 de questions pour monsieur Pham.

10 Me DENIS FALARDEAU :

11 Non, je n'ai pas de questions supplémentaires.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci, Monsieur Pham, d'être allé aux points
14 essentiels de votre document que nous avons lu et
15 qui comporte beaucoup plus de recommandations que
16 ce que vous nous avez présenté. Mais c'est
17 l'efficience que l'on recherchait. Merci.

18 M. CO PHAM :

19 R. Merci.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Or, nous sommes à deux heures trente (2 h 30). Nous
22 allons procéder avec OC (Option consommateurs).

23

1 PREUVE OC

2

3 Me ÉRIC DAVID :

4 Madame la Présidente, Madame et Monsieur les
5 régisseurs. Éric David pour Option consommateurs.

6 Donc, pour la présentation de sa preuve, Option
7 consommateurs a deux témoins à faire entendre, à

8 savoir monsieur Jules Bélanger et monsieur Noël

9 Fagoaga de l'Institut de recherche en économie

10 contemporaine, et qui sont les auteurs du mémoire

11 d'Option consommateurs. Alors, Madame la Greffière,

12 si vous pouvez procéder à l'assermentation.

13 (14 h 35)

14

15 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce onzième (11e)

16 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

17

18 JULES BÉLANGER, analyste externe, Option

19 consommateurs, ayant une place d'affaires au 1030,

20 rue Beaubien Est, Montréal (Québec);

21

22 NOËL FAGOAGA, analyste externe, Option

23 consommateurs, ayant une place d'affaires au 1030,

24 rue Beaubien Est, Montréal (Québec);

25

1 LESQUELS, après avoir fait une affirmation
2 solennelle, déposent et disent :

3

4 INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID :

5 Q. **[139]** Monsieur Bélanger, Monsieur Fagoaga, je vous
6 réfère à la pièce C-OC-0007, qui est le mémoire
7 d'Option consommateurs. Est-ce que vous avez des
8 corrections à apporter à ce mémoire?

9 M. JULES BÉLANGER :

10 R. Il y a une toute petite correction à la fin du
11 document à apporter à la page 23, troisième
12 paragraphe, la phrase « de plus, une hausse
13 uniforme est à l'avantage des MFR », mais c'est
14 logique quand on lit le texte, là, donc ça devrait
15 plutôt être lu comme « de plus, une hausse selon la
16 stratégie actuelle est à l'avantage des MFR ».

17 Q. **[140]** Merci. Monsieur Bélanger et Monsieur Fagoaga,
18 est-ce que vous adoptez ce mémoire corrigé comme
19 votre témoignage écrit en l'instance?

20 M. JULES BÉLANGER :

21 R. Oui.

22 M. NOËL FAGOAGA :

23 R. Oui.

24 Q. **[141]** D'accord. Alors, le mémoire a été déposé le
25 cinq (5) novembre dernier. Depuis cette date, il y

1 a eu beaucoup de preuve nouvelle versée au dossier,
2 les nouvelles pièces d'Hydro-Québec, la preuve des
3 intervenants, toute la preuve administrée pendant
4 l'audience. Est-ce que vous avez des commentaires à
5 faire concernant cette nouvelle preuve? Est-ce
6 qu'elle modifie ou est-ce qu'elle précise votre
7 analyse des enjeux et/ou vos recommandations?

8 M. JULES BÉLANGER :

9 R. Il n'y a pas de nouveaux éléments qui viennent
10 modifier les recommandations qu'on a formulées à la
11 Régie dans notre mémoire. Donc, je vais me
12 contenter aujourd'hui de résumer les points
13 principaux en apportant quelques nuances évidemment
14 avec ce qui a été dit depuis le début des
15 audiences.

16 Je vais commencer par vous saluer. Bonjour,
17 Madame la Présidente, Madame et Monsieur les
18 régisseurs. Pour ce qui est de la disposition donc
19 des soldes du compte de « pass-on » et de
20 nivellement pour aléas climatiques, tel qu'indiqué
21 dans notre mémoire, notre recommandation est
22 d'accepter la proposition d'Hydro-Québec qui est de
23 disposer des soldes des deux comptes dans les
24 revenus requis de deux mille seize (2016), bon, la
25 mise à jour des montants des soldes ne modifient

1 pas évidemment cette position-là.

