

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 16 DÉCEMBRE 2015

VOLUME 9

DANIELLE BERGERON et CLAUDE MORIN
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me ANNIE GARIÉPY
procureure 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 (AQCIECIFQ);

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
PRÉLIMINAIRES	5
PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC FRASER	6
PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC DAVID	86
PLAIDOIRIE PAR Me HÉLÈNE SICARD	108
PLAIDOIRIE PAR Me MARIE-ANDRÉE HOTTE	127
PLAIDOIRIE PAR Me DENIS FALARDEAU	154
PLAIDOIRIE PAR Me PIERRE PELLETIER	180
PLAIDOIRIE PAR Me MARTINE BURELLE	204

1 L'AN DEUX MILLE QUINZE (2015), ce seizième (16e)
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du seize (16)
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 Bonjour, Maître Fraser. Il nous resterait à
15 recevoir ou vous auriez encore à produire, je
16 crois, à la DDR numéro 7 la question, une réponse à
17 la question numéro 2?

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Oui, je crois que c'est le dernier...

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Oui.

22 Me ÉRIC FRASER :

23 ... j'allais dire engagement, mais, effectivement,
24 ça va être déposé vendredi, comme il avait été
25 annoncé. On croyait être en mesure de devancer un

1 tout petit peu ce délai-là, mais il semble que
2 c'est les dernières nouvelles qu'on a eues.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Parfait. Merci.

5 PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC FRASER :

6 Sinon, bien, je confirme que l'engagement numéro 16
7 a été déposé hier sur le SDÉ et qu'il ne reste plus
8 que la question 2.1 et 2.2 de la DDR numéro 7. Ce
9 qui nous amène à la plaidoirie. J'ai des copies,
10 j'ai un plan d'argumentation, Madame la Greffière.
11 Je vais attendre que la distribution soit terminée
12 avant de commencer formellement. D'habitude, j'ai
13 toujours un petit commentaire introductif qui
14 s'inscrit dans le temps des Fêtes, mais cette
15 année, pouf, l'esprit est comme pas là.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 La température non plus.

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Bien, c'est ça, étant donné la température, bien
20 sûr. On est plus dans l'esprit de Star Wars qui est
21 sorti hier. Donc, évidemment, on peut tout de suite
22 débiter avec la section sur le contexte que je
23 relisais tout à l'heure. Puis qui ne m'apparaissait
24 pas tout à fait... En fait, non, je pense que, dans
25 mon plan, je n'ai pas identifié l'élément de

1 contexte le plus important.

2 En fait, je crois, s'il y a un élément de
3 contexte qui est ressorti des audiences, autant une
4 partie de la preuve que de l'audience publique
5 qu'on a débuté il y a trois semaines déjà, c'est la
6 question du changement de paradigme, si on veut, du
7 glissement de paradigme, du changement de contexte
8 qui n'est pas nouveau. Ce n'est pas nouveau qu'on
9 entend monsieur Vézina nous dire que ça va mal dans
10 l'industrie des pâtes et papier. Quand je parle de
11 changement de contexte, diminution de volume
12 industriel, impact sur la structure de coût, impact
13 sur les autres clients.

14 Et c'est la première fois qu'on évoque des
15 concepts comme la spirale de la mort, qui nous
16 ramène à la thématique de Star Wars un peu. On
17 imagine très bien Darth Vader et le concept de
18 spirale de la mort. Mais... En fait, c'est la
19 première fois que cette thématique-là est évoquée,
20 en fait que le concept, à ma connaissance, a été
21 évoqué dans un dossier du Distributeur, et ça parle
22 beaucoup, je crois.

23 Et d'ailleurs on a vu et on verra, là,
24 lorsque j'aborderai ces thèmes-là, qu'en matière de
25 tarification, cette réalité-là a une portée

1 importante, une portée nouvelle qu'on n'avait
2 jamais évoqué dans les dossiers tarifaires et qui
3 bouscule certains principes, certaines vérités
4 acquises qu'on verra notamment en tarification et
5 lorsque ça concerne aussi l'interfinancement, mais
6 j'y reviendrai.

7 (9 H 07)

8 Si on parle des éléments de contexte plus usuels,
9 évidemment on doit aborder la question de la
10 température. Ça fait, j'ai l'impression de me
11 répéter parce que, évidemment les températures
12 froides des deux derniers hivers ont déjà été
13 évoquées. C'est quand même un élément très
14 important puisque encore cette année cette réalité-
15 là, en fait, ces hivers historiquement froids ont
16 encore un impact sur le dossier tarifaire, ne
17 serait-ce qu'en ce qui concerne les principes
18 applicables à la disposition du « pass-on » et du
19 compte de nivellement. On y reviendra. Mais,
20 évidemment, tout cela teinte le dossier et la
21 section sur les principes réglementaires.

22 L'autre élément de contexte qui m'apparaît
23 important, c'est que nous arrivons, en fait, le
24 Distributeur arrive à une espèce de tournant en
25 matière d'efficience où on constate, on est à même

1 de constater, dans le fond, les efforts colossaux
2 qui ont été déployés depuis des années et qui se
3 traduisent par un cumul de gains d'efficience de
4 l'ordre de trois cent quatre-vingt-dix-huit
5 millions (398 M\$) depuis deux mille huit (2008).

6 C'est énorme, c'est énorme parce qu'il y a
7 eu beaucoup d'efficience qui a été réalisée au
8 cours des années. On le dit, cela se matérialise
9 par des réductions de coûts au bénéfice de
10 l'ensemble des consommateurs, mais on ne le dit pas
11 assez. Et ce qu'on ne dit pas surtout, c'est que...
12 En fait, je dis « on ne dit pas » mais ce n'est pas
13 vrai. Monsieur Richard l'a dit suffisamment.

14 Mais, ce qu'on ne dit pas assez, c'est que
15 cette efficience se réalise comme elle se présente.
16 Et elle n'est pas toujours conciliable avec une
17 formule froide qui s'appliquerait à chaque année et
18 qui exigerait une efficience systématique de un
19 point cinq (1,5) qu'on réaliserait alors que peut-
20 être on pourrait réaliser plus. Non, l'efficience,
21 il faut battre le fer lorsqu'il est chaud.

22 C'est un peu la différence entre un voilier
23 et un paquebot. Le paquebot économise son carburant
24 et, si vous me passez l'expression, il prend son
25 gaz égal, et donc si son carburant, c'est son

1 efficience, il va effectivement en faire un point
2 cinq (1,5), il va économiser son carburant pour se
3 rendre à bon port.

4 Le voilier va prendre l'occasion des grands
5 vents et ne pourra pas s'empêcher de prendre
6 l'occasion des grands vents pour faire sa route et
7 on ne pourra pas lui reprocher d'être arrivé à bon
8 port plus rapidement et lui demander de retourner
9 en arrière et de continuer à en faire.

10 Et je pense que c'est ça qui arrive avec
11 l'exigence de la formule paramétrique où cette
12 année on est devant un constat où devant l'ampleur
13 de l'efficience qui a été réalisée. Il n'est pas
14 opportun d'appliquer aveuglément la formule et
15 d'exiger, en plus de tout ce qui a été fait
16 cumulativement toutes ces années, des gains
17 d'efficience supplémentaire en appliquant la
18 formule paramétrique.

19 Un autre élément de contexte qui s'ajoute
20 au dossier, qui colore le dossier, c'est évidemment
21 un contexte de consultation que le Distributeur
22 espère aura été à la satisfaction de tous, mais qui
23 je crois pour lequel on peut en arriver à une
24 conclusion qu'il a permis d'aplanir certains enjeux
25 et qu'il a permis qu'on ait un dossier plus simple

1 à certains égards, notamment lorsqu'il s'agit de
2 sujets plus techniques, qu'il s'agisse de l'analyse
3 fine de la tarification ou des conditions de
4 service, par exemple.

5 Alors, tout cela met la table à ce dossier
6 tarifaire deux mille seize, deux mille dix-sept
7 (2016-2017) qui a quand même commencé avec des
8 ajustements. Donc, la première journée d'audience
9 publique a débuté avec, si on veut, la une du jour
10 avec des ajustements au dossier. Évidemment, c'est
11 toujours... ajustements au dossier tarifaire
12 lorsqu'on ouvre en affaire réglementaire, c'est
13 toujours un problème.

14 (9 h 12)

15 C'est toujours un problème lorsqu'on a pour
16 principe que l'intégrité du dossier est une valeur
17 quand même ou un principe assez fondamental pour la
18 stabilité de l'exercice. Et il n'est jamais ou, en
19 fait, historiquement, il n'a jamais été, ou, en
20 fait, je pourrais dire, historiquement, j'ai
21 souvent plaidé haut et fort qu'on s'opposait à la
22 mise à jour du dossier et que cela allait à
23 l'encontre des grands principes à l'effet qu'on vit
24 avec ses prévisions. Mais, comme diraient certains,
25 lorsque nos principes ne font plus l'affaire, il

1 faut les changer.

2 Mais ce qui apparaît ici c'est que, au-delà
3 du principe de la mise à jour du tarifaire, il y a
4 le principe de la réalité des coûts et le principe
5 fondamental que les tarifs doivent refléter les
6 coûts qui sont encourus. Et, lorsqu'on regarde les
7 postes qui ont fait l'objet de mises à jour, on
8 constate une grande évidence sur, premièrement, il
9 s'agit de postes importants pour lesquels il y a eu
10 des modifications substantielles. On ne parle pas
11 d'une modification de fond en comble des prévisions
12 du Distributeur, on parle d'éléments très ponctuels
13 difficiles de balayer ou de rejeter du revers de la
14 main.

15 Et j'en ai, pour exemple, la question des
16 reports de projets en approvisionnement.
17 Évidemment, lorsqu'on a connaissance que des parcs
18 ne seront pas en service, il s'agit de coûts qui
19 méritent d'être mis à jour. Il y a, évidemment, le
20 « pass-on » du compte de nivellement, compte tenu
21 de sa nature.

22 La question des réseaux autonomes, c'était
23 une évidence dans la mesure où elle était incluse
24 aux coûts de service mais qu'elle ne ferait pas
25 l'objet d'un examen cette année compte tenu qu'il

1 n'y avait pas les éléments factuels. Donc, il
2 allait de soi que cet élément de coûts de service
3 soit modifié, soit ajusté.

4 Évidemment, la mise à jour du coût de la
5 dette, c'est un processus, donc c'est insu de...
6 c'est le processus réglementaire qui l'exige, il
7 n'y a pas, ici, de mise à jour fondamentale du
8 dossier. Et, évidemment, il y a la décision sur les
9 US GAAP qui est une décision qui s'impose au
10 Distributeur, donc on n'a pas le choix de
11 l'intégrer.

12 Donc, ce qu'on constate, au-delà du terme
13 qui peut heurter nos principes à l'effet qu'on vit
14 avec nos prévisions et que, normalement,
15 l'intégrité du dossier devrait être maintenue, on
16 constate que les postes qui ont fait l'objet de
17 changements sont des postes pour lesquels c'était,
18 pour la plupart, une évidence qu'il fallait aller
19 de l'avant compte tenu de l'ampleur des coûts et de
20 la nature des postes qui font l'objet de ces coûts.

21 Ce qui m'amène aux principes
22 réglementaires. Cette année, essentiellement, et
23 j'en ai déjà traité, c'est la disposition des
24 soldes deux mille treize (2013), quatorze (14) et
25 quinze (15) du « pass-on » ainsi que deux mille

1 quinze (2015) du compte pour nivellement... du
2 compte de nivellement. Il s'agit, évidemment, selon
3 le Distributeur, d'une proposition qui est très
4 avantageuse, qui permet de récupérer la totalité
5 des soldes qui sont liés aux hivers
6 exceptionnellement froids, donc on agit là, on
7 permet une meilleure équité intergénérationnelle
8 et, évidemment, on permet une réduction des frais
9 de financement.

10 Il y a eu certaines demandes à l'effet
11 qu'il faudrait peut-être traiter ces deux comptes
12 là comme un seul. Le Distributeur tient à réitérer
13 qu'ils sont effectivement complémentaires mais ils
14 sont bien distincts. Ils ne captent pas les mêmes
15 choses et il est important de demeurer avec ce
16 traitement distinct des deux comptes.

17 Pour terminer, la proposition du
18 Distributeur, comparée à certaines autres, favorise
19 également une certaine stabilité tarifaire, selon
20 la vision qu'on en a aujourd'hui, évidemment.

21 Ce qui m'amène... et, encore là, il y a un
22 effet miroir avec les éléments de contexte à la
23 section 4 sur la poursuite des efforts
24 d'amélioration d'efficience. C'est la section
25 dont... ou la thématique dont on ne parle pas assez

1 souvent, pour des bonnes et des moins bonnes
2 raisons. J'en parle à chaque fois dans mon plan. Il
3 ne faut quand même pas oublier qu'on joue, ici,
4 avec les chiffres mais, derrière tous les chiffres,
5 il y a l'exécution. Il y a l'exécution, ce qu'on
6 réalise ici c'est l'efficience ou c'est les
7 résultats de toute cette exécution.

8 Ce qu'on constate au fil des ans, c'est
9 qu'il y a eu, chez le Distributeur, et je me
10 répète, un travail colossal de modernisation tant
11 des processus... en fait, modernisation de
12 l'organisation des processus. Le meilleur exemple
13 étant LAD mais LAD n'en est pas le seul exemple.

14 Et, moi, je suis, évidemment... je ne
15 ferais pas bien mon rôle si je n'étais pas un grand
16 fan du Distributeur mais je suis toujours étonné,
17 lorsque je suis en préparation de dossier et que je
18 côtoie tous les gestionnaires et qu'on fait, dans
19 le fond, une revue, de l'importance de ce qui a été
20 fait et de la complexité de ce qui a été fait.

21 (9 h 18)

22 Ce qu'il faut comprendre et ce qu'on ne
23 doit jamais oublier, Hydro-Québec dessert tous les
24 Québécois, dessert tout le territoire. On oeuvre
25 dans un environnement très syndiqué, donc lorsqu'on

1 parle de ce type de changement-là c'est très
2 important, c'est... et le travail qui a été
3 accompli a été vraiment un travail colossal,
4 vraiment un travail que plusieurs personnes
5 n'auraient pas parié sur la réalisation de tout ça.
6 Évidemment, je pense que LAD est le meilleur
7 exemple en termes de rapidité d'exécution. Et c'est
8 important de revenir à ces éléments-là puisqu'il
9 faut les incarner, ces chiffres-là, il faut les
10 incarner dans des réalités.

11 Évidemment, on va voir le nouveau compteur
12 chez soi, mais on ne verra pas toute la complexité
13 qu'il y a dans la modernisation des processus pour
14 arriver à de tels résultats. Évidemment, quand on
15 dit « amélioration » vous verrez à la page 3, là,
16 je vous... je vous recite dans le fond tous ces
17 éléments-là. Évidemment, on parle du centre de
18 gestion des activités de distribution, qui permet
19 l'amélioration de toute la planification et
20 l'utilisation des ressources.

21 Ce n'est pas aujourd'hui que vous allez
22 voir des articles dans le Journal de Montréal avec
23 des véhicules d'Hydro-Québec qui seraient restés
24 trop longtemps chez Tim Hortons. Aujourd'hui, il y
25 a des processus qui font en sorte que toute la...

1 toute la mise en place et tout l'ordonnancement des
2 travaux fait en sorte que les équipes doivent se
3 rapporter lorsque les travaux vont plus rapidement.
4 Il y a une modification qui se fait en temps réel,
5 donc il y a évidemment beaucoup de réalité derrière
6 ces termes-là.

7 Évidemment, la plate-forme intégrée de
8 données d'exploitation du réseau dont j'évoque...
9 que je vous évoquais brièvement. Il y a des
10 modifications en ce qui concerne le service à la
11 clientèle, ça on le réalise un peu plus puisque
12 nous sommes tous clients. On aura parlé de la
13 bonification de l'offre en libre-service. La
14 modification ou l'élargissement des heures
15 d'ouverture, de manière à s'adapter. Et encore là,
16 lorsqu'on parle d'heures d'ouverture, relativement
17 simple lorsqu'on en parle, mais lorsqu'on doit
18 faire coïncider ça avec les conventions
19 collectives, c'est une autre paire de manches.

20 Et il ne faut pas oublier toutes ces
21 réalités-là, toutes ces complexités-là qui,
22 parfois, peuvent ralentir certains processus, mais
23 qu'ici ont été réalisées dans une période de temps
24 assez simple.

25 La simplification des conditions de

1 service. Là, je n'en parlerai pas trop parce
2 qu'évidemment on simplifie certaines choses
3 auxquelles j'ai contribué, que je ne trouvais pas
4 si complexes, là, mais... parole d'avocat ici.

5 Évidemment, du point de vue des clients,
6 tous ces efforts, bien on ne les voit pas
7 nécessairement directement, mais concourent à moins
8 de pannes, des rétablissements qui sont plus
9 rapides, des délais de raccordement qui seraient
10 plus courts ou plus réalistes ou réalisés selon
11 les... les délais exprimés. Évidemment, un meilleur
12 accès aux services et plus d'autonomie dans la
13 gestion des comptes.

14 Ce qui a amené à la page 4, à l'indicateur
15 qualité de service et j'y reviendrai. Évidemment,
16 on n'a pas nécessairement... il y a, malgré toute
17 l'importance de ces travaux qui constituent une
18 perturbation dans l'organisation, il y a eu un
19 maintien des indicateurs de qualité de service.

20 Et si on constate, à partir de deux mille
21 quinze (2015), une certaine stagnation, j'allais
22 dire dégradation, mais le mot est un peu trop fort,
23 bien il y a évidemment des éléments qui
24 l'expliquent, ne serait-ce que ce que je viens de
25 vous dire. Lorsqu'on change des processus,

1 lorsqu'on change des façons de faire, on bouscule.
2 Et je pense que LAD, encore une fois, est un bel
3 exemple, puisqu'il permet de l'illustrer. C'est un
4 processus qui était en fait un projet
5 d'investissement majeur pour le Distributeur, qui
6 concernait tout le monde, qui a soulevé des vagues
7 à tort ou à raison. Mais évidemment, ce n'est pas
8 parce que la mesure n'est pas bonne. En fait, je
9 vais reformuler. Même si la mesure est bonne et à
10 la faveur de l'ensemble de la clientèle, ce n'est
11 pas nécessairement la mesure qui va donner des
12 gains aux indices de service à la clientèle
13 nécessairement dès les premières années
14 d'implantation.

15 (9 h 23)

16 On vous a présenté certains nouveaux
17 indicateurs. Et là je vais passer brièvement. Mais
18 simplement pour réitérer, et j'ai cité une partie
19 du témoignage de madame Labrecque ici sur la
20 préférence du Distributeur pour l'indicateur sur
21 les transactions web et la raison pour laquelle le
22 Distributeur préfère cet indicateur comme étant
23 plus... témoignant de manière plus précise de la
24 réalité.

25 Ce qui m'amène à la page 5. Je pense que si

1 je fais une analogie avec mes commentaires
2 introductifs, je devrais... j'ai une bonne erre
3 d'aller, les vents sont bons, et on devrait peut-
4 être terminer un petit peu moins... à l'intérieur
5 des délais que je vous ai annoncés pour la
6 plaidoirie.

7 Efforts d'efficience, évidemment. J'ai
8 parlé de modernisation, de transformation de
9 l'entreprise. Tout cela se manifeste. Et là,
10 l'évidence, elle est là, trois cent quatre-vingt-
11 dix-huit millions (398 M\$) de gains cumulativement.
12 Vingt-trois pour cent (23 %) de réduction des
13 effectifs. Évidemment, c'est une mesure qui parle
14 parce qu'on peut... Elle s'incarne très facilement.
15 Mais la contrepartie de ça, c'est qu'il y a vingt-
16 trois pour cent (23 %) moins d'effectifs aussi. Et
17 il ne faudrait pas se laisser tenter par des
18 coupures aveugles ou des demandes supplémentaires
19 puisqu'on voit des retraites pointer à l'horizon.

20 Et évidemment je fais référence ici à la
21 preuve de la FCEI à l'effet que plus d'efficience
22 pourrait être réalisée compte tenu des départs à la
23 retraite qui s'annoncent encore chez Hydro-Québec.
24 Il y a déjà beaucoup d'efforts qui ont été faits.
25 Et il n'y a pas lieu d'y aller avec une règle du

1 pouce pour continuer à exiger via des coupures du
2 coût de service, des réductions d'effectifs
3 puisque, évidemment, on sait que, souvent, ça se
4 réalise de cette façon ou ça s'incarne en partie de
5 cette façon.

6 Et je poursuis toujours sur la page 5 avec
7 ce que j'ai déjà abordé en introduction sur le fait
8 que, en deux mille seize (2016), il n'est pas
9 opportun d'incorporer à nouveau, ajouter le gain
10 d'efficience de un point cinq (1,5 %) de la formule
11 paramétrique, notamment à la lumière de ses gains
12 qui, en moyenne, depuis deux mille huit (2008) sont
13 de trois virgule trois pour cent (3,3 %). Et plus
14 près de nous depuis deux mille quatorze (2014) sont
15 de quatre virgule neuf pour cent (4,9 %).

16 Et aussi à la lumière du fait que, à
17 l'occasion du dernier dossier tarifaire, il y a eu
18 évidemment le quatre virgule neuf pour cent (4,9 %)
19 de gains d'efficience réalisés, mais il y a eu des
20 coupures de service où la preuve vous a exprimé
21 cette semaine qu'il n'y avait pas eu de
22 permanentisation de l'ensemble de ce quarante
23 millions (40 M\$). Donc, il y avait encore des
24 efforts à faire pour le Distributeur pour réaliser
25 de manière structurelle ou pérenniser ces coupures.

1 Ce qui fait en sorte que si on ajoute en plus des
2 gains d'efficience de un virgule cinq pour cent
3 (1,5 %), l'objectif devient inatteignable et ne
4 reflète pas la réalité du coût de service qui vous
5 est présentée.

6 Sans oublier que la formule paramétrique,
7 profitons-en puisque nous ne sommes toujours pas en
8 MRI, ce n'est pas une religion, ce n'est pas une
9 obligation, ce n'est pas une méthode de fixation du
10 tarif. La formule paramétrique, c'est un outil qui
11 vous permet, dans votre exercice de fixation des
12 tarifs, d'évaluer. Et je n'ai pas de citation
13 puisqu'il y a la formule magique qui se retrouve
14 dans pas mal toutes vos décisions tarifaires où
15 vous exprimez cette idée-là du fait que, oui, il y
16 a la formule paramétrique, mais, non, ça ne nous
17 empêchera pas de faire une évaluation poste par
18 poste.

19 Et ce que je vous soumetts, c'est que
20 lorsqu'on fait une évaluation du coût de service du
21 Distributeur cette année, bien, c'est la réalité de
22 la preuve et qui doit prédominer sur une
23 application de la formule, notamment pour l'ajout
24 de gains d'efficience.

25 (9 h 28)

1 Ce qui m'amène aux indicateurs d'efficience
2 qui ne font que témoigner, dans le fond, que ce
3 qu'on vous dit, les chiffres qu'on vous inscrit sur
4 la preuve s'incarnent et sont confirmés par les
5 indicateurs d'efficience.

6 Alors, si on avait à synthétiser ça de
7 manière plus grossière, vous avez, d'une part, la
8 modernisation de l'entreprise qui a entraîné des
9 gains d'efficience substantiels, lesquels sont non
10 seulement confirmés par l'évolution du coût de
11 service du Distributeur, mais notamment des charges
12 d'exploitation du Distributeur, mais qui sont
13 également confirmés par les indicateurs
14 d'efficience qui consistent quand même à... qui
15 constituent, en fait, l'outil qu'on s'est doté ici
16 pour évaluer ces choses-là. Et pour terminer, tout
17 ça, dans un contexte aussi où le Distributeur a
18 réussi à maintenir ces indices de qualité de
19 service.

20 J'en suis maintenant à 4.4, à la section
21 sur les investissements. Si le message est assez
22 simple, effectivement on a constaté que les
23 investissements réels depuis quelques années
24 étaient systématiquement inférieurs aux
25 investissements autorisés.

1 Évidemment, pour cette année, ce qu'il y a
2 lieu de souligner, dans le fond, c'est qu'en deux
3 mille quinze (2015) il y a eu une espèce de
4 « rebasing » de l'enveloppe d'investissements,
5 notamment via toute la question de la surévaluation
6 des heures capitalisables induites par l'absence de
7 la prise en compte de la formule paramétrique de la
8 réduction des heures disponibles à la réalisation
9 des travaux en investissement depuis deux mille
10 douze (2012).

11 Là je lisais directement mon texte pour
12 être sûr de ne pas faire d'erreurs là-dessus. Mais,
13 évidemment cela a été ajusté et cela se reflète
14 dans l'enveloppe d'investissements qui est
15 présentée par le Distributeur pour l'année
16 tarifaire deux mille seize (2016). Et ça, c'est
17 important de le retenir puisque de la même manière
18 que... c'est une modification fondamentale qui doit
19 se refléter dans la façon de traiter ou d'aborder
20 la question des investissements d'un point de vue
21 réglementaire et je ne crois pas qu'on doive les
22 réduire, compte tenu que cette année ils devraient
23 normalement mieux refléter la réalité
24 opérationnelle en matière d'investissements pour le
25 Distributeur.

1 Et là je suis au dernier point de la page
2 7. On ne peut pas non plus terminer une section sur
3 les investissements sans rappeler que, évidemment,
4 en plus, les impacts de la base de tarification, en
5 fait, les impacts de la base sur - je reformule -
6 l'impact sur la base de tarification et ultimement
7 sur les revenus requis en matière d'investissement,
8 évidemment, est quand même très faible et à cet
9 effet-là, dans toute l'analyse des enveloppes
10 d'investissements, il ne faut pas oublier ça non
11 plus « trop fort casse pas » dans la mesure où les
12 impacts sont très marginaux.

13 Ce qui nous amène à la section 5 :
14 Prévision de la demande, approvisionnement en
15 électricité et efficacité énergétique.

16 Donc, « Prévision de la demande », bien,
17 écoutez, évidemment c'est un sujet de plan. On y
18 revient parce qu'il s'agit de l'intrant le plus
19 important, mais d'un point de vue méthodologique,
20 c'est un sujet de plan. Et ce qu'il y a
21 probablement d'important à souligner, c'est qu'il y
22 a quand même, à l'occasion du dernier plan, un plan
23 d'évaluation de la performance prévisionnelle qui a
24 été présenté. Et à cet égard-là, on rappelait qu'il
25 était important de disposer d'un historique qui

1 était suffisamment long pour juger de la
2 performance, ce qu'on n'a pas encore atteint
3 aujourd'hui. Par contre, ce qu'on retrouve au
4 dossier, c'est quand même des informations. Et je
5 fais référence à la demande de renseignements
6 numéro 5, HQD-16, Document 1.4, aux réponses 5.3 et
7 5.4 qui démontrent que les nouveaux modèles
8 performent très bien.

9 (9 h 34)

10 Approvisionnement. Le sujet qui a retenu
11 l'attention, évidemment c'est les achats de court
12 terme. De quoi il s'agit, lorsqu'on parle des
13 achats de court terme? Évidemment, on parle
14 d'ajustements. D'ajustements fins qui corrigent
15 essentiellement des déséquilibres de l'offre et de
16 la demande. On est souvent très proche, on est en
17 temps réel ou presque parce qu'on vise à répondre
18 aux aléas tant prévisionnels que climatiques et, à
19 certains défauts, que ce soit des contraintes de
20 transport ou même des contraintes de production.

21 C'est un domaine qui est normé. Évidemment,
22 ce n'est pas tout le monde qui le sait, ce n'est
23 pas tout le monde qui le suit de manière... de
24 manière précise ou fine. Mais ce qu'il est
25 important de retenir lorsqu'on fait l'évaluation

1 des transactions de court terme du Distributeur
2 dans un contexte de dossier tarifaire, c'est que,
3 premièrement, les stratégies du Distributeur, qui
4 ont été évoquées par monsieur Zayat et monsieur
5 Lagrange, sont présentées et sont approuvées dans
6 les dossiers du plan d'approvisionnement.

7 En matière de dispense, les conditions
8 d'exercice de la dispense découlent de décisions.
9 Les suivis en matière de transactions de court
10 terme sont également établis par des décisions. Le
11 format des suivis est déterminé par des décisions.
12 Je vous réfère plus particulièrement aux décisions
13 D-2004-245 et D-2007-044. Et, évidemment, il s'agit
14 de suivis administratifs.

15 Donc, on a des opérations qui s'exercent
16 dans un contexte de stratégies approuvées. On a des
17 opérations qui, par ailleurs, sont, à chaque année
18 suivante... font l'objet d'un suivi, donc sont
19 déposées à la Régie. Donc, tout l'historique des
20 transactions du Distributeur, il y a un exercice
21 qui est, en fait, très transparent, il n'y a pas
22 de... le Distributeur n'agit pas, ici, en vase
23 clos, agit selon un contexte normé, selon des
24 stratégies approuvées. Et fait un rendre compte
25 systématique, et là, lorsqu'on dit

1 « systématique », c'est seulement systématique mais
2 c'est de manière précise. Vous aurez constaté, il y
3 a un suivi sommaire, il y a un suivi détaillé et il
4 y a un suivi par contreparties. Évidemment, ce
5 n'est pas tout le monde qui connaît le suivi par
6 contreparties parce que celui-là demeure,
7 habituellement, selon les règles, confidentiel. Et
8 il demeure confidentiel pour des bonnes raisons,
9 parce que le suivi par contreparties, lequel est
10 par ailleurs accessible à la Régie pour le suivi
11 des activités du Distributeur, comporte un ensemble
12 de renseignements qui concernent des tiers. Donc,
13 des gens qui ont été sollicités, qui ont offert des
14 offres ou qui n'ont pas offert d'offre. Donc,
15 raison tout à fait légitime, il concerne des tiers
16 et il porte sur des transactions qui ont été
17 refusées et les raisons qui sous-tendent ça. Donc,
18 il pourrait révéler aussi des stratégies. Je
19 voulais y revenir parce qu'on peut, dans la mesure
20 où tout le monde n'est pas au même niveau en ce qui
21 concerne les suivis en matière d'approvisionnement,
22 ça peut laisser l'impression qu'il y a un manque de
23 transparence ici alors que c'est tout le contraire.
24 Les approvisionnements de court terme sont très
25 transparents dans la mesure où ils sont suivis à

1 chaque année et qu'il y a des suivis qui sont
2 rendus publics, qui permet d'y regarder.

3 Comment ça fonctionne? Et je vous ai cité
4 un extrait de la décision D-2004-245 ici. Qui,
5 essentiellement, explique le processus. Donc,
6 lorsqu'on est en dispense, on vise, évidemment, à
7 boucler les besoins énergétiques à relativement
8 court terme, il s'agit de transactions qui sont
9 bilatérales. On parle de dispense parce qu'on ne
10 procède par appels d'offres. Mais bien qu'on ne
11 possède pas... qu'on ne procède pas par appels
12 d'offres, le Distributeur s'assure d'appeler des
13 contreparties, d'aller chercher des prix.
14 Évidemment, ces contreparties-là, ce sont des gens
15 qui ont signé des transactions de... des
16 conventions de transactions, que j'ai identifiées
17 et que tous les gens du milieu connaissent sous
18 « Transactions EEI ». En fait, il s'agit
19 essentiellement d'un contrat type auquel tout le
20 monde adhère et qui permet de faire des
21 transactions sur simple signature de fax, ou même
22 téléphonique, mais là je vous dis ça sous toute
23 réserve.

24 (9 h 39)

25 Évidemment ce qui est apparu c'est qu'on a

1 ici dans l'extrait que je vous ai mis à la page 8,
2 dans le fond la procédure prescrite, ce que la
3 preuve nous a révélé un petit peu plus c'est
4 qu'évidemment lorsqu'on examine... lorsqu'on
5 examine de manière détaillée le suivi, on pourrait
6 se questionner parce que HQP s'y retrouve souvent.
7 On pourrait se questionner parce que lors d'une
8 transaction qu'on voit, on a l'impression qu'il n'y
9 a pas d'autre contre-partie qui a été appelée.

10 Or, ce que le témoignage de monsieur Zayat
11 et de monsieur Lagrange nous a enseigné c'est que,
12 non, ce n'est pas le cas. Et puisque lorsqu'il n'y
13 a pas d'autres parties, c'est probablement parce
14 que ces parties-là sont déjà engagées et lorsqu'on
15 fait l'historique des transactions on peut voir.
16 C'est parce qu'on connaît les parties et qu'on sait
17 que certains services ne seront pas rendus, qu'on
18 connaît les stratégies.

19 Donc, ce qui est important de retenir c'est
20 lorsqu'il y aurait absence, par exemple, sur une
21 transaction de d'autres contre-parties, ce n'est
22 pas parce qu'elles n'ont pas été sollicitées, c'est
23 probablement parce que leur puissance ou leur
24 énergie est déjà engagée et qu'ils ne peuvent se
25 commettre à l'occasion de ces transactions

1 précises-là ou qu'ils n'ont pas le service qui
2 permettrait de répondre aux besoins du
3 Distributeur.

4 Mais plus important encore, lorsqu'on se
5 retrouve dans une telle situation où on doit
6 transiger avec une seule partie, bien on s'assure
7 de payer en bas du prix de marché. Lorsqu'on parle
8 du prix de marché, évidemment c'est le prix de
9 marché du Distributeur, selon les indices et les
10 corrections à ces indices-là qui s'appliquent selon
11 le moment où a lieu cette transaction-là. Et les
12 contraintes qui s'appliquent.

13 Ce qui m'amène à certains... et je crois
14 que... j'allais dire certains intervenants, mais je
15 crois qu'il s'agit uniquement du RNCREQ, qui a fait
16 des commentaires sur une absence d'optimisation des
17 stratégies. Évidemment, on n'embarque pas dans la
18 question du plan, mais on a fait particulièrement
19 référence à l'utilisation de l'entente globale.
20 Donc il y aurait, pour les années relatives aux
21 comptes de « pass-on » dont on dispose cette année,
22 donc deux mille quatorze (2014) et deux mille
23 quinze (2015), il aurait pu y avoir des efforts
24 d'optimisation supplémentaire. Or, c'est impossible
25 lorsqu'on connaît bien la nature de l'entente

1 globale cadre.

2 L'entente globale, évidemment, ne permet
3 pas de faire des arbitrages. Pourquoi elle ne
4 permet pas de faire des arbitrages? Bien tout
5 simplement parce que l'entente globale n'est pas un
6 moyen d'approvisionnement. Et cela se dégage très
7 clairement lorsqu'on... lorsqu'on étudie l'entente
8 elle-même et lorsqu'on étudie les décisions qui la
9 concernent. Je vous sou mets une partie de la preuve
10 qui a été présentée dans le dossier 3861, qui est
11 la dernière approbation de l'entente... en fait la
12 dernière entente globale qui a été approuvée. Et je
13 vous amène directement au deuxième paragraphe, où
14 on disait :

15 La variabilité de la demande ainsi que
16 les contraintes et les délais quant à
17 l'utilisation des moyens
18 d'approvisionnement postpatrimoniaux à
19 la disposition du Distributeur rendent
20 impossible un appariement parfait de
21 l'utilisation de l'électricité
22 patrimoniale avec les besoins. Des
23 dépassements peuvent alors survenir,
24 lesquels sont principalement constatés
25 à la fin de l'année, lors de la

1 conciliation annuelle entre les
2 données du Distributeur et celles du
3 Producteur. L'entente globale vise
4 donc à établir les conditions de
5 livraison applicables aux
6 dépassements, afin de répondre en
7 temps réel aux besoins non prévus.

8 On voit clairement, là, que l'entente globale c'est
9 une espèce d'assurance qui fait en sorte qu'on
10 sait, par... on sait que nécessairement il arrivera
11 au courant de l'année des dépassements qui sont
12 inadvertants, ponctuels, qu'on n'avait pas prévus.
13 Et l'entente globale c'est une police d'assurance
14 qui nous permet d'être couverts et nous permet
15 surtout de savoir quel prix on va payer lorsque,
16 par hasard, une fois qu'on aura fait notre
17 planification, on dépassera quand même les services
18 obtenus.

19 (9 h 45)

20 Je vous cite la décision D-2012-144 sur
21 l'intégration éolienne qui a... et je suis à la fin
22 de la page 9. Je vous cite cette décision-là parce
23 que c'est une décision où a été discuté l'ensemble
24 du portefeuille et des... j'allais dire
25 portefeuille, et des moyens et des outils à la

1 disposition du Distributeur, leur nomenclature et
2 l'extrait s'intègre bien, parce qu'évidemment,
3 lorsqu'on parlait d'intégration éolienne, on parle
4 de service complémentaire et les questions qui se
5 posent c'est : est-ce que l'intégration éolienne ne
6 pourra pas non plus s'effectuer via d'autres outils
7 dont dispose le Distributeur, ce qui fait en sorte
8 que la Régie n'a pas eu le choix de faire une
9 analyse exhaustive des outils pour se poser la
10 question d'où ils s'inséraient et quels services
11 ils pouvaient rendre pour l'intégration éolienne.

12 Et je vous amène ici au paragraphe 96, où
13 la Régie discutait précisément de l'entente cadre
14 en précisant qu'il s'agissait d'un moyen de dernier
15 recours visant les dépassements involontaires du
16 profil patrimonial, lesquels sont constatés a
17 posteriori. La Régie cite ensuite... bien en fait,
18 se cite à la décision D-2005-203 où il était
19 précisé :

20 ... il ressort des dispositions de
21 l'entente cadre et des extraits
22 précités que cette entente n'a pas été
23 envisagée comme un moyen
24 d'approvisionnement sur lequel le
25 Distributeur peut compter dans sa

1 planification des moyens requis pour
2 satisfaire la demande prévue.

3 Or, son utilisation n'est tout simplement
4 pas planifiée et ne peut pas être utilisée pour des
5 fins de plani... pour des fins d'optimisation dans
6 la mesure où l'entente cadre vise à couvrir des
7 éléments non planifiés, non prévus, inadvertants.

8 Et tout argument qui viserait à laisser
9 entendre qu'il n'y a pas eu optimisation parce
10 qu'il y aurait eu une sous-utilisation de l'entente
11 cadre est, de ce fait, inapplicable dans la mesure
12 où le Distributeur n'optimise pas l'utilisation de
13 l'entente cadre, ce que le Distributeur fait, c'est
14 qu'il s'agit d'un outil qui permet de couvrir. Et
15 ça, ça se fait après qu'il ait terminé sa
16 planification.

17 Donc, lorsqu'on transige à court terme et
18 qu'on ferme... j'allais dire fermer le bilan, mais
19 l'expression est peut-être un peu trompeuse,
20 lorsqu'on prend les dernières mesures de
21 planification afin de s'assurer de rencontrer
22 l'équilibre offre-demande, le Distributeur doit, à
23 la rigueur et à la lumière du cadre qui s'applique
24 à l'entente, du cadre réglementaire qui s'applique
25 à l'entente globale cadre, en faire abstraction. Sa

1 première priorité, c'est de boucler l'offre-demande
2 et ensuite, l'entente cadre agira lors de
3 dépassements qui sont inadvertants, qui ne peuvent
4 qu'être constatés qu'a posteriori. Involontaires,
5 inadvertants, et constatés a posteriori.

6 Ce qui m'amène aux achats du quatre (4) et
7 cinq (5) qui ont fait l'objet également de beaucoup
8 de questions pour des bonnes raisons. Qu'est-ce qui
9 s'est passé le quatre (4) et cinq (5) décembre,
10 évidemment, ce qui a été révélé au fur et à mesure
11 du dossier, il y a eu un incident de transport. Un
12 incident qui a été causé par un acte de vandalisme
13 pour lequel il y a eu une poursuite du directeur...
14 du procureur général.

15 Et cet événement-là a entraîné le
16 déclenchement d'un mécanisme de protection pour une
17 ligne de transport en provenance de la Baie James.
18 Il y a eu une indisponibilité de l'ordre de sept
19 mille mégawatts (7 000 MW). Il y a deux cent mille
20 clients qui ont été délestés. Ce que la preuve a
21 révélé de manière plus détaillée, et au-delà du
22 simple événement factuel, ce que la preuve a
23 révélé, c'est comment ça fonctionne. Qu'est-ce qui
24 se passe dans la vraie vie quand il y a un
25 événement comme celui-là qui se produit. Et Dieu

1 merci, on ne fait pas de la preuve là-dessus à
2 chaque année parce qu'on serait en mauvaise
3 posture, dirons-nous.

4 (9 h 50)

5 Alors, lorsqu'un tel événement survient,
6 dans les premières minutes, on se rend compte de
7 rien lorsqu'on est chez Hydro-Québec. D'ailleurs,
8 la preuve, c'est que le quatre (4) décembre, nous
9 étions à la Régie et monsieur Zayat était à la
10 Régie, puis on l'a appris sur l'heure du dîner.

11 Donc, c'est le Transporteur qui met en
12 place tous les moyens pour répondre à cette
13 contrainte de transport là. On parle arrêt des
14 exportations, appel d'énergie d'urgence des réseaux
15 voisins, abaissement de tension, appel au public.
16 Évidemment, tout ça pour minimiser le délestage,
17 parce que... Et, là, on se rend compte qu'on parle
18 de minimiser le délestage, mais il y a quand même
19 deux cent mille (200 000) clients qui ont été
20 délestés.

21 Dans un deuxième temps, bien, c'est à ce
22 moment-là que le Distributeur entre en jeu où, là,
23 il fait des transactions commerciales. Nous, on est
24 dans un continuum évidemment. Il prend un peu le
25 relais, si on veut, du Transporteur qui est en

1 temps réel, mais évidemment il prend le relais dans
2 le contexte où tout cela été fait.

3 Et lorsqu'il a pris le relais, évidemment,
4 c'était le relais des moyens déjà mis en place par
5 le Transporteur. Puis on parle ici évidemment des
6 exportations d'énergie ferme du Producteur qui ont
7 été redirigées, évidemment pour avoir accès aux
8 interconnexions dans la zone de contrôle du
9 Transporteur. Donc, on parle ici du rachat des
10 positions d'exportations du Transporteur.

11 Tout ça pourquoi? Pour assurer la fiabilité
12 du réseau d'Hydro-Québec et éviter de procéder à
13 d'autres délestages. Et, là, ce qui est
14 intéressant, c'est que cette réalité-là, cet
15 exercice-là, bien, il est déjà incarné dans le
16 cadre réglementaire. Et c'est pour ça que je vous
17 cite 41.2 du contrat de transport, en fait des
18 Tarifs et conditions du Transporteur qui indique
19 que :

20 Pendant toute période où le
21 Transporteur détermine qu'il existe
22 une contrainte de transport sur le
23 réseau, et que cette contrainte peut
24 compromettre la fiabilité du réseau du
25 Transporteur, le Transporteur prendra

1 toutes les mesures, conformes aux
2 pratiques usuelles des services
3 publics, raisonnablement nécessaires
4 au maintien de la fiabilité de son
5 réseau. Si le Transporteur juge que la
6 fiabilité du réseau de transport peut
7 être maintenue par une nouvelle
8 répartition des ressources, le
9 Transporteur entreprendra des
10 procédures conformément à la
11 convention d'exploitation du réseau
12 afin d'effectuer une nouvelle
13 répartition de toutes les ressources
14 en fonction du moindre coût sans égard
15 à la propriété de ces ressources.