2 On appuie la proposition notamment parce
3 qu'elle permet de limiter le coût de financement
4 pour la clientèle, elle permet de respecter le
5 principe d'équité intergénérationnelle. Et parmi
6 l'ensemble des propositions qui ont été étudiées
7 dans le cadre du présent dossier, c'est celle qui
8 permet le mieux de lisser les impacts tarifaires de
9 la disposition des soldes des comptes.

10 Au niveau des frais d'administration. Nous
11 ne remettons pas en question la pertinence de
12 l'existence de ces frais, mais plutôt la pertinence
13 de la grille telle qu'elle est actuellement définie
14 dans les Tarifs. Le taux donc des frais
15 d'administration du Distributeur est demeuré le
16 même depuis la mise en place de la grille en
17 quatre-vingt-seize (96), malgré la diminution
18 générale des taux d'intérêt depuis, dont le taux
19 préférentiel de la Banque Nationale du Canada sur
20 lequel est basé la grille.

21 Donc, on estime qu'il serait logique que
22 les frais d'administration reflètent, du moins en
23 partie, les conditions de financement actuelles. Et
24 c'est pour cela qu'on recommande à la Régie dans
25 notre mémoire de mener une réforme de la grille

1 pour qu'elle puisse refléter en partie les réalités
2 de financement du Distributeur.

3 Et j'entendais maître Legault ce matin
4 poser des questions à ce qui est véritablement
5 couvert par les frais d'administration puis il y a
6 un flou qui mériterait peut-être d'être précisé. À
7 ce moment-là si la Régie acceptait de vouloir mener
8 une réforme de la grille des frais
9 d'administration.

10 Concernant les ajustements uniformes ou
11 différenciés des tarifs pour les différentes
12 clientèles, on a entendu le Distributeur durant les
13 audiences expliquer à plusieurs reprises, bon, que
14 les évolutions des indices sont causées par un
15 ensemble d'éléments comme la disposition des soldes
16 de compte de « pass-on », les modifications au
17 niveau des normes comptables. Il y a l'évolution
18 des ventes, par exemple, chez les industriels.

19 Il reste que l'indice d'interfinancement de
20 la clientèle domestique est en croissance depuis
21 quelques années, que dans les deux derniers
22 dossiers tarifaires, les ajustements uniformes
23 autorisés par la Régie étaient supérieurs aux
24 ajustements selon la variation des coûts pour la
25 clientèle domestique, qu'entre deux mille treize

1 (2013) et deux mille seize (2016), et ici je vais
2 citer la Régie dans sa demande de renseignements
3 numéro 5 :

4 [...] que les hausses tarifaires sur 3
5 ans excéderaient de 5,3 % la hausse du
6 coût de service par kWh aux tarifs
7 domestiques. Par contre, les hausses
8 tarifaires sur 3 ans seraient
9 inférieures de 8,8 % à la hausse du
10 coût de service par kWh au tarif
11 grands industriels.⁷

12 (14 h 40)

13 Et que, finalement, si on regarde les derniers
14 chiffres qui ont été déposés suite aux engagements,
15 cette année, un ajustement différencié reflétant
16 les variations des coûts aurait pour impact de
17 diminuer les tarifs de la clientèle résidentielle
18 d'un point deux pour cent plutôt que l'augmentation
19 d'un point sept pour cent qui est demandée par le
20 Distributeur.

21 Donc, face à tous ces éléments, comme
22 indiqué dans notre mémoire, on recommande, pour la
23 fixation des tarifs de deux mille seize (2016), un
24 ajustement qui serait différencié selon la
25 variation des coûts. Maintenant, un ajustement qui

1 serait totalement différencié impliquerait,
2 notamment pour les grands industriels, un choc
3 tarifaire qu'on pourrait considérer d'important et
4 c'est pour cela qu'on recommande, dans notre
5 mémoire, à la Régie, de retenir un scénario
6 d'ajustement qui refléterait partiellement la
7 variation des coûts.

8 J'écoutais monsieur Côté ce matin, donc il
9 discutait qu'il serait intéressant d'adopter un
10 mécanisme. À l'option consommateurs, on n'a pas de
11 problème, là, peut-être dans le cadre du prochain
12 dossier tarifaire, à discuter d'un mécanisme en
13 tant que tel. Il reste que la Régie peut agir au
14 cas par cas, selon les éléments ponctuels qui
15 surviennent dans tous les dossiers, comme elle le
16 fait pour la disposition des soldes du compte de
17 « pass-on », par exemple.