16 Et je vous laisserai lire le reste. Mais on voit
17 ici que ce qui s'est passé le quatre (4), donc à T,
18 lorsque l'événement a été réalisé, bien,
19 évidemment, c'est exactement ce qui est déjà prévu
20 à 41.2.

21 Si on parle de T plus trois, donc mettons
22 trois heures plus tard, et là je vous dis ça à
23 titre d'exemple, je n'ai aucune idée à quelle heure
24 exactement le Distributeur a pris la relève, bien,
25 il y a les transactions dont on a discuté qui

1 apparaissent du suivi détaillé par contrepartie. Et
2 je crois que l'une de celles-ci était identifiée
3 comme la T0103389 qui, essentiellement, reflète
4 l'ensemble des coûts qui découlent des actions du
5 Transporteur.

6 Coûts qui ont été partagés selon la règle
7 usuelle de l'utilisation du service de transport à
8 quatre-vingt-huit (88 %) et douze pour cent (12 %).
9 Puis d'ailleurs, je vais faire un saut. Coûts qui
10 sont par ailleurs prévus également aux Tarifs et
11 conditions de transport d'électricité à 41.3. Puis
12 je vous le cite à 12 mais... Donc, on voit que le
13 cadre réglementaire est tout à fait cohérent avec
14 la façon dont a été traité cet événement-là. Et
15 c'est tout à fait logique, ça va de soi.

16 Ce qui est important de savoir, c'est qu'en
17 tout temps pertinent, le Producteur mettait à la
18 disposition du Distributeur la quantité d'énergie
19 patrimoniale requise par le Distributeur pour
20 desservir la charge locale. Malheureusement, en
21 raison d'une contrainte de transport, une partie,
22 probablement importante de l'électricité
23 patrimoniale, programmée mise à la disposition du
24 Distributeur par le Producteur n'était pas
25 acheminable. Toute thèse selon laquelle le

1 Producteur serait responsable du transport de
2 l'électricité patrimoniale ne repose absolument sur
3 aucun fondement juridique. Je n'ai pas vu un
4 argument qui permettait de soutenir cette thèse-là.
5 (9 h 55)

6 Le réseau de transport est au service de la
7 charge locale lorsqu'on parle de la livraison du
8 patrimonial. On ne parle pas du point à point. En
9 fait que le réseau de transport est au service de
10 la charge locale et il est au service des clients
11 de point à point, ce qui reflète d'ailleurs la
12 répartition quatre-vingt-huit (88), douze (12).

13 Or, lorsque le Producteur livre le
14 patrimonial, il utilise le service de transport
15 pour l'alimentation de la charge locale du
16 Distributeur. C'est une réalité qui est évidente
17 puisque si le producteur était également
18 responsable du transport, on s'entend que les coûts
19 seraient autre chose. C'est qui qui paie la facture
20 de transport? C'est le Distributeur. Donc, c'est le
21 service de transport du Distributeur, quatre-vingt-
22 huit pour cent (88 %) de la facture. Il n'y a pas
23 de... tu sais, si on faisait droit 101 là-dessus,
24 il n'y a pas de matière. C'est comme dans nos
25 premiers cours d'obligation, hein, si vous achetez

1 un bien chez quelqu'un, puis vous faites la
2 transaction il y a transfert de propriété puis, le
3 lendemain, le bien brûle parce que vous l'aviez
4 laissé au même endroit où vous alliez le cueillir,
5 bien il est à vous puis c'est vous qui perdez le
6 bénéfice du bien.

7 Bien, c'est la même chose. Lorsque
8 l'électricité se retrouve sur les réseaux de
9 transport, sur mes réservations... en fait, sur mon
10 service de transport de charge locale, bien le
11 producteur a livré son service, a fait sa
12 prestation de service et, malheureusement, c'était
13 le transport sous la responsabilité du
14 Distributeur. Et ça, c'est d'ailleurs une autre...
15 Premièrement, c'est une réalité qui découle
16 logiquement du cadre réglementaire, du fait que la
17 charge locale, elle est utilisée pour le service du
18 patrimonial et pour les fins de livraison
19 d'électricité à la clientèle du Distributeur, elle
20 découle du fait que le Distributeur paie pour ce
21 service-là, donc il s'agit de son service de
22 transport rendu par le Transporteur, mais c'est
23 aussi incarné dans d'autres éléments.

24 (9 h 59)

25 Monsieur Zayat vous avait mentionné, et

1 certains intervenants ont tenté d'y répondre par la
2 suite, l'entente sur les services complémentaires
3 qui évoquaient cette réalité-là, mais ce n'était
4 peut-être pas le meilleur exemple. Moi, je vais
5 vous en donner un bien meilleur, c'est l'entente
6 cadre, dont on vient juste de parler. L'entente
7 cadre qui, aux articles 10.1 et 10.2, et je l'ai
8 évoqué dans l'interrogatoire de monsieur Raphals
9 d'ailleurs, constatait cette réalité-là à l'effet
10 que, et je cite :

11 10.1 Le Distributeur doit déployer
12 ses meilleurs efforts afin que les
13 moyens d'approvisionnement soient en
14 quantités suffisantes pour
15 approvisionner la consommation de sa
16 clientèle.

17 10.2 Le Distributeur est responsable
18 d'obtenir du Transporteur le service
19 de transport requis pour acheminer le
20 volume d'électricité fourni par le
21 Producteur au Distributeur à partir
22 des points de livraison.

23 Mais ce qui est intéressant dans tout ça, c'est que
24 le partage des coûts est également prévu, et je
25 l'ai évoqué tout à l'heure, mais il n'est pas

1 établi de telle sorte que le Distributeur assume
2 cent pour cent des coûts, c'est le partage quatre-
3 vingt-huit/douze (88/12). Et si j'avais à parier,
4 il n'y a personne ici qui a vraiment fait d'argent.
5 Il y a surtout une entreprise qui a rendu tous les
6 services nécessaires pour s'assurer de la fiabilité
7 du réseau.

8 Et toute cette trame factuelle, ce qu'on
9 réalise aussi, cadre parfaitement avec l'ensemble
10 des outils réglementaires ou du cadre
11 réglementaire. Donc, le cadre réglementaire est
12 vraiment cohérent. Ou en fait, la trame factuelle
13 qui vous est présentée est vraiment cohérente avec
14 le cadre réglementaire applicable.

15 Efficacité énergétique. La transition est
16 un peu, un peu raide, hein. Mais je n'ai pas grand-
17 chose à dire en efficacité énergétique. Si je
18 paraphrasais un de mes vieux collègues qui ne
19 pratiquent plus « ça va bien puis ça va ben
20 aller ». Bien, au-delà des lapalissades sur les
21 budgets deux mille seize (2016) puis les économies,
22 économies qui seront réalisées, évidemment, on
23 constate qu'il y a une vitesse de croisière qui est
24 atteinte. On constate aussi que l'intérêt de plus
25 en plus grandissant porte sur les moyens de gestion

1 en puissance.

2 Et à ce sujet-là, évidemment, c'est le
3 programme des chauffe-eau, le programme des
4 chauffe-eau interruptibles qui a soulevé beaucoup
5 de questions. On comprendra que tout le monde est
6 un petit peu déçu qu'il a un retard là-dedans, mais
7 on comprendra que les raisons qui motivent le
8 retard sont importantes puisque, souvent, ce sont
9 des raisons qui ont une incidence sur l'indice de
10 satisfaction de la clientèle.

11 Évidemment, et je m'explique, évidemment de
12 que monsieur Richard vous a dit, c'était
13 l'importance de s'entendre avec toutes les parties
14 prenantes dans ce dossier-là. Et il citait
15 l'exemple du propane avec LAD où le Distributeur
16 avait procédé selon les règles de l'art, mais
17 l'interprétation n'était peut-être pas toujours la
18 même selon les intervenants. Alors, ici, on va
19 s'assurer que tout le monde a la même
20 interprétation. Et évidemment on parle ici,
21 notamment lorsqu'on parle de chauffe-eau et
22 d'interruptions, de la Santé publique et de la
23 Régie du bâtiment également.

24 Il y a eu quelques questions sur le modèle
25 d'affaires, et surtout sur son traitement

1 réglementaire. Je ne crois pas que ce soit un
2 enjeu. Je pense que le traitement, à titre de
3 programme commercial, est une solution qui est
4 judicieuse dans le contexte. Et je pense que les
5 raisons offertes, notamment par monsieur Richard,
6 qui ont conditionné ou qui ont motivé ce choix du
7 Distributeur sont des bonnes raisons, notamment
8 puisque l'intervention qu'on fait ressemble
9 beaucoup à un programme commercial dans la mesure
10 où on intervient directement sur l'équipement du
11 consommateur, que, à ce stade-ci, on recherche de
12 la flexibilité, donc évidemment lorsque c'est écrit
13 dans le tarif, ça ne bouge plus. Qu'on est,
14 évidemment, dans un stade que, je n'allais pas dire
15 « projet pilote », mais dans un stade où on
16 démarre, donc la flexibilité va peut-être nous
17 permettre de mieux calibrer les types de
18 remboursement qu'on veut donner.

19 (10 h 04)

20 Et je ne pense pas qu'il y ait un lien
21 suffisamment fort avec la facture ou avec de
22 telle... de la même manière que l'électricité
23 interruptible qui fasse en sorte que ça doive
24 nécessairement passer via un tarif. Je pense qu'on
25 est plus dans le monde des programmes commerciaux

1 et, de par la nature de ce que veut mettre en place
2 le Distributeur.

3 Évidemment, tout ça peut changer, tout ça
4 peut évoluer, t'sais. Il n'y a rien qui
5 empêcherait, par ailleurs, de le présenter à un
6 certain moment donné sous forme de tarif s'il
7 évoluait vers ce type d'offre commerciale ou s'il
8 s'avérait que ce soit plus pratique, tant pour les
9 clients que le Distributeur.

10 Ce qui nous amène à la section sur la
11 tarification qui comporte quand même pas mal de
12 pages dans mon bloc, qui ne fait pas l'objet de
13 beaucoup d'éléments de décision parce que,
14 évidemment, en ce qui concerne la tarification
15 domestique, on en a beaucoup parlé, mais le
16 Distributeur ne demande pas qu'on réalise cette
17 année ou qu'on implante un nouveau tarif dès cette
18 année.

19 Je commence avec les frais
20 d'administration. Mais, encore là, les frais
21 d'administration, la demande, c'est un balisage,
22 hein! On a tendance à l'oublier avec toutes les
23 questions qui ont tourné autour, là, mais ce que la
24 décision D-2015-018 nous demandait, c'était un
25 simple balisage. Puis, ma foi, le balisage qu'on

1 vous a donné réglait pas mal la question, hein!

2 Premièrement, il était réalisé auprès
3 d'entreprises similaires ou presque puis on y
4 constatait que notre taux était le plus bas, sans
5 oublier qu'il n'est pas composé, contrairement à
6 plusieurs autres ou tous les autres. Ça, je ne m'en
7 souviens pas exactement.

8 Étrangement, il n'y a aucun intervenant qui
9 a offert un balisage qui soit aussi pertinent et
10 aussi éclairant. Au contraire, on nous parle de
11 l'Agence du revenu puis personne nous parle de
12 pénalité. Or, on ne peut pas comparer des pommes
13 puis des oranges. Il faudrait peut-être comparer
14 des pommes avec des pommes parce que les frais
15 d'administration du Distributeur ont quand même un
16 aspect incitatif important que la Régie a déjà
17 reconnu. Lorsqu'on va au ministère du Revenu, bien
18 l'aspect incitatif, c'est la pénalité forfaitaire
19 puis il y en a une partie qui a été mise en preuve,
20 mais ça peut faire mal.

21 Alors, ce n'était pas un exemple pertinent.
22 C'est un exemple pertinent s'il s'agissait de juste
23 déterminer un intérêt sur une dette, mais ce n'est
24 pas un exemple pertinent lorsqu'il s'agit de
25 déterminer des frais d'administration dont les

1 objectifs sont beaucoup plus larges.

2 Ça nous a amenés évidemment sur un paquet
3 de sujets accessoires et je vous dirais qu'ils ont
4 comme mis beaucoup beaucoup de bruit dans ce thème-
5 là. Mais, il est quand même important d'y revenir,
6 ne serait-ce que pour rectifier de façon finale les
7 faits. Mais, les frais d'administration du
8 Distributeur couvrent en partie les frais de
9 financement des sommes impayées et, impayées dans
10 les délais accordés, évidemment, et les coûts
11 associés aux activités de recouvrement.

12 Il n'y a aucune double rémunération. Ça,
13 c'est une compréhension qui est complètement
14 erronée puis je pense que la preuve a été assez
15 claire là-dessus, ne serait-ce que lors du
16 témoignage des témoins d'Hydro-Québec, notamment
17 monsieur Dubé et monsieur Côté, que du contre-
18 interrogatoire de l'Union des consommateurs là-
19 dessus.

20 Il n'y a aucune corrélation entre
21 l'encaisse réglementaire qui détermine un coût,
22 hein, combien ça coûte au Distributeur compte tenu
23 des délais de paiement? En fait, quel type
24 d'encaisse il doit détenir? Donc, combien ça coûte
25 pour financer ses activités dans le délai entre la

1 réception des factures et la réception des
2 paiements et un tarif, lequel a des objectifs bien
3 précis d'aller chercher des revenus pour couvrir
4 une partie des coûts de recouvrement, mais
5 également pour envoyer un signal en ce qui concerne
6 l'importance de payer les sommes à temps.

7 (10 h 09)

8 La thèse d'UC, elle ne tient pas la route.
9 C'est dommage parce qu'en plus, elle a été plaidée
10 dans les médias avant qu'elle ne soit plaidée
11 devant vous. C'est toujours un petit peu agaçant
12 pour un avocat.

13 Aussi, elle est fondée sur un petit peu de
14 doctrine, qu'on a vue puis que je vous ai déposée
15 parce qu'on y référerait, là, mais c'est de la
16 doctrine de mil neuf cent quatre-vingt-quatorze
17 (1994). Ça n'a jamais été repris. En tout cas, j'ai
18 demandé à l'Union des consommateurs puis ils n'ont
19 pas été capables de m'identifier un autre auteur
20 qui aurait repris cette thèse-là, la thèse que
21 l'encaisse réglementaire, dans certains cas,
22 pouvait faire double emploi. Mais même pire que ça.
23 C'est qu'à supposer que la thèse de monsieur Colton
24 soit correcte, mettons. Et je vous soumets que
25 c'est le contraire à la lumière, notamment, de ce

1 que je viens de vous exposer puis de ce qui a été
2 exposé par mes témoins. Mais supposons qu'il y ait
3 un fond d'intérêt à cette thèse. Bien, via le
4 contre-interrogatoire d'UC, j'ai déposé la pièce
5 B-0153, et ce que monsieur Colton identifie comme
6 une mauvaise pratique, on ne le fait même pas chez
7 Hydro-Québec. Parce que ce qu'il identifie comme
8 étant une mauvaise pratique c'est lorsque, dans le
9 calcul du LAG, on inclut les délais de retard; le
10 Distributeur n'inclut même pas ces délais de retard
11 puisque c'est le vingt et un (21) jours dont il
12 tient compte. Mais ça commence à faire, ça, pour
13 une intervention.

14 Et là je suis... qu'on ne se méprenne pas
15 sur mes propos, je suis tout à fait conscient, le
16 Distributeur est tout à fait conscient qu'il existe
17 une asymétrie d'informations. Et que quelqu'un peut
18 faire une présentation ou faire une preuve et être
19 un petit peu à côté. Et, ça, on le comprend parce
20 que c'est normal. Nos sujets sont complexes puis il
21 y a beaucoup d'informations et on ne détient pas
22 toujours toute l'information. Là où j'en ai c'est
23 lorsque la preuve est rectifiée lorsque le
24 Distributeur explique et lorsqu'on persiste alors
25 qu'ici, c'est bien évident.

1 Je vous épargne les citations que j'ai
2 incluses mais qui... notamment, en ce qui concerne
3 l'absence de corrélation entre l'encaisse puis les
4 frais d'administration.

5 Donc, je suis rendu à la page 14. L'autre
6 confusion qui a été amenée c'est sur le fait que la
7 redevance faisait également double emploi avec les
8 frais d'administration puis ça avec c'est faux.
9 Puis ça apparaissait du mémoire de l'Union des
10 consommateurs très clairement, ça a été... on a
11 mis, si vous voulez, une « flashlight » dessus avec
12 le témoignage de monsieur Côté, qui a dit : « Bien,
13 écoutez, ce tableau-là... », la démonstration qu'il
14 fait, « c'est le contraire puisqu'on a retiré les
15 revenus des frais d'administration. Vous ne pouvez
16 pas venir me dire après ça que, ma redevance, elle
17 est calibrée sur... avec ces frais-là, c'est le
18 contraire, on les a enlevés. On a bien fait
19 attention de les retirer. » Donc, il n'y a aucune
20 confusion ici.

21 En fait, je vous dirais, la seule... la
22 question qui est vraiment importante ici puis,
23 selon moi, qui devrait être amenée, si on veut
24 faire un point ou si on veut aller ailleurs, et
25 c'est tout à fait légitime, là, qu'un groupe de

1 consommateurs demandent qu'un frais
2 d'administration diminue, ça... ils ne le feraient
3 pas qu'ils ne feraient pas leur travail. Mais la
4 question qui se pose c'est la socialisation des
5 coûts. C'est ça.

6 Là la preuve qui vous est faite c'est qu'à
7 un taux de quatorze (14), on est en bas de la...
8 selon le balisage, on est parmi les plus bas. Si on
9 baisse en bas de quatorze (14), bien, il y a une
10 partie des coûts récupérés par les frais
11 d'administration qui vont être socialisés auprès
12 des autres consommateurs. Et ça c'est correct, mais
13 il faut faire le choix. Et si on fait ce choix-là,
14 bien, on socialise en partie ces coûts-là et on
15 peut aussi avoir un effet sur le caractère
16 incitatif du frais. Et ce sera à vous de décider, à
17 la lumière de l'ensemble de la preuve, quel
18 équilibre vous voulez atteindre.

19 Mais la question n'est pas plus compliquée
20 que ça. Qu'est-ce qu'on veut socialiser et jusqu'à
21 quel point puis quel équilibre on veut... qu'est-ce
22 qu'on veut privilégier? Essentiellement. Purement
23 réglementaire, purement à l'intérieur de votre
24 juridiction en termes de, vraiment, discrétion, là,
25 objectifs à atteindre tant économiques que sociaux.

1 (10 h 15)

2 Et finalement le dernier paragraphe de
3 cette section-là, évidemment ce qui est comme très
4 important de rappeler c'est que les ménages à
5 faible revenu bénéficient habituellement...
6 bénéficient d'ententes qui ne comportent aucuns
7 frais d'administration.

8 Ce qui m'amène, avant de plonger dans la
9 tarification pure et dure, à l'interfinancement.
10 C'est comme un retour, ça faisait longtemps qu'on
11 n'en avait pas discuté, on en a parlé souvent,
12 c'est un sujet intéressant. Premièrement, maître
13 Legault a déposé un extrait de la décision D-2007-
14 12, c'est la pièce A-0053, les pages 89 à 94, je
15 crois. Et je crois que s'il y a un extrait de
16 décision à lire, c'est celui-là. Je crois que c'est
17 le plus important et je crois que c'est vraiment
18 l'état du droit en deux mille sept (2007) sur cette
19 question.

20 La première... premier constat qui
21 m'apparaît important de souligner, c'est qu'il y a
22 une chose qui est certaine ici, c'est qu'une hausse
23 uniforme ça ne contrevient pas à l'article 52.1,
24 alinéa 4. Pourquoi? Parce qu'évidemment une hausse
25 uniforme ne vise pas à atténuer l'interfinancement.

1 Excusez, je vais aller chercher ma loi. Tout d'un
2 coup, j'ai eu une petite frayeur; je pensais
3 l'avoir oubliée. Je me sentais pris au dépourvu.
4 Puisque la disposition, selon le texte, et
5 évidemment :

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

11 Donc, à partir du moment où il y a une hausse
12 uniforme, la Régie ne modifie pas un tarif afin
13 d'atténuer l'interfinancement.

14 Ce qu'il faut bien comprendre, il y a toute
15 une histoire derrière l'interfinancement, la
16 décision D-2007-12 - et ça apparaît de l'extrait,
17 là - est quand même la résultante de plusieurs
18 décisions et c'est quand même une décision où on a
19 revisité ce concept-là et je m'en souviens encore.
20 C'était feu monsieur Théorêt qui était président du
21 banc et il y avait... parce qu'avant deux mille
22 sept (2007) on était coincé avec la question des
23 indices. On a discuté indices, on s'est demandé si
24 on devait les fixer, on s'est demandé comment il
25 fallait les calculer et la décision 2007 nous a un

1 peu libérés de ce carcan des indices pour revenir à
2 une conception où on redonnait le poids auquel on
3 doit accorder aux mots. Et 52.1, alinéa 4 c'est
4 très clair que ce qu'on vise à prévenir ici, c'est
5 la tendance - et si je représentais encore les
6 consommateurs, je dirais la fâcheuse tendance - des
7 organismes de réglementation à éviter
8 l'interfinancement.

9 Les économistes vous diront : on tend
10 toujours à ne pas avoir d'interfinancement dans le
11 tarif. On tend toujours à ce que les tarifs
12 représentent le plus possible les coûts engendrés
13 par les catégories de consommateurs. Donc en
14 l'absence de la disposition de 52.1, la tendance
15 normale aurait été de corriger l'interfinancement.
16 Et ce que cette disposition vient faire, c'est
17 qu'elle vient vous empêcher de le faire. Par
18 contre, elle ne vous empêche pas de faire de la
19 tarification.

20 Et c'était ça le gros problème avant la
21 décision 2007, la 2007-12, c'est qu'à partir du
22 moment où on devait se coller sur un indice, bien
23 la Régie elle ne faisait plus de tarification. La
24 Régie ce qu'elle faisait, c'est qu'elle faisait des
25 tarifs pour s'assurer que l'indice ne bouge jamais.

1 (10 h 20)

2 Et ça explique un petit peu l'extrait que je vous
3 ai reproduit à la fin de la page 14, quand la Régie
4 disait :

5 Conséquemment, le Distributeur devra
6 faire la preuve, chaque fois qu'il
7 demande une modification des tarifs
8 d'une catégorie de consommateurs que
9 l'ajustement est en relation causale
10 avec la variation des coûts de
11 desserte de cette catégorie.

12 Et là, ce que la Régie faisait, c'est que la Régie
13 permettait, et ça reflète un petit peu le
14 témoignage des consommateurs industriels, mais ce
15 que la Régie disait, c'est que, écoutez, là, si ça
16 coûte plus cher - puis à cette époque-là ça coûtait
17 plus cher rendre le service à la catégorie D, au
18 tarif D - bien, vous pourrez l'augmenter de façon
19 différenciée.

20 C'est essentiellement ça. On se libérait du
21 carcan des indices. On ne s'en débarrassait pas,
22 parce que, évidemment, ça prenait quand même une
23 balise pour savoir qu'est-ce qu'il en était, encore
24 que si vous vous référez au témoignage de monsieur
25 Côté, cette balise-là fluctue selon un paquet de

1 facteurs, ce qui fait en sorte qu'il faut la
2 prendre, il faut l'analyser avec un recul et, à la
3 rigueur, avec beaucoup de circonspection.

4 Donc, ce qui se passait en deux mille sept
5 (2007), c'est qu'on permettait justement d'y aller
6 avec des hausses différenciées. Donc, on se sortait
7 du monde des indices, parce que l'indice est un
8 carcan inacceptable. Ça peut être un guide, mais ce
9 n'est certainement pas une finalité. Et que
10 l'objectif, la finalité de 52.1, c'est
11 l'interdiction de corriger. C'est l'interdiction
12 d'avoir pour volonté de mettre fin à
13 l'interfinancement.

14 Et ce qu'on constatera, et c'est le
15 deuxième paragraphe qui se retrouve au début de la
16 page 15 de mon plan, et ça ce n'est pas banal non
17 plus, c'est que :

18 À compter de la demande tarifaire
19 2008, le Distributeur pourra proposer
20 des ajustements tarifaires
21 différenciés par catégorie de
22 consommateurs, chacun d'eux reflétant
23 l'évolution des coûts attribuables à
24 la catégorie correspondante.

25 Évidemment, on ne dit pas « devra », on dit

1 « pourra ». Et le dernier paragraphe :

2 Lorsqu'elle fixera les tarifs du
3 Distributeur, la Régie jugera du
4 caractère juste et raisonnable des
5 hausse tarifaires demandées en
6 prenant en compte l'ensemble des
7 articles de la Loi qui s'appliquent
8 dans ce cas, dont celui
9 d'interfinancement en faveur de la
10 clientèle domestique.

11 Et là, ce qui est intéressant, c'est que l'année
12 suivante, le décret de préoccupation 1164-2007, en
13 fait la même année, mais qui s'est appliqué au
14 dossier tarifaire suivant, concernant « les
15 préoccupations économiques, sociales et
16 environnementales indiquées à la Régie de l'énergie
17 afin de favoriser une évolution équilibrée des
18 tarifs d'électricité entre catégories de
19 consommateurs » était édicté.

20 Et depuis l'adoption de... Évidemment,
21 c'est édicté en vertu de 49 paragraphe 10. Il
22 s'agit d'un élément dont la Régie doit tenir compte
23 dans la fixation des tarifs. La Régie n'a jamais
24 procédé à un ajustement différencié.

25 Et je reviens à mon premier propos, en fait

1 qui pourrait devenir la conclusion. Une chose est
2 certaine ici, c'est que si on applique la hausse
3 uniforme telle que demandée par le Distributeur, il
4 n'y aura pas d'enjeu, il n'y aura pas de
5 contravention à 52.1(4). Il y aura un constat. Il
6 n'y aura pas en fait... Il n'y aura pas de
7 contravention puisqu'il n'y aura pas de volonté
8 d'atténuer l'interfinancement.

9 Mais évidemment l'exercice de tarification
10 ne s'arrête pas à se demander ce qui se passe avec
11 l'interfinancement. Il est beaucoup plus large. Il
12 y a 52.1. Il y a 49. 49, comme je vous l'ai dit,
13 maintenant, incorpore pour cette question-là le
14 décret 1164-2007 en ce qui concerne l'évolution
15 équilibrée, mais 49 incorpore aussi d'autres
16 considérations. Évidemment que je vous souligne,
17 c'est 49.6 que j'ai reproduit au plan. Parce que,
18 essentiellement, l'exercice de tarification, c'est
19 un arbitrage des différents intérêts. Et dans cet
20 arbitrage-là, ce qui est apparu de la preuve, c'est
21 que cette année, plus que jamais, peut-être pas,
22 mais en tout cas, pour la première fois évoqué de
23 manière aussi claire

24 (10 h 25)

25 Il faut également tenir compte des risques

1 et de la concurrence. Lorsqu'on parle des risques,
2 ce sont évidemment des risques qu'une hausse
3 différenciée pourrait faire porter sur certaines
4 catégories de consommateurs, et là je parle
5 évidemment de la catégorie industrielle, avec
6 évidemment une diminution du caractère compétitif
7 du tarif qui pourrait entraîner, comme on l'a
8 constaté cette année, des... soit des pertes de
9 volume ou encore, de manière plus évidente, des
10 transferts à titre de contrats spéciaux.

11 Et ça, d'un point de vue de l'intérêt
12 public, ce n'est pas de l'intérêt d'aucune
13 catégorie de consommateurs parce qu'évidemment si
14 on perd des volumes industriels, on perd des
15 volumes qui contribuent à l'interfinancement du D.
16 Donc il n'y a pas nécessairement de gagnant.

17 Mais, ça ne veut pas non plus dire que la
18 Régie ne peut pas procéder à une hausse
19 différenciée. Ce que ça veut dire par contre, ce
20 n'est pas parce que l'indice a atteint un tel
21 niveau que la Régie doive se sentir obligée de
22 procéder à un ajustement différencié afin de
23 maintenir ou même corriger l'interfinancement. Puis
24 on pourrait se poser la question s'il n'y a pas une
25 contravention à rebours puisqu'on ferait une

1 modification afin de corriger l'interfinancement.

2 Mais, si on avait à conclure, premièrement,
3 évidemment la hausse uniforme est conforme à
4 l'exercice de tarification et ne contrevient pas à
5 52.1.

6 Je vous soumets également qu'une hausse
7 uniforme reflète aussi les préoccupations ou les
8 arbitrages que vous devez réaliser cette année et
9 favorise une hausse uniforme, à savoir qu'on doit
10 également tenir compte du décret, donc de
11 l'évolution équilibrée des tarifs et des facteurs
12 énoncés à l'article... au paragraphe 6 de 49 quant
13 aux risques de chaque catégorie de consommateurs et
14 du caractère concurrentiel. Mais, le caractère
15 concurrentiel, je vais plus vous le plaider pour la
16 deuxième tranche du tarif D.

17 Mais, les risques, la preuve a quand même
18 été faite sur ce sujet-là, qu'on pouvait induire,
19 par une hausse différenciée qui porterait une
20 hausse plus importante au L, pourrait induire des
21 risques nouveaux, transfert de volume. Évidemment,
22 il n'y a rien d'acquis. Ce qui fait en sorte que,
23 en bout de ligne, il apparaît opportun et sain,
24 dans un contexte de tarification, que... de
25 procéder à une hausse uniforme.

1 Monsieur Côté a fait référence à
2 l'établissement de règles et ce n'est pas une
3 recommandation dans mon argumentation. Je ne crois
4 pas qu'on doive revenir avec une quelconque forme
5 de règles.

6 Je crois que vous pourriez peut-être, un
7 petit peu comme l'indice, vous établir un carcan.
8 Ce qui est important, c'est de garder la marge de
9 manoeuvre de manière à pouvoir réaliser un exercice
10 de tarification complet vous permettant de tenir
11 compte de l'ensemble des préoccupations et de
12 l'ensemble des éléments d'intérêt public qui
13 doivent être pris en compte lors de la fixation des
14 tarifs, tout en s'assurant de ne pas uniquement
15 vouloir corriger l'interfinancement par
16 l'ajustement tarifaire proposé.

17 Voilà! Ce qui m'amène à la stratégie
18 tarifaire pour les tarifs domestiques.

19 Ce que le Distributeur demande, c'est que
20 vous vous prononciez sur les grandes orientations.
21 Il a fait des propositions, ce qu'il considère,
22 lui, être les grandes orientations qu'il
23 privilégie. Il ne demande pas qu'on se prononce sur
24 le détail. Donc, par exemple, si vous jugiez qu'il
25 était opportun d'aller vers une augmentation de la

1 première tranche, bien à ce moment-là,
2 l'orientation, ce serait favoriser l'augmentation
3 de la première tranche. Et le débat sur le niveau
4 qu'il devra atteindre, bien on le fera au prochain
5 dossier.

6 Si on veut, si vous me permettez
7 l'anglicisme, le « number crunching » se fera à ce
8 moment-là et, espérons-le, se fera à l'occasion de
9 rencontres techniques pour nous éviter de faire ça
10 en audience publique.

11 (10 h 31)

12 Donc, essentiellement, la question qui...
13 puis l'objet de décision qui vous est demandé par
14 le Distributeur à ce sujet-là c'est, évidemment,
15 les grandes orientations. Le Distributeur est
16 convaincu que ses propositions sont en ligne avec
17 les grands principes de Bonbright, évidemment de
18 récupérer un tarif... un bon tarif c'est un tarif
19 qui récupère le revenu requis, qui donne un bon
20 signal de prix. Mais on aura vu que le signal de
21 prix, on a tous... on sait tous ce que ça veut dire
22 ou à peu près. Quand on est économiste, c'est bien
23 compliqué; quand on est consommateur, quand ça
24 coûte cher, on sait qu'on a un signal de prix.

25 Évidemment, il y a toute la question de

1 l'équité, notamment pour... par cohérence,
2 notamment avec toutes les autres mesures et pour...
3 bien, évidemment, je parle des ménages à faible
4 revenu. Qui est probablement la préoccupation la
5 plus... dont on doit tenir compte et qui est la
6 plus importante, là, au-delà des grands principes,
7 puisqu'il faut agir avec... il faut agir avec un
8 certain doigté puisque, évidemment, on parle de
9 classe tarifaire et on ne parle pas de classe de
10 revenu, là. Donc, c'est certain qu'on ne peut pas
11 nécessairement toujours atteindre les objectifs
12 pour cent pour cent d'une classe de revenu.

13 Ce qui ressort également de la preuve de
14 monsieur Côté c'est que le tarif actuel, malgré
15 toutes ses imperfections, atteint plusieurs des
16 objectifs qu'on veut atteindre. De manière
17 générale, la simplicité... j'hésite avant de
18 plaider la simplicité parce que ce n'est pas un
19 argument gagnant avec la Régie. Je dirais ça de
20 même. Par expérience. Mais il n'en demeure pas
21 moins que c'est un argument pertinent et qui est en
22 filigrane de l'ensemble de la proposition du
23 Distributeur.

24 Nous commençons avec la question de la
25 hausse uniforme entre les deux tranches, et c'est

1 là qu'intervient l'aspect concurrence du paragraphe
2 6 de l'article 49. Encore une fois, lorsque
3 j'évoquais la question du changement de paradigme,
4 la question de la concurrence, par rapport aux
5 autres formes d'énergie, je n'ai pas entendu
6 souvent mes témoins évoquer ça. Mais ça a été
7 évoqué ici, ça a été mis en preuve, il faudrait
8 peut-être, à l'appui de la stratégie du
9 Distributeur, de prendre une pause sur la stratégie
10 tarifaire qui veut qu'on fasse une hausse deux fois
11 plus importante à la deuxième tranche qu'à la
12 première tranche pour atteindre... ou tenter
13 d'atteindre, parce que je ne souhaite pas... je ne
14 souhaite pas, comme consommateur, évidemment, qu'on
15 atteigne nécessairement le coût évité à la deuxième
16 tranche parce que... bien, c'est ça, ça va coûter
17 cher se chauffer l'hiver.

18 Mais, évidemment, c'est une proposition de
19 prudence qu'a annoncé le Distributeur, de prendre
20 une pause, en ce qui concerne cette stratégie,
21 avant qu'on aille... qu'on avance dans toute cette
22 nouvelle réforme des tarifs domestiques. Donc, ce
23 qui semble tout à fait raisonnable, je crois, et
24 qui permettra, dans le fond, d'avoir... de
25 poursuivre les discussions à l'occasion du prochain

1 dossier.

2 Alors, à partir de la page 17... et je ne
3 sais pas si le plan que je vous ai distribué est
4 aussi à la page 17, mais on vous énumère les
5 grandes orientations, qui constituent des
6 propositions du Distributeur pour approbation par
7 la Régie. Et, lorsque je dis, « pour approbation »,
8 qui méritent d'être explorées et qui pourront faire
9 l'objet d'une proposition beaucoup plus détaillée à
10 l'occasion du prochain dossier.

11 La première, évidemment, c'est
12 l'introduction d'une facture minimale en
13 remplacement de la redevance. Et, encore une fois,
14 la preuve fait référence à des éléments de contexte
15 qui changent beaucoup lorsqu'on a parlé
16 d'autoproducteurs et de... de l'avantage
17 qu'introduirait la facture minimale pour permettre
18 de récupérer l'ensemble... plus de coûts fixes
19 auprès d'autoproducteurs qui consommeraient peu
20 d'énergie. C'est une réalité à laquelle on n'a
21 jamais nécessairement fait référence dans les
22 dossiers de distribution. On a un tarif
23 d'autoproduction qui était... pour lequel le nombre
24 de clients est relativement petit et on n'a jamais
25 soulevé cet élément-là. Je trouve ça intéressant

1 quand même de le soulever, on dit qui dénote d'un
2 changement de paradigme assez invitant lorsque
3 la... assez évident lorsque le Distributeur aborde
4 la question des autoproducteurs comme étant
5 probablement, à un certain moment donné,
6 potentiellement un problème pour des coûts échoués
7 en distribution.

8 (10 h 36)

9 La hausse du seuil de la première tranche
10 constitue également une proposition, évidemment
11 avec un impact positif pour les ménages à faible
12 revenu ici, puis qui va dans le sens de plusieurs
13 des propositions qui nous sont faites.

14 Mais évidemment, hausse du seuil de la
15 première tranche, mais on évite - et là je pense
16 que je n'aurai pas à ajouter sur le témoignage de
17 monsieur Côté qui est assez clair - on évite
18 d'introduire également un tarif saisonnier avec
19 cette hausse-là. Et je crois que la preuve de
20 monsieur Côté était assez intéressante lorsqu'il
21 - et là je fais référence, dans le fond, aux
22 arguments à l'encontre d'un tarif saisonnier - sur
23 la simple et... la simple constatation que le tarif
24 D aujourd'hui est un tarif saisonnier. C'est un
25 tarif où on consomme en deuxième tranche, pour la

1 plupart des clients, seulement en hiver. Donc ça
2 nous coûte plus cher en hiver. Le tarif D
3 reflète... Lorsqu'on parle de signal de prix, le
4 tarif D reflète littéralement un caractère
5 saisonnier où c'est à partir du moment où on
6 chauffe que ça nous coûte plus cher. Donc
7 intéressant de le resoulever, on peut avoir
8 tendance à l'oublier.

9 Création d'un tarif distinct, évidemment,
10 qui apparaissait a priori comme une bonne nouvelle
11 pour les exploitations agricoles qui sont des
12 consommateurs plus intensifs au tarif D et qui se
13 voient ici offrir une... un tarif supplémentaire
14 qui permettrait, dans le fond, d'augmenter
15 l'offre... l'offre à cette catégorie de clients. Il
16 ne semble pas qu'il soit de notre avis là-dessus,
17 mais il n'en demeure pas moins qu'objectivement, ça
18 augmenterait l'offre pour ces gens et évidemment ça
19 permettrait, de manière générale, d'assurer un
20 meilleur reflet des coûts pour ces grands clients D
21 qui consomment de la puissance.

22 Quant au tarif DT, il n'y a pas de
23 changement. Je ne vous lirai pas ce qui est là,
24 évidemment on reste dans... en ce qui concerne le
25 Distributeur, dans la même réalité que depuis

1 quelques dossiers. Évidemment la... encore dans
2 l'évolution du contexte, la gestion de la demande
3 en période de pointe est une priorité que veut
4 aborder le Distributeur via des programmes
5 commerciaux prioritairement. Parce que les
6 programmes commerciaux sont mieux adaptés que...
7 que la tarification pure, au-delà des propositions
8 qui sont faites par le Distributeur.

9 Ont été rejetées, suite aux consultations,
10 les tarifications à usage distinct, là, soit pour
11 les ménages à faible revenu ou la tarification à
12 usage. Pour l'UPA, évidemment, c'est un autre
13 principe de tarification important, la tarification
14 à usage; on essaie de l'éviter. Parfois, on n'a pas
15 le choix. Et ça entraîne des soucis
16 d'interprétation, on l'a vu avec le nouveau tarif
17 LG, qui a quand même cette année entraîné une
18 plainte de la Ville de Montréal quant à son
19 application. Donc évidemment un tarif à usage n'est
20 pas... ne fait pas partie du guide des bonnes
21 pratiques en tarification. Et je crois qu'il est de
22 bon droit pour le Distributeur de vouloir éviter la
23 prolifération de ce type de tarif.

24 Nous en sommes à la section sur les réseaux
25 autonomes. Donc j'aborde les réseaux autonomes de

1 manière générale ici. Donnez-moi quelques secondes,
2 simplement pour...

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Est-ce qu'il serait le temps peut-être, Maître
5 Fraser, de prendre une petite pause santé avant
6 d'aborder...

7 Me ÉRIC FRASER :

8 Ah, bien écoutez, oui, je suis à une nouvelle
9 section.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Oui.

12 Me ÉRIC FRASER :

13 Ça ne sera pas très long après, mais une pause,
14 oui, ce serait une bonne idée.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Bon, parfait.

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Alors j'accepte votre offre.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est bien. Alors jusqu'à onze heures moins cinq.

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Je vous remercie.

23 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2 (11 h 03)

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Alors, rebonjour, Madame la Présidente, Madame,
5 Monsieur les Régisseurs. On va terminer ça. Ça ne
6 devrait pas être très long, on en était rendu à la
7 section sur les réseaux autonomes. Alors... Bien,
8 c'est assez intéressant de commencer en disant que
9 oui, on a un appel de propositions pour un jumelage
10 éolien diesel aux Îles-de-la-Madeleine. C'est un
11 sujet sur lequel on travaille depuis plusieurs
12 années, on se fait demander depuis plusieurs années
13 quand est-ce que ça va arriver. Bien là, au moins,
14 je peux plaider en disant que ce n'est pas un
15 projet, l'appel de propositions a été déposé, donc
16 les efforts sont récompensés.

17 Ce qui apparaît de la preuve, ce qu'il est
18 important de souligner, c'est le premier paragraphe
19 dans cette section-là, c'est, quand même, le
20 Distributeur a l'intention de revisiter l'ensemble
21 des réseaux autonomes pour voir quels moyens
22 pourraient être mis de l'avant, quels autres types
23 de production pourraient réduire la consommation de
24 combustibles dans ces réseaux. Évidemment, cette
25 année, la nouveauté, je viens de le dire, c'est les

1 îles-de-la-Madeleine, où on a été en mesure de
2 procéder à l'appel d'offres. On se croise les
3 doigts pour que ça fonctionne, évidemment.

4 L'approche du Distributeur est toujours la
5 même, évidemment, d'avoir du... d'économiser du
6 carburant, d'accepter tous les projets qui
7 permettront... qui rencontreront les coûts évités
8 et qui permettront de, commercialement, de
9 s'implanter. Le Distributeur a encore réitéré, mais
10 ça fait des années qu'il le dit, il est très ouvert
11 pour aller de l'avant, mais encore faut-il que les
12 projets se présentent. Ici, évidemment, les appels
13 d'offres à l'avenir seront plus généraux, donc
14 pourront s'adresser non seulement à l'éolien, mais
15 également au photovoltaïque ou à la biomasse, le
16 cas échéant.

17 En ce qui concerne l'indicateur, l'IC,
18 l'indicateur de... en fait, qualité de service,
19 pardonnez-moi. Lorsqu'on parle de l'indice de
20 continuité, l'IC, donc, pour les réseaux autonomes,
21 tout ça, le Distributeur est contre. On vous a
22 expliqué pourquoi cet indicateur ne serait pas très
23 significatif compte tenu de la réalité de ces
24 réseaux-là et de leur isolement, non seulement
25 physique, mais l'isolement de l'IC par rapport à

1 celui du réseau intégré et de leur difficulté
2 d'interprétation compte tenu de la réalité des
3 réseaux autonomes et la réalité des interventions
4 en réseaux autonomes.