18 Donc, finalement, au niveau de la stratégie
19 tarifaire, nous avons présenté, dans notre mémoire,
20 les différentes orientations qu'on souhaite donner
21 aux paramètres de la stratégie, qui seront définis
22 plus précisément dans le cadre du prochain dossier
23 tarifaire. Lorsqu'on décide des orientations à
24 donner à la stratégie, on doit nécessairement faire
25 un arbitrage entre les différents objectifs qu'on

1 souhaite poursuivre. C'est avec ça en tête qu'on a
2 regardé quels étaient les nouveaux éléments de
3 contexte à considérer et comment faire pour arrimer
4 ces nouvelles préoccupations aux autres objectifs
5 et principes de la stratégie tarifaire que le
6 Distributeur poursuit depuis deux mille six (2006).

7 Parmi les nouveaux objectifs, bon, on a
8 soulevé, notamment, la question des besoins en
9 période de pointe et l'autoproduction. Deux sujets
10 qui ont été discutés également durant les
11 audiences. Si je regarde maintenant les différents
12 paramètres de la stratégie tarifaire. Pour ce qui
13 est de la composante fixe des tarifs, on pense que
14 l'introduction d'une facture minimale est une
15 proposition du Distributeur qui mérite d'être
16 développée, étudiée, dans la mesure où elle permet
17 une meilleure allocation des coûts entre les
18 clients, qu'elle pourrait venir répondre aux
19 problèmes qui seraient posés par une croissance
20 potentielle de l'autoproduction au Québec. Et c'est
21 également une proposition qui est à l'avantage des
22 ménages à faible revenu.

23 Maintenant, il reste plusieurs éléments à
24 évaluer, dont le montant de la facture, autant en
25 termes de quantité qu'en termes de coûts. S'il y a

1 des répercussions sur le prix des autres tranches
2 du tarif, la manière de faire la transition avec la
3 redevance d'abonnement et la facture minimale, tous
4 des éléments qui devront être étudiés au prochain
5 dossier tarifaire.

6 De manière plus générale, le Distributeur a
7 indiqué, durant les audiences, qu'il suivait de
8 près la question de l'autoproduction. Nous, on
9 estime que c'est un sujet qui devrait être traité
10 en amont, dans la prochaine cause, même si, bon,
11 pour le moment, le phénomène demeure marginal.

12 Pour ce qui est de la première tranche du
13 tarif, nous avons, dans le mémoire, appuyé
14 l'augmentation du seuil de la première tranche. On
15 estime qu'il y a une partie de la consommation, au-
16 delà des trente kilowattheures (30 kW), qui est de
17 nature plus inélastique, qui comble des besoins
18 élémentaires, comme ce qu'on peut appeler le
19 chauffage de base. Également parce que ça permet de
20 soulager les ménages à faible revenu. Encore là,
21 évidemment, l'impact net va dépendre de la manière
22 dont on va récupérer les montants, donc soit en
23 augmentant le prix de la première, de la deuxième
24 ou les deux tranches du tarif.

25 On propose l'étude de deux seuils. Le seuil

1 fixé à trente-cinq kilowattheures (35 kWh), tel que
2 proposé par le Distributeur, mais également le
3 seuil du quarante kilowattheures (40 kWh), qui est
4 un seuil qui est étudié dans certains des scénarios
5 déposés par la Régie dans le présent dossier.

6 Pour ce qui est de la proposition de créer
7 un tarif D2, on ne s'oppose pas à sa création dans
8 la mesure où une stratégie adaptée à ce type de
9 clients pourrait être mieux définie et parce que
10 l'impact sur le reste de la clientèle est
11 relativement mineur.

12 (14 h 46)

13 Donc, en ce qui concerne les besoins en
14 période de pointe, on estime que l'apport que
15 pourrait avoir une tarification différenciée selon
16 les périodes de pointe devrait être étudié au
17 prochain dossier tarifaire. On a compris du
18 témoignage de monsieur Richard, lors du panel 1,
19 que la tarification différenciée en période de
20 pointe, pour le Distributeur, a une définition qui
21 est peut-être un peu plus large qui peut englober,
22 par exemple, des mesures en efficacité énergétique
23 qui compenseraient ou créditeraient le client lors
24 des interruptions, par exemple avec le programme
25 d'interruption des chauffe-eau. Donc, nous, on

1 estime que l'ensemble de ces options qui
2 pourraient... qui pourraient être développées pour
3 réduire les besoins en période de pointe devraient
4 être étudiés.