5 En matière d'efficacité énergétique, bien
6 j'ai déjà glissé un mot. Mise en place de mesures
7 plus lourdes; on se souviendra du témoignage de
8 monsieur Lagrange que j'ai cité ici, où il donne en
9 exemple comment allaient être réalisées ces
10 interventions-là où le Distributeur allait
11 débarquer avec des équipes puis faire des
12 interventions très larges, couvrir beaucoup de
13 terrain, donc, pour être plus efficaces, mais
14 surtout pour y arriver plus rapidement.

15 En ce qui concerne la question de la
16 puissance, important de souligner qu'il n'y a pas
17 de problème de puissance réelle, il y a des
18 problèmes de puissance anticipée que le
19 Distributeur compte solutionner via,
20 principalement, des programmes d'efficacité
21 énergétique et de gestion de la demande en
22 puissance et, ensuite, par l'augmentation des
23 moyens qui sont en place. On pense entre autres à
24 l'utilisation des génératrices qui sont déjà sur
25 place et, ensuite, de l'utilisation de génératrices

1 qui seraient utilisées ou montées, transférées par
2 le Distributeur en réseaux autonomes.

3 Pour la tarification, c'est quand même un
4 sujet qu'on aborde depuis au moins deux dossiers,
5 ça découle d'une décision de la Régie que cette
6 proposition du Distributeur quant à l'augmentation
7 de la deuxième tranche. Ce qui apparaît important,
8 ici, c'est de la mettre en contexte, cette
9 tarification-là. Il ne faut pas oublier que...
10 bien, premièrement, les réseaux autonomes, les
11 clients en réseaux autonomes se chauffent
12 habituellement via des fournaies individuelles,
13 donc l'augmentation de la deuxième tranche ne vise
14 pas à taxer indûment ces gens-là de tarifs trop
15 chers, mais vise plutôt à être un incitatif pour
16 éviter qu'ils utilisent d'autres formes... en fait,
17 qu'ils utilisent l'électricité et qu'ils prennent
18 avantage du fait qu'ils ont des fournaies et
19 l'application des programmes d'utilisation efficace
20 de l'énergie qui fait en sorte que leur facture
21 d'électricité est très équitable lorsqu'on la
22 compare avec celle du sud.

23 (11 h 08)

24 J'en suis à la page 20. Toujours dans les
25 éléments de contexte, on resouligne que, pour la

1 très grande majorité de ces clients, ne sont pas
2 responsables du paiement de leur facture
3 d'électricité, donc le signal de prix, il faut
4 éviter de le prendre nécessairement toujours comme
5 une imposition individuelle. Et ceux qui sont
6 responsables de leur facture, comme je le disais,
7 bénéficient du programme d'utilisation efficace,
8 faisant en sorte que leur facture d'électricité ou
9 leur facture totale énergétique est très
10 avantageuse si on la compare au sud. Donc, des
11 éléments qui sont importants à prendre en
12 considération lorsqu'on se penche sur une
13 modification de la tarification visant à envoyer un
14 meilleur signal à la deuxième tranche.

15 Pourquoi on veut envoyer un meilleur
16 signal? Évidemment, pour éviter des utilisations de
17 l'électricité pour fins de chauffe. On vous a parlé
18 de la problématique qui consistait en le chauffage
19 d'endroits, de remises. Et évidemment, le
20 Distributeur veut bien intervenir en matière
21 d'efficacité énergétique, mais ça lui prend un
22 levier et, ce levier-là, il passe par la
23 tarification ici.

24 J'en suis à la fin, Madame la Présidente.
25 Le suivi du plan d'action pour les MFR. Le seul

1 message que je crois qu'il faut aborder ici, c'est
2 que ce n'est pas vrai que le Distributeur s'est
3 traîné les pieds, hein! Le décret de préoccupation
4 a été déposé en deux mille quatorze (2014). Le
5 Distributeur a répondu dans sa preuve dans le
6 dossier tarifaire deux mille quinze (2015), déposée
7 en deux mille quatorze (2014).

8 Et de manière générale, le Distributeur,
9 quant au traitement et quant à ses programmes, eu
10 égard aux personnes à faible revenu bonifie son
11 offre, mais a toujours été présent, a toujours eu
12 une offre, a toujours été en contact avec les
13 associations de consommateurs. C'est toujours un
14 peu frustrant de se faire faire des reproches de
15 cet ordre-là. Je crois qu'Hydro-Québec a toujours
16 été très responsable eu égard à cette clientèle-là
17 et a toujours eu des relations privilégiées avec
18 les associations et les groupes pour leur permettre
19 d'intervenir ou pour avoir leur son de cloche et
20 développer des services comme les ententes de
21 paiement qui se retrouvent aujourd'hui. Je tenais à
22 le souligner.

23 J'en suis à la page 21. Évidemment, on a
24 des programmes plus lourds qui s'en viennent. Vous
25 en avez entendu parler, les ententes plus

1 généreuses. Je vous épargne le détail, mais
2 évidemment la mise en place est pour deux mille
3 dix-sept (2017).

4 Il y a toutes les questions de l'effacement
5 graduel de la dette pour laquelle vous avez
6 manifesté beaucoup d'intérêt pour qu'on aille de
7 l'avant et qu'on fasse preuve d'originalité. Puis
8 là je ne peux pas m'empêcher de répondre à votre
9 invitation.

10 Évidemment, on veut bien faire preuve
11 d'originalité ici, mais ce sera à la lumière des
12 coûts parce que si effectivement les coûts sont
13 très lourds durant l'année actuelle, donc l'année
14 deux mille seize (2016), bien il faudra prendre en
15 compte la décision D-2015-189 et on ne pourra pas
16 aller de l'avant avant une décision sur les tarifs
17 provisoires si on veut être capable de récupérer
18 tous les coûts. Donc, ça se fera rapidement, mais
19 conformément à l'état du droit pour la récupération
20 de coûts dans l'année courante.

21 Finalement, il y a le centre
22 d'accompagnement et d'harmonisation avec les
23 programmes d'efficacité énergétique qui fait partie
24 du bouquet de projets, qui va être mis en place dès
25 deux mille seize (2016) via un projet pilote, et je

1 vous réfère au témoignage de madame Labrecque.

2 Bref, le Distributeur a répondu, a bien
3 répondu et a répondu avec célérité au décret de
4 préoccupations de deux mille quatorze (2014)
5 relativement aux ménages à faible revenu. Et je ne
6 vous répéterai pas ce que je viens de dire, et qui
7 est réitéré à la page 21.

8 Ceci étant la fin, ceci terminant ma
9 plaidoirie, Madame la Présidente, Madame, Monsieur
10 les Régisseurs. Le tout vous est soumis
11 respectueusement.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci, Maître Fraser. Nous allons, Maître Fraser,
14 avoir une ou deux questions pour vous.

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Allez-y.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Alors... et maître Rozon est pas mal notre experte
19 en questions. Je compléterai.

20 Me LOUISE ROZON :

21 Je ne suis pas la seule.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Je compléterai au besoin. Voilà!

24 Me LOUISE ROZON :

25 Bonjour, Maître Fraser.

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Bonjour.

3 Me LOUISE ROZON :

4 Une question, en fait, qui est juste en lien avec

5 ce que vous venez de mentionner en ce qui a trait à

6 l'effacement graduel de la dette...

7 Me ÉRIC FRASER :

8 Hum, hum.

9 Me LOUISE ROZON :

10 ... et la compréhension du Distributeur par rapport

11 à l'état du droit, par rapport à ces questions-là.

12 Juste bien comprendre. Si jamais le Distributeur,

13 en cours d'année, réussit à obtenir réponse à ses

14 questions tant sur le plan des opérations que sur

15 le plan des coûts, est-ce qu'il y a une possibilité

16 de...

17 (11 h 14)

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Oui, oui.

20 Me LOUISE ROZON :

21 ... revenir à la Régie...

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Oui, oui, tout à fait.

24 Me LOUISE ROZON :

25 ... en cours d'année pour obtenir...

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Oui, oui, il y a une possibilité, c'est juste un

3 petit peu plus lourd, mais il y a une possibilité.

4 En fait, il y a comme... premièrement, il faut

5 évaluer les coûts. Donc, si on démarre cette année

6 et qu'il y a des coûts, ça peut être des coûts qui

7 sont marginaux puis, à ce moment-là, on démarre

8 puis il n'y a pas d'enjeu. Si les coûts sont plus

9 importants, et ce qui semble ressortir c'est que

10 les coûts peuvent être potentiellement importants,

11 bien, à ce moment-là, il faut s'assurer de vous

12 faire une demande pour être en mesure... en fait,

13 sans nécessairement avoir la garantie de les

14 récupérer, être en mesure de pouvoir les récupérer.

15 Et ça c'est... c'est via un compte de frais

16 reportés, qu'on pourrait déposer. Donc,

17 effectivement, il n'y a rien qui empêche de le

18 faire.

19 La seule nuance c'est, je vous dirais,

20 qu'avant la décision D-2015-189, on aurait pu

21 commencer à encourir les coûts avant une décision

22 sur les tarifs provisoires. Tandis que là on ne

23 pourra pas commencer à encourir des coûts avant la

24 décision sur les tarifs provisoires. Puisque la

25 décision D-2015-189 a introduit cet élément-là, qui

1 n'était pas présent dans nos dossiers de compte de
2 frais reportés en cours d'année avant. C'est la
3 seule nuance en termes de rapidité d'exécution.

4 Me LOUISE ROZON :

5 O.K. C'est bon. L'autre question porte... peut-être
6 sur le traitement réglementaire qui est proposé
7 pour le fameux programme d'intérêt général en ce
8 qui a trait aux chauffe-eau interruptibles.

9 Me ÉRIC FRASER :

10 Oui.

11 Me LOUISE ROZON :

12 On comprend que le Distributeur a comme volonté de
13 traiter, éventuellement, ce programme-là comme un
14 programme commercial.

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Hum hum.

17 Me LOUISE ROZON :

18 Mais que, dans le cadre de la présente demande, il
19 est tout de même inclus dans le PGEÉ...

20 Me ÉRIC FRASER :

21 Oui.

22 Me LOUISE ROZON :

23 ... comme un programme en gestion de la demande en
24 puissance.

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Oui, oui.

3 Me LOUISE ROZON :

4 Il y a comme, bon, un traitement un peu

5 particulier, là, en ce qui a trait à l'aide

6 financière, là, comme c'est précisé dans une note

7 de bas de page et que ça a été précisé

8 ultérieurement, l'aide financière serait

9 comptabilisée dans les coûts d'approvisionnement.

10 Me ÉRIC FRASER :

11 Oui.

12 Me LOUISE ROZON :

13 Mais les autres dépenses liées à ce programme-là

14 sont incluses dans le PGEÉ.

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Oui.

17 Me LOUISE ROZON :

18 Donc, ce n'est pas nécessairement le traitement

19 d'un programme commercial...

20 Me ÉRIC FRASER :

21 Non, non, effectivement, j'ai utilisé le programme

22 commercial...

23 Me LOUISE ROZON :

24 C'est peut-être dans le futur?

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Non, bien, en fait, c'est au sens générique.

3 Me LOUISE ROZON :

4 O.K.

5 Me ÉRIC FRASER :

6 Mais, non pas au sens juridique et, encore là...
7 bien, au sens de la loi, là, parce qu'un programme
8 commercial, au sens de la loi, on pourrait s'en
9 reparler parce qu'on ne s'entend pas tous là-
10 dessus, là. Mais c'est « programme commercial » au
11 sens où les programmes d'efficacité énergétique
12 aussi constituent des programmes commerciaux, au
13 sens générique, dans la mesure où on paie les gens
14 pour qu'ils réalisent certaines choses.

15 Mais, effectivement, il serait plus clair
16 de dire qu'on le traite comme un programme
17 d'efficacité énergétique. Donc, dans le fond, il
18 n'y a pas grand-différence entre le programme des
19 chauffe-eau puis le programme des frigos. Où, dans
20 le fond, on réalise une mesure et on paie les
21 consommateurs pour la réalisation de cette mesure-
22 là. Mais, évidemment, avec le traitement
23 particulier pour la question des...

24 Me LOUISE ROZON :

25 De la puissance.

1 Me ÉRIC FRASER :

2 De la puissance puis de la reconnaissance comme un

3 appro.

4 Me LOUISE ROZON :

5 O.K.

6 Me ÉRIC FRASER :

7 Au niveau des coûts, c'est un...

8 Me LOUISE ROZON :

9 Oui. Je n'aurai pas d'autres questions. Merci

10 beaucoup.

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Ah! mon Dieu.

13 Me LOUISE ROZON :

14 C'est facile, hein.

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Bien oui. J'ai déjà vu plus de questions...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Ceci va terminer nos questions, Maître Fraser,

19 autrement que de vous dire que la D-2015-189 a

20 clarifié des choses. Alors, elle n'a pas imposé

21 et... c'est un aparté que je me permets. Alors,

22 nous n'avons pas d'autres questions. Nous vous

23 remercions, au plaisir de vous entendre en réplique

24 le moment venu.

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Je vous remercie.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 C'est bien. Alors, nous serions prêts à procéder
5 avec la plaidoirie de l'ACEF de Québec. Est-ce que
6 maître Falardeau est là? Je ne le vois pas. Était-
7 il ici ce matin? Non. Il va passer son tour pour
8 tout de suite, on reprendra après. Alors, Maître
9 David, pour Option consommateurs, est-ce que vous
10 seriez prêt? Oui.

11 (11 h 19)

12 PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC DAVID :

13 Bonjour, Madame la Présidente, Madame et Monsieur
14 les Régisseurs. Éric David pour Option
15 consommateurs. Vous avez en main donc notre plan
16 d'argumentation que je vais suivre de façon assez
17 étroite. Il y a quelques propos de maître Fraser de
18 ce matin que je vais commenter ou plutôt réagir.
19 Essentiellement, à la lumière des intérêts que
20 représente Option consommateurs, nous avons
21 identifié quatre sujets sur lesquels on voulait
22 vous entretenir ce matin. J'en suis à la page 3 de
23 la plaidoirie.

24 Donc, le premier sujet évidemment concerne
25 les mesures qui affectent les ménages à faible

1 revenu; deuxièmement, la question des frais
2 d'administration; troisièmement, l'ajustement
3 tarifaire et les indices d'interfinancement; et
4 quatrièmement, les orientations à donner à la
5 stratégie tarifaire du tarif domestique. Alors, ce
6 sont les quatre sujets qu'on évalue être les plus
7 importants dans la présente cause. Mais évidemment,
8 notre mémoire et le témoignage des analystes ont
9 été plus larges, et si jamais vous avez des
10 questions, on pourrait revenir sur les autres
11 sujets.

12 D'abord la question des ménages à faible
13 revenu. La cause de l'année passée a été l'occasion
14 pour la Régie de revoir de façon assez détaillée la
15 situation des ménages à faible revenu. C'était la
16 première révision en profondeur depuis deux mille
17 six (2006). Donc, on en est plutôt cette année dans
18 une année de suivi, de compte rendu. Et ce qui est
19 important évidemment, c'est de maintenir le
20 momentum qui a été commencé l'année passée.

21 Alors, pour répondre à un des derniers
22 propos de mon collègue, au paragraphe 8, on dit
23 qu'Option consommateurs est satisfaite de la
24 collaboration offerte par le Distributeur depuis la
25 dernière année. La première sous-question en

1 matière de MFR, c'est la question générale de la
2 collaboration avec les associations de
3 consommateurs. On dit en guise d'introduction
4 d'abord que le problème qui dure depuis quelques
5 années de l'absence d'Option consommateurs à la
6 table de recouvrement a été réglé. Et Option est
7 maintenant membre de la table de recouvrement comme
8 il se doit.

9 Il y a, de ce que je comprends, trois
10 forums de discussion présentement qui existent sur
11 les questions des MFR. Il y a évidemment la table
12 de recouvrement, le groupe MFR et il y a un comité
13 ad hoc qui siège sur la question du centre
14 d'accompagnement.

15 Peut-être un point plus mineur que je
16 voulais soulever concernant les forums de
17 discussion. Option consommateurs l'année passée
18 avait suggéré la fusion des deux comités, si on
19 veut, pour que ce soit plus efficace et
20 l'élargissement du mandat. Et la Régie était
21 d'accord, avait invité le Distributeur à faire
22 cela, élargir le mandat pour couvrir les sujets
23 résidentiels de façon générale, donc pas juste les
24 questions MFR, mais toutes les questions
25 résidentielles, comme dans le passé les problèmes

1 qu'il y a eu avec les compteurs intelligents, la
2 facturation, et caetera.

3 De ce que je comprends, ça semble être la
4 volonté commune, à la fois du Distributeur et des
5 associations, de maintenir la multiplicité des
6 comités. Donc, Option consommateurs n'insiste plus
7 sur la création d'une table unique, comme on avait
8 demandé l'année passée. La seule chose, c'est qu'on
9 veut s'assurer, par contre, que les sujets que je
10 qualifie de non-MFR puissent être apportés à l'un
11 de ces comités-là.

12 Et j'ai compris du témoignage de madame
13 Labrecque que c'était le cas, que madame Labrecque
14 a dit que les associations pouvaient amener...
15 n'étaient pas limitées dans les sujets qu'ils
16 pouvaient amener aux tables. Et on comprend donc,
17 et on a cité dans la note infrapaginale le
18 témoignage de madame Labrecque. On prend pour
19 acquis donc que des enjeux non-MFR pourront être
20 apportés devant une de ces instances-là et traités.
21 Devant ce constat-là, donc Option consommateurs ne
22 réclame plus la création d'une table unique.

23 Sur la question du financement des
24 associations de consommateurs. La demande qui a été
25 formulée l'année passée, c'était... bien, de un,

1 qu'on reconnaissait le travail essentiel qui était
2 joué par les associations de consommateurs et que
3 ça méritait d'être financé au-delà de la
4 participation aux trois forums de discussion. Parce
5 que, effectivement, il y a, si on veut, des jetons
6 de présence qui sont donnés aux associations quand
7 ils assistent aux réunions de ces trois forums-là.

8 Dans la dernière année, le Distributeur a
9 effectivement fait une proposition de financement.
10 Il y a eu un témoignage à cet effet-là de la part
11 de madame Labrecque. Mais cette proposition s'est
12 avérée insatisfaisante pour, je crois, la totalité
13 des associations, incluant Option consommateurs.

14 (11 h 24)

15 Récemment, l'Union des consommateurs et la
16 CACQ a fait une proposition de financement qui
17 était insatisfaisante pour Option consommateurs.
18 Donc, Option consommateurs formulera sa propre
19 proposition de financement prochainement concernant
20 le travail qui est effectué par les associations.
21 La proposition d'Option consommateurs en sera une
22 où un financement serait versé annuellement et non
23 pas donc à l'acte, si on veut. Et ce serait fondé
24 sur une reddition du nombre de dossiers traités.

25 Sur la question des ententes de paiement,

1 on a... l'année passée il y a eu le témoignage de
2 maître De Bellefeuille, il y a eu beaucoup de
3 discussions dans la cause de l'année passée sur les
4 ententes de paiement. On comprend
5 qu'essentiellement il y a une... des études qui
6 sont en cours de la part du Distributeur, sur la
7 notion de taux d'effort et sur l'intégration du
8 loyer dans le calcul du taux d'effort. Alors
9 évidemment, on attend les résultats de ces
10 analyses-là. Ce qu'on demande, c'est qu'ils soient
11 rendus disponibles aux associations dès qu'ils
12 sont... dès qu'ils sont disponibles, dès qu'ils
13 sont prêts et au plus tard pour la cause tarifaire
14 de l'année prochaine.

15 Sur le Centre d'accompagnement pour les
16 MFR, on comprend que le Distributeur a l'intention
17 d'aller en appel d'offres pour s'adjoindre les
18 services d'un prestataire et d'agents livreurs. Et
19 Option consommateurs comprend aussi que
20 l'expérience de traiter avec la clientèle MFR sera
21 un critère de sélection important.

22 Option consommateurs est ouvert à
23 collaborer avec le Distributeur concernant la mise
24 sur pied du nouveau Centre d'accompagnement. Entre
25 autres, dépendamment des conditions de l'appel

1 d'offres et de la nature des services à offrir,
2 Option consommateurs considère la possibilité de
3 soumissionner à titre de prestataire de services à
4 l'échelle du Québec et comme agent livreur pour la
5 région de Montréal.

6 Alors c'est la page 6. Il va de soi
7 qu'Option consommateurs ne pourra agir comme
8 prestataire ou agent livreur que si cela ne la
9 place pas dans une situation de conflit d'intérêts.
10 Cependant, il y a toute une gamme de services à
11 être rendus concernant le nouveau Centre
12 d'accompagnement qui reste à définir. Option
13 consommateurs est d'avis qu'il est prématuré de
14 conclure qu'il y aura nécessairement un conflit
15 d'intérêts. À ce sujet, le Distributeur s'est
16 montré ouvert à la mise en place d'aménagements qui
17 répondraient aux préoccupations des associations de
18 consommateurs.

19 Alors le deuxième sujet qu'on voulait
20 aborder : la question des frais d'administration.
21 Il y a eu effectivement le balisage qui a été
22 entrepris par le Distributeur. On fait également le
23 constat qu'il y a un écart important entre les
24 frais d'administration appliqués par le
25 Distributeur et le taux préférentiel de la Banque

1 nationale du Canada.

2 Le Distributeur a évoqué le caractère
3 dissuasif de ces frais d'administration. Cependant,
4 Option consommateurs se questionne sur le caractère
5 raisonnable du taux des frais d'administration
6 assumé par les clients, qui est demeuré inchangé
7 depuis l'instauration de la fourchette de référence
8 en dix-neuf cent quatre-vingt-seize (1996), et ce,
9 malgré une réduction importante du taux
10 préférentiel de la Banque nationale du Canada.