5 Donc finalement, pour ce qui est de la
6 stratégie tarifaire adoptée dans le cadre du
7 présent dossier, on recommande à la Régie de
8 poursuivre la stratégie des dernières années, étant
9 donné les objectifs qui sont toujours valables,
10 dont inciter les clients à bien gérer les appels en
11 puissance et la protection des ménages à faible
12 revenu. C'est ce qui termine ma... ma présentation.

13 Me ÉRIC DAVID :

14 Alors merci, donc les témoins sont disponibles pour
15 les contre-interrogatoires.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci, Maître David. Est-ce qu'il y a des questions
18 pour les témoins d'Option consommateurs? Aucune
19 question de la part des intervenants. Maître
20 Fraser?

21 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

22 Q. **[142]** Quelques questions, ce sera très bref, là.
23 Bonjour, Messieurs. En ce qui concerne les frais
24 d'administration vous avez mentionné peut-être la
25 pertinence de faire une étude quant à la grille. Et

1 j'avais remarqué dans votre mémoire que vous
2 faisiez référence aux taux d'intérêts applicables
3 par Revenu Québec, qui s'ajustent, c'est exact?

4 R. Oui.

5 Q. **[143]** Je comprends également que Revenu Québec,
6 j'imagine que vous avez fouillé un petit peu plus
7 la question, impose également des pénalités?

8 R. Non, ça j'ai pas étudié cette...

9 Q. **[144]** O.K. Vous n'avez pas vérifié que... vous
10 n'avez fait aucune vérification quant à
11 l'application des taux d'intérêts puis les
12 pénalités de retard qui s'appliquent également.

13 R. Ce qu'on a voulu voir c'est s'il existait des taux
14 qui varient selon les conditions de financement, ce
15 qui est le cas avec le taux qui est appliqué par
16 Revenu Québec.

17 Q. **[145]** O.K. Et... non, ça va. Je vous remercie. O.K.
18 Toujours dans votre mémoire vous faites une
19 mention, je crois, d'une vigie quant à la
20 tarification différenciée dans le temps. Est-ce que
21 c'est une vigie ou une analyse? Attendez une
22 seconde. « Analyse plus approfondie sur cette
23 question lors du prochain dossier tarifaire ». Est-
24 ce que vous avez examiné les résultats du projet
25 pilote, du projet Heure juste, le projet pilote

1 Heure juste?

2 R. Les conclusions, on a pris acte des conclusions de
3 la Régie à l'époque, là, qui étaient... et du
4 Distributeur en fait, qui étaient que le programme,
5 à l'époque, ne portait pas les fruits escomptés, si
6 vous voulez.

7 Q. **[146]** Hum, hum. Exact. Évidemment, les conclusions,
8 le rapport final a été déposé à peu près en deux
9 mille dix (2010) et j'aimerais savoir qu'est-ce
10 que... quelle serait la plus-value de faire une
11 vigie ou de revenir sur une analyse plus détaillée
12 d'une tarification différenciée alors qu'on a déjà
13 eu un rapport qui est relativement récent?

14 R. À ma connaissance, le programme Heure juste ne
15 s'appliquait pas seulement qu'aux périodes de
16 pointe, mais à certaines heures de la journée
17 durant l'ensemble des jours de l'année. C'est...
18 nous, ce qu'on pense qu'il serait intéressant
19 d'analyser c'est une tarification qui va varier
20 selon les périodes de pointe. Mais je vais dire
21 ici, ça pourrait prendre un sens plus large. On
22 peut parler d'option tarifaire également. Si on
23 regarde, par exemple, les programmes qui ont été
24 évoqués dans une DDR de la Régie sur les appels au
25 public qui sont crédités, donc...

1 Q. **[147]** Donc votre recommandation est plus large que
2 la tarification différentielle...

3 R. Effectivement, oui.

4 Q. **[148]** ... selon l'heure. C'est parfait. Je vous
5 remercie. J'ai pas d'autres questions.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Merci, Maître Fraser. Pour la Régie, Maître
8 Legault?

9 INTERROGÉS PAR Me LOUIS LEGAULT :

10 Q. **[149]** Peut-être juste une question, Madame la
11 Présidente. Bonjour, Messieurs. Monsieur Bélanger,
12 vous venez dans votre témoignage de parler des
13 questions que j'ai posées quant aux... aux frais
14 d'administration et que ça méritait d'être vu. Dans
15 votre... dans votre mémoire, vous faites une
16 proposition à l'effet qu'on s'engage dans un
17 exercice de réforme de la grille de taux de frais
18 d'administration. Je veux juste comprendre, vous,
19 c'est quoi que vous voulez dire par un exercice de
20 réforme? Un enjeu de la tarifaire deux mille dix-
21 sept (2017), vous re... j'essaie juste de
22 comprendre c'est quoi que vous proposez.

23 (14 h 51)

24 R. Effectivement, ça pourrait faire partie, là, de la
25 prochaine cause tarifaire. C'est... je ne pense pas

1 que ça demanderait un effort si grand que ça. Peut-
2 être que la première chose à faire serait de
3 préciser exactement qu'est-ce que couvrent les
4 frais d'administration. On sait que le Distributeur
5 récupère, donc, à travers soit les tarifs ou les
6 frais des coûts comme les coûts de recouvrement ou
7 les frais de financement ou j'ai entendu ce matin
8 également les... par les dépenses de mauvaise
9 créance. Si on pouvait peut-être faire la lumière
10 là-dessus au départ et, ensuite, peut-être
11 réfléchir à, bon, est-ce qu'on... les clients qui
12 paient des frais d'administration, est-ce qu'on
13 leur fait payer seulement les frais de financement,
14 une partie des frais de recouvrement, à quel
15 pourcentage, donc il y a à étudier ces questions-là
16 puis après ça, bien on pourra peut-être examiner un
17 moyen de... une nouvelle grille, une nouvelle
18 manière de définir les frais d'administration du
19 distributeur.

20 Q. **[150]** Parfait. Merci. Je n'ai plus d'autres
21 questions, Madame la Présidente.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci Maître Legault. Monsieur Houle? Maître Rozon?

24

25

1 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

2 Me LOUISE ROZON :

3 Q. **[151]** Merci. Bonjour Messieurs. J'ai juste une
4 question en ce qui a trait, bon, on comprend que
5 vous êtes d'accord avec l'idée que le seuil de la
6 première tranche soit éventuellement augmenté. On
7 vient d'entendre les représentations de l'ACEF de
8 Québec qui propose un seuil de la première tranche
9 qui pourrait varier...

10 R. Selon la saison, oui.

11 Q. **[152]** ... pour les saisons... en fonction des
12 saisons été, hiver. Est-ce que vous avez examiné
13 une telle avenue ou voyez-vous des avantages à ce
14 genre de proposition?

15 R. J'entendais le Distributeur, je pense que c'est
16 monsieur Côté, qui disait que bon, je pense qu'il y
17 a deux raisons, je résume, pour lesquelles le
18 Distributeur n'est pas très intéressé par cette
19 idée-là, il y a d'abord le fait que pour lui, il
20 n'y a pas nécessairement d'augmentation de coûts
21 entre l'été, entre vingt-cinq (25), trente (30),
22 quarante (40) et le fait qu'il y a un enjeu de
23 complexité, de simplicité dans les tarifs d'avoir
24 cette saisonnalité-là. Mais au-delà de ça, on ne
25 s'opposerait pas à étudier peut-être plus la

1 question en profondeur lors du prochain dossier
2 tarifaire. Ça dépend beaucoup du niveau, entre
3 autres, auquel serait fixé le... ce seuil-là, tant
4 en hiver qu'en été ainsi que de ce qu'on fait des
5 ajustements sur les prix des deux tranches. Mais on
6 n'est pas fermés à cette idée-là.

7 Q. **[153]** C'est bon, je vous remercie.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Q. **[154]** Merci Maître Rozon. Une ou deux questions.
10 Seulement vous faire préciser ce à quoi,
11 réellement, vous faisiez référence un peu plus tôt
12 lorsqu'on parlait des tarifs différenciés. Est-ce
13 que vous parliez des tarifs différenciés comme
14 heure juste, mais toute l'année, ou un tarif
15 différencié selon la pointe?