11 Étant donné que les frais d'administration
12 ne sont pas établis selon une addition de coûts,
13 les clients qui paient des frais d'administration
14 assument une partie variable des coûts
15 d'administration selon les informations en preuve.
16 Il demeure impossible de déterminer les coûts qui
17 sont en réalité couverts par les frais
18 d'administration.

19 Le Distributeur indique d'abord - je suis
20 au paragraphe 22 - que les frais d'administration
21 couvrent les frais de financement et une partie des
22 coûts associés aux activités de recouvrement. En
23 audience, monsieur côté mentionne également - et je
24 cite - que :

25 les frais d'administration ne couvrent

1 pas tous les coûts de recouvrement,
2 mauvaises créances et frais de
3 financement. Ils en couvrent qu'une
4 très petite partie en fait, pas
5 beaucoup. Et le reste est couvert par
6 le tarif.

7 Par ailleurs, il a été également indiqué en preuve
8 que la redevance d'abonnement payée par l'ensemble
9 des clients résidentiels couvre en moyenne cent un
10 pour cent (101 %) des coûts de services à la
11 clientèle et de mesurage, à l'intérieur desquels
12 sont inclus les coûts de recouvrement.

13 Depuis l'instauration de la fourchette de
14 référence en quatre-vingt-seize (96) - je l'ai déjà
15 dit - les frais de financement du Distributeur ont
16 baissé suite à la diminution des taux d'intérêts,
17 dont le taux préférentiel de la Banque nationale du
18 Canada.

19 J'ai entendu avec intérêt mon collègue
20 tantôt aborder le sujet des frais d'administration
21 et on est d'accord avec le Distributeur qu'il
22 s'agit essentiellement d'une question de
23 socialisation des coûts. Le point d'Option
24 consommateurs c'est qu'il faut quand même clarifier
25 cette question-là avant, afin de prendre une

1 décision éclairée sur cette socialisation.

2 (11 h 30)

3 Alors ce qu'Option consommateurs propose,
4 c'est une étude en trois étapes, à toutes fins
5 pratiques. La première étape, c'est qu'il faut
6 d'abord clarifier les coûts et déterminer lesquels
7 de ces coûts-là sont couverts par les frais
8 d'administration. Donc, il faut clarifier un peu
9 les propos qu'on a entendus de la part des témoins
10 sur ce sujet.

11 Deuxième étape serait de déterminer
12 ensemble, le Distributeur, les intervenants et la
13 Régie, quel devrait être le degré de socialisation
14 de ces coûts-là, c'est-à-dire quels... lesquels de
15 ces coûts-là ou quelle part de coûts devraient être
16 assumés par l'ensemble de la clientèle versus ceux
17 qui payent les frais d'administration. C'est la
18 deuxième étape.

19 La troisième et dernière étape serait de
20 revoir la grille qui est demeurée inchangée depuis
21 quatre-vingt-seize (96) et la faire fluctuer selon
22 les réalités du financement du Distributeur.

23 Maintenant, j'aimerais aborder le troisième
24 sujet, l'ajustement tarifaire et les indices
25 d'interfinancement. J'en suis au paragraphe 25,

1 donc en bas de la page 7.

2 Dans des décisions antérieures, la Régie a
3 précisé les possibilités qui s'offraient au
4 Distributeur quant aux ajustements tarifaires à
5 retenir dans le cadre de la fixation des tarifs de
6 différentes catégories de clientèle, et ce, dans le
7 contexte de la présence d'interfinancement entre
8 les clients.

9 Maître Legault a déposé la décision qui est
10 D-2007-012, laquelle décision disait qu'il fallait
11 que le Distributeur fasse la preuve à :

12 [...] chaque fois qu'il demande une
13 modification des tarifs d'une
14 catégorie de consommateurs que
15 l'ajustement est en relation causale
16 avec la variation de desserte de cette
17 catégorie [...]

18 et que, le cas échéant, le Distributeur peut :

19 [...] proposer des ajustements
20 tarifaires différenciés par catégorie
21 de consommateurs, chacun d'eux
22 reflétant l'évolution des coûts
23 attribuables à la catégorie
24 correspondante [...]

25 Le Distributeur a présenté une mise à jour au début

1 de l'audition, le premier jour, qui faisait en
2 sorte que l'augmentation tarifaire était de l'ordre
3 de un point sept pour cent (1,7 %) et pour... Par
4 contre, pour l'année témoin deux mille seize
5 (2016), un ajustement tarifaire qui reflète la
6 variation des coûts amènerait une diminution de
7 zéro virgule deux pour cent (0,2 %) du tarif pour
8 la clientèle domestique, alors que le Distributeur
9 propose un ajustement uniforme de un point sept
10 (1,7 %) pour l'ensemble des catégories de clients,
11 à l'exception des clients au tarif L.

12 Comme le soulève Option consommateurs dans
13 son mémoire, l'indice d'interfinancement de la
14 clientèle résidentielle augmente depuis quelques
15 années. Les deux dernières hausses tarifaires pour
16 la clientèle résidentielle, autorisées à partir
17 d'ajustement uniformes des tarifs, ont été
18 supérieures aux hausses qui auraient prévalu sous
19 les ajustements tarifaires selon la variation des
20 coûts.

21 Selon les calculs de la Régie, en deux
22 mille treize (2013) et deux mille seize (2016), les
23 hausses tarifaires pour les clients domestiques
24 seraient supérieures à la croissance des coûts de
25 service de l'ordre de cinq point trois pour cent

1 (5,3 %). On réfère à la pièce B-099.

2 Monsieur Côté a précisé en audience que :

3 Hydro-Québec n'est pas contre de faire
4 des hausses différenciées. Hydro-
5 Québec, ce qu'elle veut, c'est d'avoir
6 des règles qui soient claires dans la
7 façon de faire ça.

8 Juste avant, il ajoutait qu'il :

9 [...] faudrait qu'on se donne des
10 règles dans quelles circonstances
11 qu'on fait des hausses différenciées.
12 Il faudrait qu'on se donne un
13 mécanisme [...]

14 Je comprends maintenant de la plaidoirie de mon
15 collègue maître Fraser, qu'Hydro-Québec ne demande
16 plus vraiment l'établissement d'un mécanisme et
17 qu'elle est d'avis que la Régie peut décider au cas
18 par cas, année après année.

19 Option consommateurs est d'accord avec ça.
20 On ne croit pas qu'un mécanisme est requis non
21 plus. Et on croit au contraire que ça peut être
22 décidé par la Régie au cas par cas à chaque année.

23 On comprend aussi de la plaidoirie du
24 Distributeur que Hydro-Québec est d'avis que la
25 Régie a toute la latitude de faire soit une hausse

1 différenciée ou une hausse uniforme tant que ça ne
2 remet pas en question et que ça ne met pas fin à
3 l'interfinancement. On est d'accord également avec
4 cette analyse de la part du Distributeur.

5 Donc, cette année, dans les circonstances
6 qui sont présentées, et c'est expliqué dans le
7 mémoire en plus de détails, on est d'avis que ce
8 serait une année où une hausse différenciée
9 partielle serait de mise. Donc, on prend une
10 position mitoyenne entre la hausse uniforme qui est
11 demandée par le Distributeur et la hausse, si on
12 veut, totalement partielle... totalement
13 différenciée, plutôt, qui est préconisée par
14 l'Union des consommateurs.

15 Notre opinion, c'est qu'il faut faire... il
16 faut tenir compte de l'impact des augmentations
17 tarifaires pour toutes les classes. Et Option
18 consommateurs est d'avis qu'il faut donc prendre
19 une ligne mitoyenne sur cette question-là.

20 (11 h 35)

21 Le dernier sujet que je voulais aborder
22 avec vous, qui touche à plusieurs sous-sujets, si
23 on veut, c'est la question de la stratégie
24 tarifaire du tarif domestique. J'en suis au
25 paragraphe 35, à la page 9.

1 Il y a eu deux séances de travail, au
2 printemps deux mille quinze (2015), où le
3 Distributeur a présenté une série de constats sur
4 la stratégie tarifaire qui avait été adoptée en
5 deux mille six (2006). Les participants ont pu
6 également partager leurs préoccupations et discuter
7 des résultats des différents scénarios tarifaires.

8 L'étude des résultats de ces scénarios a
9 notamment permis d'illustrer les différents
10 arbitrages à faire lorsqu'on souhaite modifier les
11 éléments du tarif domestique. Par exemple,
12 l'augmentation du signal de prix doit se faire en
13 considérant l'impact qu'elle pourrait avoir sur les
14 MFR ou encore l'introduction d'une nouvelle tranche
15 de consommation doit être étudiée en fonction de la
16 valeur qu'accordent les clients résidentiels à la
17 simplicité de leur facture.

18 Ces arbitrages s'effectuent en fonction du
19 poids donné aux différents objectifs que doit
20 atteindre la stratégie tarifaire.

21 De manière générale, Option consommateurs
22 estime que les objectifs établis en deux mille six
23 (2006) doivent être reconduits pour l'élaboration
24 de la prochaine stratégie tarifaire. Outre ces
25 objectifs, Option consommateurs a souligné, dans

1 son mémoire, que la stratégie tarifaire devrait
2 s'attarder sur trois nouveaux éléments de contexte.
3 Ces trois éléments sont développés dans la preuve
4 du Distributeur également. Premier nouveau élément
5 c'est la disparité des impacts tarifaires entre les
6 petits et les grands consommateurs d'électricité.
7 Deuxièmement, l'allocation des coûts inévitables
8 entre certains clients. On fait référence,
9 évidemment, au phénomène des autoproducteurs et des
10 propriétaires de chalet, si on veut, là, des gens
11 qui consomment très, très peu d'électricité. Et,
12 troisièmement, les besoins en période de pointe
13 hivernale.

14 Pour les raisons élaborées dans son
15 mémoire, Option consommateurs appuie les
16 propositions du Distributeur concernant,
17 premièrement, l'introduction d'une facture minimale
18 en remplacement de la redevance d'abonnement.
19 Deuxièmement, l'augmentation du seuil de la
20 première tranche de consommation. Troisièmement, la
21 création d'un tarif spécifique pour la clientèle
22 facturée en puissance, donc les grands
23 consommateurs.

24 Sur la question de la facture minimale,
25 Option consommateurs est d'avis que ça va favoriser

1 une meilleure allocation des coûts entre les
2 clients qui consomment de très faibles quantités
3 d'énergie - il manque un bout de phrase - et les
4 autres clients résidentiels. Elle est également à
5 l'avantage des MFR.

6 Bien que l'autoproduction soit un phénomène
7 encore marginal au Québec, l'introduction d'une
8 facture minimale est une solution potentielle pour
9 que les clients assument les coûts qui soient
10 équitables envers le reste de la clientèle
11 domestique. Monsieur Richard a confirmé, lors des
12 audiences, que l'évolution de l'autoproduction dans
13 les autres juridictions est suivie de près par le
14 Distributeur. Et il a fait mention de ça dans les
15 notes sténographiques, Volume 1, page 55. Je n'ai
16 pas mis la note, c'est pour ça que je vous le
17 mentionne.

18 Option consommateurs demande à ce que soit
19 étudiée cette question plus en profondeur lors du
20 prochain dossier tarifaire avant que le phénomène
21 prenne de l'ampleur. On préfère travailler en amont
22 sur cette question-là. Tout comme, sans doute, le
23 Distributeur.

24 Deuxième mesure, donc, l'augmentation du
25 seuil de la première tranche. Option consommateurs

1 est d'avis que ça permettrait de facturer à un prix
2 qui est plus bas la consommation inélastique de la
3 clientèle domestique, tel le chauffage de base en
4 hiver. Cette préoccupation avait d'ailleurs été
5 exprimée par Option consommateurs durant les
6 séances de travail. Cette modification est à
7 l'avantage des MFR parce que des scénarios de
8 structure saisonnière, où le seuil de la première
9 tranche varie selon les périodes d'hiver ou d'été,
10 ont été étudiés lors du présent dossier. Tel
11 qu'indiqué lors des audiences, Option consommateurs
12 n'est pas fermée à cette idée.

13 Troisième mesure donc, l'introduction du
14 tarif D2, Option consommateurs est d'avis que ça
15 permettrait l'élaboration d'une stratégie propre
16 aux clients facturés en puissance et l'impact sur
17 le reste de la clientèle est limité.

18 Si la Régie devait accepter ces trois
19 propositions, le prochain dossier tarifaire devra
20 se pencher sur le niveau et le prix de la facture
21 minimale, le prix des premières tranches d'énergie
22 et la structure du nouveau tarif D2.

23 Pour répondre à la problématique des
24 besoins en période de pointe hivernale, Option
25 consommateurs suggère, dans son mémoire, que

1 l'introduction d'une troisième tranche n'est pas
2 une orientation à retenir. En plus de complexifier
3 la structure du tarif domestique, les impacts de
4 l'introduction d'une troisième tranche sur la
5 consommation d'électricité des clients résidentiels
6 pourraient être limités, à l'évidence des
7 expériences des autres juridictions citées dans le
8 mémoire d'Option consommateurs.

9 Option consommateurs recommande plutôt
10 d'envisager l'utilisation d'options tarifaires ou
11 de programmes d'efficacité énergétique spécifiques
12 aux périodes de pointe hivernales.

13 (11 h 40)

14 Les possibilités étudiées dans le présent
15 dossier tarifaire sont multiples; elles incluent
16 les programmes de crédits, ceux qu'on a vus, qui
17 viennent du Maryland et Baltimore, et des
18 interventions en efficacité énergétique, comme le
19 programme des chauffe-eau. À cet égard, Option
20 Consommateurs a écouté avec intérêt le Distributeur
21 détailler son programme d'interruption à distance
22 des chauffe-eau qui paraît prometteur. Option
23 Consommateurs estime que les programmes qui ciblent
24 la pointe hivernale devraient être étudiés
25 davantage lors du prochain dossier tarifaire.

1 À ce sujet, le Distributeur a pris
2 l'engagement de déposer, lors de la prochaine cause
3 tarifaire, les études et résultats concernant les
4 programmes disponibles ailleurs en matière de
5 gestion de la pointe. C'est la note infrapaginale
6 26.

7 Finalement, Option Consommateurs recommande
8 à la Régie de reconduire la stratégie tarifaire des
9 dernières années pour la fixation des tarifs
10 d'électricité deux mille seize, deux mille dix-sept
11 (2016-2017).

12 Donc, Option Consommateurs n'est pas
13 favorable à l'augmentation uniforme des trois
14 tranches de consommation. Option consommateurs
15 prône plutôt de geler la redevance d'abonnement,
16 s'il est pour y avoir augmentation, que ce soit
17 essentiellement dans la première tranche et que la
18 deuxième tranche soit augmentée de façon plus
19 significative que la première tranche.

20 Alors voilà, j'en suis aux conclusions. Je
21 ne sais pas si vous voulez que je les répète ou...
22 c'est comme vous voulez, là, mais c'est les mêmes
23 conclusions qu'on avait mises dans notre mémoire,
24 ça fait que je sais que vous n'aimez pas trop quand
25 on répète le mémoire, ça fait que je pense que je

1 vais vous faire grâce de la lecture. Alors voilà,
2 ce sont les représentations pour cette cause-ci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci, Maître David. Questions, Monsieur Houle?
5 Maître Rozon? J'en aurais une.

6 Me ÉRIC DAVID :

7 Oui.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Clarification. Paragraphe 13, « OC proposera un
10 financement versé annuellement », on parle du
11 financement, là, des organismes de consommateurs...

12 Me ÉRIC DAVID :

13 Oui.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 ... « fondé sur une réédition du nombre de dossiers
16 traités ». Qu'est-ce que vous voulez dire?

17 Me ÉRIC DAVID :

18 Bien, essen...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 Une reddition ou une réédition?

21 Me ÉRIC DAVID :

22 Reddition, excusez...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Comment?

25

1 Me ÉRIC DAVID :
2 ... c'est une faute de frappe.
3 LA PRÉSIDENTE :
4 Ah, R-E-D-D-I?
5 Me ÉRIC DAVID :
6 Oui, exactement.
7 LA PRÉSIDENTE :
8 Bon, parfait, c'est beau, je n'ai plus d'autres
9 questions.
10 Me ÉRIC DAVID :
11 O.K.
12 LA PRÉSIDENTE :
13 Merci beaucoup.
14 Me ÉRIC DAVID :
15 Désolé.
16 LA PRÉSIDENTE :
17 C'est bon.
18 Me ÉRIC DAVID :
19 C'est ça qui arrive quand on prépare la plaidoirie
20 en fin de soirée.
21 LA PRÉSIDENTE :
22 Je croyais que c'était un nouveau mot que je ne
23 connaissais pas l'application dans le contexte, là,
24 mais vous me rassurez. C'est bien. Merci beaucoup,
25 Maître David. Alors, midi moins quart (11 h 45).

1 Maître Sicard, vous nous avez indiqué quarante-cinq
2 (45) minutes, on pourrait commencer maintenant,
3 mais on va devoir vous couper pour le lunch. Non?
4 Donc, ce n'est pas quarante-cinq (45) minutes.

5 PLAIDOIRIE PAR Me HÉLÈNE SICARD :

6 Bonjour, Madame la Présidente. Non, j'indique un
7 temps, vous voyez, quand on prépare, en me disant,
8 bien peut-être que je n'aurai pas le temps
9 d'écrire, peut-être que je ne pourrai pas vous
10 remettre de livre parce que les choses vont aller
11 trop vite, mais j'ai, encore cette année, réussi à
12 vous préparer quelque chose par écrit. Je vais
13 quand même vous parler de certains points plus
14 importants mais je vais vous faire confiance, avec
15 tout le monde, ici, à la Régie, qui travaille si
16 fort, que vous allez trouver le temps... De toute
17 façon, même si je vous parlais, vous me reliriez à
18 un moment donné.

19 Alors je vais vous remettre des documents.
20 Dans un premier temps, l'argumentation. J'aurai une
21 petite correction à apporter, je vous la
22 donnerai... Je vous la donnerai, là, la correction,
23 une fois que ça aura été distribué. Alors, Madame
24 la greffière. Et le deuxième document, c'est une
25 compilation des décisions de la Régie en matière

1 d'interfinancement. Alors, on va pouvoir suivre
2 tout ce qui a été décidé, vous pourrez le suivre
3 facilement et, également, des extraits de pièces
4 déposées par le Distributeur dans divers dossiers
5 qui nous indiquent quelle est la mise à jour.

6 Alors, si vous prenez l'argument à la page
7 25, j'ai inscrit « Hausse des tranches, proposition
8 pour l'année 2016 », alors il est écrit :

9 UC appui la demande du Distributeur de
10 hausser uniformément...

11 Alors, évidemment, on appuie la demande du
12 Distributeur, parce que vous verrez, là, dans
13 l'argumentation, qu'on demande évidemment une
14 baisse de point deux pour cent (0.2 %). Alors,

15 ... d'appliquer uniformément à chacune
16 des composantes des tarifs domestiques
17 pour l'année 2016 la baisse ou la
18 hausse que la Régie approuvera...

19 Et... mais on demande à la Régie, là, en fait,
20 d'approuver la philosophie, là, de ce que le
21 Distributeur propose cette année contrairement à
22 d'autres années, d'appliquer une hausse qui soit
23 égale, là, à toutes les tranches.

24 (11 h 45)

25 Alors, avec tous ces documents que je vous

1 ai remis à propos de l'interfinancement - je suis
2 dans la liste des documents annexe A, alors les
3 causes - mon confrère ce matin vous a dit, par
4 rapport aux règles de l'interfinancement, que les
5 règles avaient changé depuis deux mille trois
6 (2003). Moi, je vous soumetts, les règles, elles
7 n'ont pas changé. Elles ont peut-être légèrement
8 évolué, mais les règles de base qui ont été
9 établies dans la décision D-2003, c'est-à-dire
10 qu'il y a un pacte social, qu'il y a un
11 interfinancement en faveur de la clientèle
12 résidentielle et que cette clientèle doit être
13 protégée, que ses tarifs sont protégés. Cette
14 règle-là, elle n'a pas changé.

15 En deux mille deux (2002), c'est la
16 décision D-2003 quand cet article a été adopté avec
17 la Loi 116, qui est l'article 52.1, 4e alinéa, le
18 gouvernement a fait deux choses. Il a garanti le
19 bloc patrimonial et il a garanti que les clients
20 résidentiels continueraient d'être interfinancés.
21 La Régie a dans un premier temps tenu une audience
22 pour tenter de voir de quelle façon cet article
23 serait appliqué.

24 Le Distributeur a fait des représentations;
25 L'AQCIE a fait des représentations - elle était

1 présente; les autres intervenants. La Régie a
2 retenu sa propre interprétation qui n'était ni
3 celle du Distributeur ni celle de l'AQCIE, à savoir
4 comment les balises seraient établies. Ce n'est pas
5 écrit ce que je vous dis, là, je reprends ce qui
6 est écrit, mais d'une autre façon, juste pour vous
7 éclairer par rapport à ce qui a été dit.

8 Oui, il y a eu une évolution, mais ce que
9 mon confrère ne vous a pas lu de la décision
10 D-2007-12, et je vous amène à la page 92 de la
11 D-2007-12 dans le bas de la page, la Régie disait :

12 la seule contrainte imposée, tant au
13 Distributeur qu'à la Régie, est de
14 s'assurer que la modification ou
15 l'augmentation des tarifs de la
16 catégorie bénéficiant de
17 l'interfinancement...

18 et ça, personne n'a jamais remis en cause que c'est
19 la clientèle domestique,

20 ... ait une relation causale avec
21 l'augmentation des coûts de desserte
22 correspondants, qui peut tenir à
23 différentes choses [...].

24 La balise...

25 Elle continue au paragraphe suivant, et je suis

1 maintenant à la page 93.

2 La balise établie en 2003 a
3 certainement une pertinence en ce qui
4 a trait au suivi de l'évolution du
5 niveau d'interfinancement et à
6 l'exercice, par la Régie, de son
7 pouvoir discrétionnaire d'établir des
8 tarifs justes et raisonnables.

9 Alors, les chiffres sont dans l'argument. Vous
10 allez voir qu'il y a eu une évolution de cet indice
11 d'interfinancement. On passe de quatre-vingt-un
12 pour cent (81 %) en deux mille deux (2002), on
13 serait rendu à au-delà de quatre-vingt-six (86 %)
14 presque si la demande du Distributeur était
15 acceptée. Et cette année, au contraire d'autres
16 années, il y a une baisse des coûts alloués aux
17 consommateurs. Et le Distributeur nous l'a dit,
18 puis monsieur Moisan-Plante l'a souligné en
19 témoignage, le Distributeur ne remet pas en cause
20 sa méthode d'allocation des coûts. Il nous dit, il
21 n'y a pas de méthode parfaite, là, mais je ne
22 demande pas à la réviser, celle-là, elle est bonne.

23 Alors, on alloue les coûts. Et les
24 consommateurs, les coûts ont diminué. Alors ce qui
25 est dit à la page 92 de D-2007-12, bien, vous devez

1 le prendre en considération. Autrement, vous allez
2 modifier en défaveur de la clientèle résidentielle
3 sans aucune justification par rapport aux coûts.
4 L'interfinancement qui existe qui, déjà, est
5 beaucoup plus haut que la balise historique.

6 Il ne faut pas oublier qu'il y a eu des
7 demandes par le passé. Puis vous allez le voir dans
8 tous ces extraits, de hausses... par, entre autres,
9 l'AQCIE et d'autres intervenants qui étaient
10 défavorisés par l'interfinancement, d'avoir des
11 hausses différenciées. Historiquement, la Régie a
12 refusé ces hausses, mais à chaque fois ce refus
13 avantageait la clientèle résidentielle et
14 permettait - et la Régie le note dans chacune des
15 décisions - permettait le maintien du niveau
16 d'interfinancement.

17 (11 h 51)

18 Si vous rendez une décision dans ce
19 dossier-ci, qui correspond à ce que demande le
20 Distributeur, vous renversez complètement ces
21 principes que vous avez appliqués depuis des années
22 et vous renversez également le niveau
23 d'interfinancement.

24 D'ailleurs, UC se questionne - et je vous
25 passe le questionnement - quand on nous présente,

1 là, la hausse tarifaire dans ce dossier-ci, on
2 demande un point sept pour cent (1,7 %) pour toutes
3 les catégories de consommateurs et on demande un
4 pour cent (1 %) pour la catégorie L. Le motif est :
5 c'est parce qu'ils n'assument pas les coûts de
6 l'indexation de l'électricité patrimoniale. Et on
7 nous dit : ça c'est la loi.

8 Ce que la loi dit, c'est pas tout à fait
9 ça. La loi, à l'article 52.1, nous parle des
10 tarifs. À l'article 52.2.2, elle nous parle des
11 coûts. Elle vous dit comment les coûts
12 d'approvisionnement doivent être répartis, fixés et
13 mis. Ça s'en va dans l'allocation des coûts, ça.
14 Mais si, quand j'additionne tous mes coûts - puis
15 c'est vrai pour le tarif L, là - je lui ajoute
16 moins de coûts pour l'électricité patrimoniale
17 parce qu'il n'est pas indexé. Mais quand j'ajoute
18 mes coûts, là - parce qu'il y en a d'autres coûts
19 qui vont au tarif L, que les approvisionnements -
20 si ces coûts-là sont à la hausse et d'une façon
21 plus importante que pour les autres catégories de
22 consommateurs, pourquoi son augmentation serait
23 moindre à cause de l'électricité patrimoniale?
24 L'article ne dit pas « le tarif », l'article ne dit
25 pas qu'on vous envoie, là, le différentiel de

1 l'indexation directement dans le tarif. Non. Ce que
2 l'article dit : on vous l'envoie dans les coûts.
3 Puis à partir des coûts, on regarde, puis on fixe
4 les tarifs.

5 Je comprends que les industriels ont des
6 problèmes à l'heure actuelle. Mais je comprends que
7 toute la société québécoise a des problèmes
8 économiques à l'heure actuelle. Et d'ailleurs, en
9 deux mille huit (2008), quand tout ça a commencé,
10 la Régie l'avait constaté que l'économie puis les
11 problèmes qui viennent avec ça, c'est tout le monde
12 qui en souffre, c'est toutes les classes
13 tarifaires. C'est les clients de maître Turmel,
14 c'est les clients que je représente et c'est le
15 tarif L. Alors quelque part, là, il ne faut pas,
16 quand on regarde les coûts, enlever à un pour
17 donner à l'autre sous prétexte que c'est le seul
18 qui souffre. Quand il y a des problèmes
19 économiques, tout le monde a des problèmes.
20 D'autant plus que les industriels ont l'oreille du
21 gouvernement d'une façon probablement plus aisée,
22 parce qu'ils sont moins nombreux puis ils sont plus
23 organisés dans leur lobbying et d'une façon
24 différente que les petits consommateurs.

25 Alors je pense que c'est un des points,

1 c'est vraiment un des points principal du dossier
2 pour UC. On vous demande de prendre en compte ces
3 éléments-là. Puis je vais vous demander de regarder
4 avec attention les extraits des décisions que je
5 vous ai sortis. Une baisse de point deux pour cent
6 (0,2 %). En fait, ce qu'on vous demande c'est... et
7 cette baisse, là, ça ne maintient même pas le
8 niveau d'interfinancement. Il va quand même... il
9 va quand même continuer à se hausser un petit peu,
10 ce niveau d'interfinancement. C'est les chiffres
11 qu'on a à la pièce 8B, à l'engagement 1. Mais si
12 vous prononcez une hausse différenciée, les
13 industriels seraient à cent cinq pour cent (105 %)
14 pour leur contribution, alors qu'au départ elle
15 était cent dix-sept (117) et que, selon la
16 répartition des coûts, elle devrait être à cent
17 quinze pour cent (115 %) de participation aux
18 autres tarifs.

19 (11 h 56)

20 Pour ce qui est des frais d'administration,
21 il ne faut pas oublier que, dans la loi des Tarifs
22 et conditions d'Hydro-Québec, historiquement, les
23 frais d'administration d'Hydro-Québec étaient basés
24 non pas sur les autres entreprises qui existent,
25 mais sur le taux d'intérêt de la Banque nationale

1 du Canada. Ce taux aujourd'hui, il est à deux point
2 quatre-vingt-cinq (2,85 %).

3 On ne vous demande pas de baisser les frais
4 d'administration à deux point quatre-vingt-cinq
5 (2,85 %), on vous demande de les mettre à six pour
6 cent (6 %), qui est le taux de Revenu Québec.

7 Mon confrère a tenté de dire que « oui,
8 mais Revenu Québec, c'est six pour cent (6 %) puis
9 un autre cinq pour cent (5 %) de pénalité. » La
10 pénalité, elle est pour ne pas avoir produit sa
11 déclaration parce que le gouvernement ne peut pas
12 savoir ce qui lui est dû si je ne prépare pas ma
13 déclaration puis je ne lui donne pas les
14 informations. Alors, oui, il y a cette pénalité.

15 Par contre, le gouvernement, il ne peut pas
16 m'enlever de la carte puis me mettre... m'enlever
17 tous les services qu'il me donne parce que je n'ai
18 pas produit ma déclaration. Alors, il met des
19 pénalités et il veut avoir ses... Et
20 éventuellement, les gens qui ne produisent pas
21 seront pénalisés au niveau de leur régime de rente
22 plus tard dans leur vie.

23 Le Distributeur, lui, sa pénalité, qu'est-
24 ce que c'est? Il va venir vous interrompre si vous
25 ne payez pas vos comptes. Et c'est ça le plus grand

1 incitatif qu'il y ait pour les consommateurs à
2 payer leur compte, surtout maintenant avec les
3 compteurs intelligents qui rendent ça beaucoup plus
4 facile et c'est beaucoup moins coûteux pour le
5 Distributeur parce qu'il peut le faire à distance,
6 alors on coupe.

7 Donc, on n'a pas besoin de la deuxième
8 pénalité, si on veut faire une comparaison, là,
9 comme a Revenu Québec. Et je suis d'accord avec ce
10 que mon confrère maître David est venu vous dire.
11 C'est que ce n'est pas clair à quoi ils servent ces
12 coûts-là de quatorze point quatre pour cent
13 (14,4 %). Et il demeure dans la perception d'Union
14 des consommateurs un doute par rapport au fait que,
15 pour financer les...

16 Le Distributeur attend que tout le monde
17 lui paie ses tarifs et donc, sur vingt et un (21)
18 jours, il est financé, il reçoit donc sept point
19 six pour cent (7,6 %) pour ses vingt et un (21)
20 jours d'attente.

21 Mais, quand le client paie à vingt-deux
22 (22) jours, il paie quatorze pour cent (14 %) à
23 partir du jour 1, mais quelque part il a assumé,
24 dans ses tarifs, le sept point six pour cent
25 (7,6 %) pendant vingt et un (21) jours ou sept

1 point six pour cent (7,6 %) sur vingt et un (21)
2 sur trois cent soixante-cinq (365), là, on comprend
3 que ce n'est pas... Et ça, il faut voir vraiment,
4 il faut comprendre à quoi les sommes sont assignées
5 et qu'est-ce que ça paie parce que ce n'est pas
6 clair.

7 Mais, sur ces vingt et un (21) jours, ce
8 que UC vous soumet, c'est qu'il y a une perception
9 lorsqu'un client est en retard, du sept point six
10 pour cent (7,6 %) qui est l'encaisse réglementaire,
11 et de la pénalité qui est le quatorze point quatre
12 (14,4 %) qu'on charge. Est-ce que c'est équitable?
13 Ça, c'est à vous de décider. La position d'Union
14 des consommateurs est que ça ne l'est pas.

15 Alors, on vous demande... on ne vous
16 demande pas de... Je comprends la position d'Option
17 consommateurs, mais nous on pense que ça a assez
18 duré dans le contexte économique actuel d'être à
19 quatorze point quatre pour cent (14,4 %) pour les
20 gens qui peinent à payer leur facture. On comprend
21 qu'il y a des mesures pour les ménages à faible
22 revenu et les ménages à très faible revenu
23 particulièrement, mais on vous demande de baisser
24 ce taux à six pour cent (6 %).

25 Et, Madame la Présidente, en terminant,

1 juste pour clarifier les choses parce que vous avez
2 posé une question à monsieur Lafrenière par rapport
3 au seuil pour les ménages à faible revenu, est-ce
4 que c'était bien cent vingt pour cent (120 %)? Par
5 après, on s'est rendu compte, puis je tiens à le
6 clarifier, puis on le retrouve d'ailleurs, quand
7 j'ai posé des questions à madame Labrecque, ce
8 n'est pas toutes les mesures où le seuil de ménages
9 de faible revenu est calculé à cent vingt pour cent
10 (120 %). Puis madame Labrecque a été très claire
11 dans sa réponse, puis vous le trouverez dans
12 l'argument.

13 Par exemple, une des mesures qui est
14 proposée qui est de radier ou d'offrir un subside à
15 la consommation, c'est la première mesure, ce n'est
16 offert qu'aux ménages qui sont sur le seuil de
17 Revenu Canada et non pas à ceux qui sont seuil à
18 cent vingt pour cent (120 %). Par exemple, les
19 ententes de paiement A sont offertes au seuil cent
20 vingt pour cent (120 %). Les ententes B c'est pour
21 les ménages à faible revenu seulement. Donc, selon
22 le seuil de Statistique Canada, il y a cette
23 administration.

24 (12 h 02)

25 Et pour ce qui est du projet des centres

1 d'accompagnement, monsieur Lafrenière a été, je
2 pense, assez clair. Ce que les associations de
3 consommateurs, UC et celles avec qui ils ont envoyé
4 cette lettre, ne veulent vraiment pas faire c'est
5 d'être celui qui signe et qui amène le consommateur
6 à l'entente de paiement. C'est évident que, pour
7 tout le reste, il l'a bien exprimé, ils sont prêts
8 à collaborer. Mais on aimerait que ce centre-là et
9 pour la signature des ententes de paiement...
10 l'expertise a été développée à Hydro-Québec, ils
11 font une bonne job, ils ont bien compris les
12 besoins, ils ont une bonne approche avec les
13 clients, ce serait bien si ça pouvait rester chez
14 Hydro-Québec.

15 Et pour le reste, je vous laisserai lire.
16 Je vous souhaite à toutes et à tous de joyeuses
17 fêtes. Merci.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Merci, Maître Sicard. Questions, Monsieur Houle,
20 Maître Rozon?

21 Me LOUISE ROZON :

22 Maître Sicard, bonjour.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Bonjour.

25

1 Me LOUISE ROZON :

2 J'aimerais juste revenir rapidement sur la question
3 de l'interfinancement.

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Oui.

6 Me LOUISE ROZON :

7 Et avoir la position d'UC en ce qui a trait au
8 tableau qui a été présenté par l'AQCIE-CIFQ dans le
9 cadre de sa présentation, un peu un tableau
10 historique, là, qu'on retrouve à la page 3 de leur
11 présentation.

12 Me HÉLÈNE SICARD :

13 Je n'ai pas ce tableau-là mais je me souviens
14 d'avoir posé une question. En fait, c'est parce
15 qu'ils semblent avoir préparé ce tableau sur la
16 base d'une formule exclusive, là, de coûts ou de
17 différences monétaires alors que la formule... Si
18 vous retournez dans les décisions, vous allez voir
19 que la Régie avait décidé de regarder
20 l'interfinancement en fonction d'une formule...
21 parce qu'il y a eu des débats dans le dossier deux
22 mille deux (2002) puis il y en a eu d'autres, je
23 pense que c'est dans la décision deux mille six
24 (2006). Elle a retenu... La façon dont c'est
25 présenté ne reflète absolument pas ce que la Régie

1 avait décidé comme balise et comme formule pour
2 considérer l'interfinancement à partir des coûts.
3 Alors, c'est difficile, pour moi. Il y a des
4 chiffres, c'est vrai...

5 Me LOUISE ROZON :

6 En fait, si je comprends bien le tableau qui est
7 présenté à la page 3 de la présentation de l'AQCIE-
8 CIFQ, c'est qu'ils ont fait une... ils illustrent
9 l'écart entre la hausse des coûts, qui est
10 occasionnée par une catégorie de clientèle, et la
11 hausse tarifaire, qui a été accordée par la Régie
12 entre deux mille huit (2008) et deux mille quinze
13 (2015), pour illustrer que les hausses n'ont pas
14 toujours été en lien avec la hausse...

15 Me HÉLÈNE SICARD :

16 C'est vrai.

17 Me LOUISE ROZON :

18 ... des coûts occasionnés par une clientèle.

19 Me HÉLÈNE SICARD :

20 Cette partie-là, c'est vrai et c'est pour ça que
21 j'ai annexé, à chacune... à plusieurs des
22 décisions, là, quand ce n'était pas inscrit dans la
23 décision... C'est vrai que les clients résidentiels
24 ont bénéficié de l'interfinancement. Et, dans ces
25 dossiers-là, et il y en a quelques-uns, vous allez

1 lire, là... vous allez le voir, c'est parfois
2 souligné, l'AQCIE demandait des hausses
3 différenciées. Puis la Régie a dit : « Non. » Et,
4 dans la plupart... chaque fois que l'AQCIE, en tout
5 cas, l'a demandé, c'est, la hausse, si elle avait
6 eu lieu, aurait été... si ça avait été le... Le
7 fait que la Régie ait imposé des hausses uniformes
8 a bénéficié la clientèle résidentielle, c'est vrai.
9 Et la Régie a motivé à chaque fois sa décision par
10 rapport à l'article 52.1 et par rapport au fait que
11 l'indice d'interfinancement devait être maintenu.
12 Et, à certains égards, elle a même dit : « Bien, la
13 situation économique est difficile pour tout le
14 monde, alors j'impose une hausse uniforme. » Il y a
15 une année où elle a indiqué... et c'était en deux
16 mille huit (2008), si je ne me trompe pas, je
17 vais... Alors, c'était dans la décision D-2009-016,
18 elle a indiqué, pour l'année deux mille neuf - deux
19 mille dix (2009-2010) :

20 Même si les coûts de desserte des
21 différentes catégories de
22 consommateurs n'ont pas évolué
23 également, la Régie accepte la demande
24 du Distributeur d'appliquer une hausse
25 uniforme des tarifs puisque toutes les

1 catégories de clients sont affectées
2 directement ou indirectement par la
3 situation économique actuelle. Une
4 hausse différenciée dans ce contexte
5 serait inappropriée.

6 (12 h 07)

7 Mais dans cette demande, s'il y avait eu une hausse
8 différenciée, l'indice pour le domestique - et là
9 je suis à la page 17 de HQD-12, Document 1 dans le
10 dossier 3644 - serait passé de quatre-vingt-six
11 virgule deux (86,2) à quatre-vingt-trois virgule
12 huit (83,8), alors qu'en ayant une hausse uniforme,
13 l'indice restait à quatre-vingt-deux six (82,6).
14 Mais l'indice, et vous l'avez, ça, à la page 16,
15 pour la grande puissance, demeurerait stable à cent
16 douze huit (112,8) et cent douze huit (112,8). Dans
17 le dossier actuel, cet indice-là varie beaucoup
18 même avec la hausse uniforme. Est-ce que ça répond
19 à votre question?

20 Me LOUISE ROZON :

21 C'est beau. Je vous remercie, Maître Sicard, on va
22 pouvoir consulter...

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 O.K.

25

1 Me LOUISE ROZON :

2 ... en détail toutes les décisions que vous nous

3 avez données en référence.

4 Me HÉLÈNE SICARD :

5 Merci.

6 Me LOUISE ROZON :

7 Merci pour votre présentation.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci, Maître Sicard. Il n'y a pas d'autres

10 questions. Alors, Maître Turmel?

11 Me ANDRÉ TURMEL :

12 Bonjour, Madame la Présidente, bonjour au banc.

13 André Turmel, pour la FCEI. J'ai regardé l'horaire,

14 j'ai parlé à ma collègue Maître Hotte, de l'UPA,

15 qui... ça l'arrangeait de passer cet après-midi et

16 moi, ça m'arrangeait de passer demain matin, alors

17 nous avons interverti et au net, net, on est

18 gagnant, gagnant. Alors je vous dis que je ne serai

19 pas ici cet après-midi, mais serai ici demain, mais

20 je vous annonce que maître Hotte sera ici cet

21 après-midi.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 C'est bien.

24 Me ANDRÉ TURMEL :

25 Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 On ne peut pas refuser du gagnant, gagnant, hein?

3 Me ANDRÉ TURMEL :

4 Voilà.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Donc, nous allons prendre la pause repas jusqu'à
7 treize heure quinze (13 h 15). Merci.

8 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

9 REPRISE DE L'AUDIENCE

10 (13 h 17)

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Bon après-midi. Il est treize heures dix-sept
13 (13 h 17). Nous en étions à l'ACEF de Québec. Il
14 n'y a pas d'ACEF de Québec, pas d'AQCIE. Maître
15 Hotte, par bonheur, est-elle là? Elle est là. Oui.
16 On va commencer avec quelqu'un là. C'est parfait,
17 Maître Hotte, je n'en doutais pas. Comme ça va là,
18 on va faire premier arrivé, premier servi. Alors,
19 Maître Hotte était là et disponible. Alors, prenez
20 le temps de prendre votre souffle, de prendre votre
21 verre d'eau si vous avez besoin, puis on vous
22 écoute.

23 PLAIDOIRIE PAR Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

24 Oui. Bonjour. Marie-Andrée Hotte pour l'Union des
25 producteurs agricoles. J'ai donné une vingtaine

1 d'exemplaires de mon plan d'argumentation écrit à
2 madame la greffière. Alors, je débute.

3 Dans un premier temps, l'UPA, évidemment,
4 apprécie le fait de pouvoir avoir eu l'opportunité
5 d'intervenir au présent dossier tarifaire. D'autant
6 plus que cette année, évidemment, on le sait, il y
7 a une stratégie tarifaire qui a été initiée par le
8 Distributeur pour faire une espèce de refonte des
9 tarifs domestiques, alors c'est d'autant plus
10 apprécié et pertinent pour l'UPA dans ce contexte-
11 là. Et on est toujours, même si on n'est pas des
12 experts, on apprécie toujours la pluralité des
13 points de vue et disons qu'on apprend.

14 Je suis au point 2 de mon argumentaire. Je
15 reviens un petit peu sur l'année dernière et le
16 grand titre, c'est « Augmentation tarifaire
17 démesurée subie par les producteurs agricoles
18 depuis la dernière stratégie tarifaire » et une
19 petite mise en contexte.

20 L'année dernière, qu'est-ce qu'on avait mis
21 en preuve devant vous? On avait mis en preuve
22 essentiellement deux éléments. Le premier, c'est
23 que les producteurs agricoles subissent, depuis les
24 dix (10) dernières années, des augmentations
25 tarifaires que nous avons qualifiées de démesurées

1 par rapport au reste de la clientèle en raison du
2 profil particulier de consommation de la clientèle
3 agricole et, évidemment, de la stratégie tarifaire
4 qui a eu pour effet de faire augmenter deux fois
5 plus vite la deuxième tranche que la première au
6 tarif D.

7 Le deuxième élément qu'on avait mis en
8 preuve l'année dernière, vous vous en souvenez, il
9 y avait des théories économiques qu'on avait
10 exposées et qu'on a repris rapidement cette année.
11 Les caractéristiques de la production agricole
12 limitent la capacité d'adaptation des producteurs à
13 des variations de tarif qui surviennent en période
14 de production. Alors, ils ont une situation qui est
15 propre et ça fait en sorte qu'ils sont très
16 sensibles aux augmentations tarifaires.