16 R. Selon la pointe. C'est vraiment... l'idée est...
17 puis je pense que l'ensemble des intervenants et la
18 Régie est d'accord là-dessus, c'est d'adresser le
19 problème de période de pointe, donc ce serait des
20 programmes qui s'adresseraient spécifiquement à ça.

21 Q. **[155]** C'est bien, merci. Dans vos dernières... dans
22 les conclusions à la page 24, je veux seulement
23 être sûre que j'ai bien saisi, vous indiquez aussi
24 recommande à la Régie d'envisager un ajustement
25 partiellement différencié selon la variation des

1 coûts pour l'année deux mille seize (2016). Est-ce
2 que vous faites référence à la proposition pour
3 deux mille seize, deux mille dix-sept (2016-2017),
4 c'est-à-dire de maintenir la situat... la
5 structure... en tout cas, la structure actuelle, ou
6 vous... ou c'est autre chose?

7 (14 h 55)

8 R. On parle des...

9 Q. **[156]** Si c'est autre chose, c'est quoi?

10 R. Oui, on parle des ajustements entre les catégories
11 de clients uniformes ou différenciés selon la
12 variation des coûts. Après, il y a des scénarios
13 mitoyens qu'on peut sélectionner. La Régie, je
14 pense, a demandé en demande de renseignements les
15 impacts de ces scénarios-là, vingt, trente,
16 quarante pour cent (20 %, 30 %, 40 %).

17 Q. **[157]** C'est bien. Oui.

18 R. Je peux faire référence, peut-être, c'est ça, il...

19 Q. **[158]** Non, non, non, ça va, je me rappelle, je
20 croyais que c'était principalement au tarif... pour
21 le tarif M, là, qu'on faisait référence à ça,
22 mais... O.K., je comprends ce que vous voulez dire.
23 Donc ceci est au-delà de votre recommandation pour
24 la stratégie tarifaire deux mille seize-deux mille
25 dix-sept (2016-2017)?

- 1 R. Du tarif domestique, c'est ça, c'est...
- 2 Q. **[159]** O.K.
- 3 R. Parfait.
- 4 Q. **[160]** Parfait. Et donc, et vous maintenez toujours,
5 je suis heureuse de voir que vous avez fait la
6 correction, parce que je ne vous comprenais plus du
7 tout, là, lorsque je vous lisais. Et donc,
8 alternativement, OC recommande à la Régie de geler
9 la redevance d'abonnements et d'augmenter
10 uniformément les autres composantes. Cette... ça
11 tient toujours?
- 12 R. Oui. Si la Régie devait décider que cette année,
13 entre autres, pour soulager les grands
14 consommateurs, elle souhaitait modifier sa
15 stratégie, bien si au moins... il y a des
16 différentes stratégies qu'on peut adopter, mais si
17 au moins elle pouvait geler la redevance
18 d'abonnement et hausser uniformément les deux
19 autres tranches, donc c'est une recommandation
20 alternative qu'on fait.
- 21 Q. **[161]** C'est bien. Alors nous n'avons pas d'autres
22 questions. Un réinterrogatoire, Maître David?
- 23 Me ÉRIC DAVID :
- 24 Non, Madame la présidente, je n'ai pas de
25 questions.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 C'est bien. Merci. Alors, écoutez, on... il est

3 trois heures moins... je ne me tromperai pas, là,

4 moins trois ou quatre minutes, et oui, je vous

5 libère, Messieurs. Ça fait drôle à dire. Alors les

6 témoins sont libérés, bon.

7 Donc, nous allons donc clore pour la journée et la

8 longue et dure semaine que nous avons eue, là,

9 depuis... incluant depuis vendredi dernier. J'en

10 vois qui soupirent, ils ne sont pas les seuls.

11 Donc, nous reprenons lundi matin dès neuf heures

12 (9 h), et nous allons donc poursuivre... nous avons

13 exactement une journée de retard. Mais je ne crois

14 pas qu'on soit en danger de finir beaucoup plus

15 tard, on devrait être en mesure de rattraper,

16 récupérer tout ça, alors avec la preuve de UC.

17 Voilà. Donc, bon weekend à tous.

18

19

20

AJOURNEMENT

1

2

3

4 SERMENT D'OFFICE :

5

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

11

12 ET J'AI SIGNÉ:

13

14

15

16

17

CLAUDE MORIN (200569-7)