17 L'autre élément de mise en contexte qui est
18 extrêmement important et sur lequel, vous allez
19 voir, je vais revenir un petit peu tout le long de
20 ma plaidoirie, c'est votre décision de l'année
21 dernière.

22 L'année dernière, ce n'est pas anodin, vous
23 avez... il y a plusieurs intervenants qui ont fait
24 part de leur particularité propre. Nous l'avons
25 fait et nous considérons que, dans votre décision

1 D-2015-018, vous aviez pris acte de ces
2 particularités-là. Et vous aviez demandé au
3 Distributeur de vérifier la possibilité de créer un
4 tarif agricole dans le cadre de la future stratégie
5 tarifaire applicable au tarif domestique.

6 Pour nous, ça, ce n'était pas anodin. On a
7 reçu ça comme un message. On était content, je vais
8 vous dire, et ça faisait suite humblement, selon
9 nous, à la démonstration que nos augmentations
10 tarifaires subies par les producteurs agricoles
11 avaient été beaucoup plus élevées et c'était...
12 c'était déraisonnable.

13 Quelques constats présentés dans notre
14 preuve cette année, il y en a quelques-uns. Le
15 premier, je me répète, mais on l'a dit, on l'a
16 resouligné. Depuis deux mille cinq (2005), écoutez,
17 on subit des hausses excessives.

18 (13 h 24)

19 Le deuxième constat, et ça se retrouve à la
20 présentation PowerPoint de l'UPA, C-UPA-016,
21 l'acétate numéro 8. On a fait la démonstration,
22 avec différents graphiques puis avec des données
23 qui proviennent du Distributeur, qu'il y a plus de
24 la moitié des clients agricoles qui ont subi des
25 hausses de vingt-quatre point neuf (24.9) à

1 quarante-trois point sept pour cent (43.7 %) au
2 cours des dix (10) dernière années.

3 L'autre élément qu'on a mis en lumière, et
4 on a tenté, dans notre preuve, de vous dire,
5 qu'est-ce qui fait que, nous, on est différent, les
6 producteurs agricoles, au tarif D? Et, à une de vos
7 questions, Madame la Présidente, vous avez dit :
8 « Oui, mais vous êtes hétérogènes. » Et madame
9 Bouffard a admis, elle a dit : « Oui, c'est vrai,
10 on est hétérogène, on n'est pas un groupe pareil
11 partout. Mais, bien qu'on soit hétérogène... » Et
12 c'est ça qu'on considère qui est intéressant pour
13 le Distributeur, c'est que les clients agricoles
14 partagent plusieurs caractéristiques communes dans
15 leur profil de consommation. Et ces
16 caractéristiques communes là, elles sont
17 avantageuses pour le producteur agricole.

18 Madame Vinsant Le Lous en a parlé, madame
19 Bouffard également. Brossons un petit tableau. En
20 énergie, la corrélation de la consommation
21 d'énergie à la température, pour les producteurs
22 agricoles, est de cinquante-deux pour cent (52 %),
23 pour le reste de la clientèle au tarif D, c'est
24 cinquante-quatre (54) à quatre-vingt-neuf pour cent
25 (89 %). Alors, on est beaucoup moins corrélé à la

1 température que les autres clients du tarif D.

2 L'autre élément qui est important c'est le
3 fameux ratio hiver/été, et on en a parlé en contre-
4 interrogatoire et même dans toutes les strates de
5 consommation, là, vous l'avez vu, notre ratio
6 hiver/été est excellent, il est d'un virgule trois
7 (1,3) pour la classe agricole contre un virgule six
8 (1,6) à deux virgule quatre (2,4) pour le reste de
9 la clientèle au tarif D.

10 En puissance, qu'est-ce que ça donne? Ça
11 c'est fort intéressant. Trente pour cent (30 %) de
12 la puissance est facturée en hiver mais,
13 majoritairement, on n'est pas dans les pointes. Ça
14 c'est avantageux pour le Distributeur parce qu'on
15 ne cause pas de pression indue en période de
16 pointe. Et on pense que ça c'est une
17 caractéristique qu'il valait la peine d'adresser et
18 pour laquelle le Distributeur devrait être en
19 mesure de réfléchir avec nous dans le cadre de
20 l'instauration d'un tarif agricole. Et la
21 puissance, en été, est de soixante-dix pour cent
22 (70 %).

23 Par mois, on a fait un petit... on a mis ça
24 par mois, madame Vinsant Le Lous l'a démontré dans
25 la présentation PowerPoint, ça c'est intéressant

1 également. La puissance moyenne facturée est
2 relativement stable entre l'hiver et l'été, seize
3 virgule huit kilowattheures (16,8 kWh) en hiver,
4 dix-neuf virgule six kilowattheures (19,6 kWh) en
5 été. Et, si vous comparez, hiver, c'est seize
6 virgule huit kilowatts (16,8 kW) en hiver contre
7 trente-cinq virgule quatre (35,4) en hiver pour le
8 reste de la clientèle ou la clientèle résidentielle
9 au tarif D. Donc, on est beaucoup plus stable que
10 la clientèle résidentielle au tarif D.

11 L'autre élément qu'on a mis en preuve cette
12 année c'est que le fameux tarif D2, qui est proposé
13 par le Distributeur, bien, malheureusement... je
14 comprends qu'il y a eu un effort, là, tout est
15 perfectible, on a lancé... le Distributeur a dit :
16 « Écoutez, on pense qu'on peut peut-être habiller
17 plusieurs catégories de consommateurs », bien,
18 nous, malheureusement, ça va habiller, peut-être,
19 quatre point neuf pour cent (4.9 %) de la clientèle
20 agricole.

21 Alors, c'est certain que, pour nous, le
22 message que vous aviez lancé au Distributeur,
23 possibilité de regarder l'opportunité, et caetera,
24 bien, pour nous, le Distributeur n'est pas allé
25 assez loin. Et je vais vous l'expliquer un peu plus

1 loin pourquoi. Alors, rien n'est offert à quatre-
2 vingt-quinze point un pour cent (95.1 %) de la
3 clientèle agricole, qui n'est pas facturée en
4 puissance mais qui subit, néanmoins, les effets,
5 les contre-coups de l'augmentation de la deuxième
6 tranche. Parce que, et on l'a mis dans notre
7 preuve, ces consommateurs-là, qui ne sont pas
8 facturés en puissance, consomme une bonne
9 proportion d'énergie en deuxième tranche, et ça
10 correspond à soixante-treize pour cent (73 %), ce
11 qui est beaucoup plus élevé que le reste de la
12 clientèle au tarif D.

13 La décision D-2015-018 de l'année dernière,
14 j'en ai parlé tantôt, et là j'ai mis carrément le
15 paragraphe juste pour rappeler le message, nous,
16 qu'on a reçu. Et c'est important que vous voyiez
17 dans quelle ambiance on était, là, quand on a
18 présenté ça à nos élus en conseil général. Vous
19 disiez, au paragraphe 911, ce qui suit :

20 Pour les tarifs domestiques, la Régie
21 s'attend à l'examen de propositions
22 alternatives, telles l'introduction
23 d'une troisième tranche [...], le
24 maintien ou non de la stratégie d'une
25 hausse deux fois plus élevée [...] une

1 hausse de la prime de puissance, une
2 modification du seuil d'application de
3 cette prime [...], la possibilité et
4 s'il est approprié de créer un tarif
5 agricole ou d'autres tarifs, entre
6 autres. Des propositions devront être
7 présentées et discutées dans le cadre
8 de la séance de travail, pour
9 application éventuelle...

10 Évidemment, l'année prochaine.

11 ... à la suite du dépôt d'une nouvelle
12 stratégie, dans le cadre du prochain
13 dossier tarifaire.

14 (13 h 29)

15 Alors, vous avez demandé deux choses : Y a-
16 t-il une possibilité et est-ce que c'est approprié?
17 Et la deuxième chose que vous avez demandé au
18 Distributeur, c'est, écoutez, c'est de présenter
19 des propositions et d'en discuter dans le cadre de
20 séances de travail pour application éventuelle.
21 Bien que vous ayez écrit « dans le cadre de séances
22 de travail », là, évidemment on n'est pas tout
23 seul, là, il y a dix, douze, quinze groupes qui
24 participent à ces séances de travail là. Je vais y
25 revenir.

1 Alors, pour nous, cette mise en contexte
2 là, elle est cruciale, elle est fondamentale pour
3 nos gens à qui nous avons résumé votre décision
4 l'année dernière. On s'attendait à avoir une
5 analyse à deux, s'asseoir avec le Distributeur pour
6 être capable de discuter de cette possibilité-là.
7 Pour nous, malheureusement, on considère que le
8 travail n'a pas été accompli.

9 Voici pourquoi. Madame Bouffard en a parlé.
10 Dès que la décision de la Régie a été rendue, l'UPA
11 a demandé au Distributeur de discuter de la
12 création d'un tarif agricole soit en comité de
13 liaison, soit en rencontre bipartite. Et le
14 Distributeur a dit, écoutez, non, a refusé. Il nous
15 a invité à participer aux séances de travail.
16 Évidemment, on savait très bien qu'on allait
17 éventuellement participer à ces séances de travail
18 là. Mais l'UPA a un forum absolument privilégié
19 avec le Distributeur qu'il partage depuis de
20 nombreuses années, c'est un comité de liaison.

21 Et vous avez entendu madame Bouffard dire,
22 écoutez, nous, ce comité de liaison là, il n'existe
23 pas pour régler du cas par cas, il existe pour
24 régler des problématiques d'intérêt collectif pour
25 l'ensemble des producteurs agricoles. Une nouvelle

1 stratégie tarifaire, la possibilité de créer un
2 tarif agricole, ça ne peut pas être plus d'intérêt
3 collectif et général pour nos producteurs
4 agricoles. Alors, c'est sûr qu'on aurait
5 souhaité... Ça aurait pu être fait en sous-comité.
6 Bref, la formule, on était prêt à... L'objectif,
7 c'était de s'asseoir avec le Distributeur. Et on
8 considère qu'on n'a pas pu le faire.

9 Lors de la première rencontre de la
10 stratégie tarifaire, à laquelle tous étaient
11 conviés, il n'y a pas eu d'analyse qui a été faite
12 dans le sens d'un tarif agricole, même si toutes
13 les options envisagées par le Distributeur
14 affectaient les clients agricoles. Évidemment, il y
15 a eu des propositions. Le D2, et caetera. Bon. On
16 comprend ça.

17 Mais vous comprenez que, avec ce que je
18 viens de dire, là, ça ne nous habillait pas
19 tellement. En l'absence d'une offre concrète pour
20 les clients agricoles, l'UPA y est allée d'une
21 proposition pour discussion. On vous demande... On
22 ne vous a évidemment pas demandé d'adopter le tarif
23 DA. C'est évidemment incomplet. On n'est pas des
24 spécialistes de tarifs. C'est perfectible. Mais on
25 aurait aimé ça s'asseoir avec le Distributeur puis

1 dire, écoutez, on veut en discuter.

2 Lors de la deuxième rencontre de la
3 stratégie tarifaire, le Distributeur est revenu sur
4 cette proposition en indiquant que la demande de
5 l'UPA était écartée sans démontrer d'ouverture à
6 discuter davantage sur un tarif agricole. Oui, dans
7 la deuxième séance, devant tout le monde, le
8 Distributeur a dit, écoutez, le DA, pour toutes
9 sortes de raisons, il pourrait y avoir des impacts
10 pour vos petits consommateurs, et caetera, et
11 caetera. Mais ça s'est fait devant tout le monde.
12 On n'a pas eu cette occasion-là d'en discuter et de
13 pousser plus loin cette réflexion-là. C'est ce
14 qu'on voulait faire.

15 L'UPA est très déçue de la tournure des
16 événements. Malgré votre décision, des discussions
17 sur les possibilités de développer et s'il est
18 approprié n'ont pas eu lieu entre nous et le
19 Distributeur. Et je réfère à... J'ai mis le mot à
20 mot de la réponse de monsieur Côté à une de mes
21 questions en contre-interrogatoire, et c'est
22 révélateur. Dans son témoignage le dix (10)
23 décembre, je lui pose la question suivante... Un
24 peu plus tôt dans le contre-interrogatoire, il
25 m'avait dit, écoutez, des tarifs selon l'usage, ça

1 ne nous intéresse pas, on ne veut pas aller là. Et
2 un peu plus tard, un peu plus loin, je lui pose la
3 question suivante :

4 Q. Mais je comprends que ce n'est pas
5 un choix, vous ne voulez pas le
6 regarder, vous ne voulez pas
7 nécessairement l'analyser. C'est un
8 choix qui est fait. Vous n'en voulez
9 pas. C'est ce que je comprends?

10 Il répond :

11 R. Non, c'est un choix. Nous autres,
12 on a donné la proposition, notre
13 position, Hydro-Québec, ce qu'on
14 pense. La Régie, vous soumettez votre
15 proposition à la Régie. Puis la Régie
16 pense que c'est une bonne idée d'avoir
17 un tarif d'exploitation agricole, on
18 va explorer le tarif d'exploitation
19 agricole, comme un tarif pour ménages
20 à faible revenu, comme pour les
21 centres de ski, et caetera. On peut
22 tout regarder ça ces éléments-là si
23 c'est ce que vous souhaitez.

24 Il aurait fallu le faire avant. Alors, voyez-vous,
25 par le biais du témoignage de monsieur Côté, le

1 Distributeur admet qu'il n'a pas regardé de façon
2 fine avec nous la possibilité de créer un tarif
3 agricole. Même si monsieur Côté a affirmé en
4 contre-interrogatoire à un moment donné qu'un tel
5 tarif ne serait pas viable, force est d'admettre
6 que cet exercice-là n'a pas été fait. Il n'y en a
7 pas. On n'a pas fait cette démonstration-là devant
8 vous non plus dans le cadre du présent dossier.

9 Deuxième constat, bien, écoutez, ce n'est
10 pas vrai que la façon de faire, c'est celle décrite
11 ou proposée par monsieur Côté dans son contre-
12 interrogatoire. Quand il dit, écoutez « la Régie,
13 vous soumettez votre proposition à la Régie »,
14 premièrement, là, et vous avez entendu mes témoins
15 là-dessus.

16 (13 h 35)

17 On a lancé une idée d'un tarif DA, on n'est
18 pas des spécialistes, on est des spécialistes
19 dans... en agricole, mais on n'est pas des
20 spécialistes en tarif. Le Distributeur est un
21 spécialiste de la structure tarifaire, est un
22 spécialiste des tarifs. Et comment voulez-vous que
23 l'UPA se présente l'année prochaine avec une
24 proposition intelligible, constructive pour la
25 classe agricole?

1 Selon nous, ce que monsieur Côté a proposé
2 dans sa réponse c'est contre-productif. On ne peut
3 pas faire cet exercice-là devant tout le monde, ça
4 ne fonctionnera pas. Et selon nous, je vais revenir
5 dans ma conclusion, le partage d'expertises est
6 essentiel, est inévitable si on veut aller au bout
7 de l'exercice.

8 C'est la raison pour laquelle, au
9 paragraphe 15 de mon argumentaire, je conclus sur
10 cet aspect-là en vous disant : l'UPA demande à la
11 Régie d'ordonner - vous avez le pouvoir d'ordonner,
12 34, alinéa 2 de votre loi - à Hydro-Québec de
13 réaliser une véritable analyse, de concert avec
14 l'UPA, sur la possibilité et l'opportunité de créer
15 un tarif agricole.

16 Le D2. Le Distributeur, lui, dans son...
17 j'imagine que dans son for intérieur sa proposition
18 de nous habiller passait probablement par le D2. Ça
19 va convenir davantage à la clientèle qui a des
20 appels de puissance de plus de cinquante
21 kilowattheures (50 kWh) et qui, effectivement,
22 subit les effets de la stratégie tarifaire
23 actuelle. Mais on vous en a fait la démonstration,
24 le D2 va s'appliquer seulement à la clientèle
25 domestique facturée en puissance. Et les données

1 qu'on a reçues du Distributeur et pour lequel on a
2 fait une compilation démontrent que seulement
3 quatre point neuf pour cent (4,9 %) de la clientèle
4 est facturée - agricole - est facturée en
5 puissance. Alors rien n'est fait pour le restant.
6 Pourtant, le restant de la clientèle consomme une
7 bonne proportion d'énergie en deuxième tranche.

8 Il y a d'autres choses également dans la
9 proposition du Distributeur dans le cadre de sa
10 demande de cette année, où en ajout au tarif D2 le
11 Distributeur a proposé l'instauration d'une facture
12 minimale, une augmentation du seuil potentiellement
13 de la première tranche au D1 et une accentuation de
14 l'augmentation de la deuxième tranche plus rapide
15 que la première au tarif D1.

16 On vous soumet que si l'ensemble de ces
17 mesures-là sont retenues par la Régie, les effets
18 qu'elles auraient sur la clientèle agricole
19 demeurent... demeurant au tarif D1 pourraient avoir
20 les mêmes répercussions indésirables qu'avant. Et
21 là, il y a un petit peu de... il y a un caractère
22 un petit peu nébuleux qui a entouré, là, on s'en
23 est aperçu dans le cadre de la présentation par les
24 témoins. D2, hausse de la première, on veut
25 accentuer, on veut aller plus loin sur la deuxième

1 pour aller chercher un autre signal de prix. Mais
2 en contre-interrogatoire, à une de mes questions je
3 pense et à une des questions de maître Legault de
4 la Régie, le Distributeur a dit : « Écoutez, cet
5 objectif-là, cette stratégie tarifaire-là qu'on
6 utilise depuis deux mille six (2006), bien peut-
7 être qu'on est rendu à... au point maximal.

8 Alors ce qu'on vous demande c'est de
9 réaliser une analyse de concert avec l'Union, sur
10 la possibilité et l'opportunité de créer un tarif
11 agricole qui pourrait habiller une gran... quand on
12 dit « l'ensemble des producteurs agricoles au tarif
13 D2 », au tarif D, on ne demande pas que tous et
14 chacun des producteurs agricoles puissent en
15 bénéficier. On veut que ça habille le plus de
16 producteurs agricoles possibles. Ce que la
17 proposition du D2 ne fait pas du tout, puisqu'elle
18 concerne une très infime portion de notre
19 clientèle.

20 Facture minimale, je vais passer
21 rapidement. Dans notre... on n'en a pas parlé dans
22 la présentation PowerPoint. Nous, ce qu'on a
23 considéré puis on l'a dit dans notre... dans notre
24 mémoire, c'est que la facture minimale, la
25 présentation... puis on comprend que ça ait pu

1 changer, là, on n'est pas... on n'accuse pas le
2 Distributeur d'avoir changé d'idée en cours de
3 route. Mais j'imagine qu'avec des questions, les
4 questionnements des gens, ce qui était prévu peut-
5 être au début ce n'était peut-être plus le même
6 résultat à la fin.

7 Alors lors de la stratégie tarifaire,
8 l'introduction d'une facture minimale se justifiait
9 pour couvrir les coûts d'abonnement auprès des très
10 petits clients. Et on visait à ce moment-là les
11 auto-producteurs. Et dans cette optique-là, la
12 redevance était gelée. Et cette mesure a été
13 annoncée comme n'ayant peu ou pas d'impact pour les
14 petits clients qui consomment.

15 Au moment du dépôt de sa demande devant la
16 Régie, le Distributeur explique que la facture
17 minimale prend effet uniquement lorsque la
18 consommation du client n'atteint pas un certain
19 nombre de kilowattheures pendant sa période de
20 consommation. Et c'est à nouveau, à titre
21 d'exemple, ceux qu'on veut viser : auto-
22 producteurs, puis les propriétaires de résidence
23 secondaire comme consommateurs visés par la mesure.
24 (13 h 41)

25 Et là, finalement, on apprend dans la

1 réponse DDR-2 de la Régie que la facture minimale
2 devrait remplacer la redevance. Alors il y eu une
3 espèce de réflexion, là, en cours de route et il ne
4 faut pas oublier, selon nous, que ça a des impacts
5 pour la clientèle agricole, il y a vingt-quatre
6 pour cent (24 %) des clients agricoles qui seront
7 affectés par l'instauration d'une facture minimale.

8 Le constat qu'on a fait de cette analyse-
9 là, et on comprend qu'il y a des intervenants qui
10 sont d'accord, on a entendu ça, c'est que, pour
11 nous, on considère qu'on n'a pas pu discuter
12 sérieusement de cette proposition-là durant les
13 séances de stratégie tarifaire et on pense que ça
14 enlève de la crédibilité à la démarche entamée.

15 Ce qu'on vous demande c'est la même chose
16 qu'il y a dans le mémoire, on s'oppose à
17 l'introduction de la facture minimale tant et aussi
18 longtemps que les intervenants n'auront pu obtenir
19 du Distributeur l'ensemble des informations
20 nécessaires à la compréhension de cette mesure et
21 débattre véritablement de ses enjeux.

22 Maintenant, l'autre sujet qui, évidemment,
23 a attiré notre attention, ce sont les mesures
24 visant les exploitations agricoles et le suivi que
25 le Distributeur se devait de faire suite aux deux

1 dernières années où les tarifs visant les
2 exploitations agricoles, soit le DT et l'OÉA, ont
3 été approuvés par la Régie, dans votre décision
4 deux mille treize (2013). C'est en octobre deux
5 mille treize (2013) que le Distributeur a rendu
6 admissibles certaines entreprises agricoles au
7 tarif DT et à l'OÉA pour l'éclairage de
8 photosynthèse. Cette décision-là émanait,
9 notamment, de la volonté du gouvernement, le décret
10 1002-2013, de mettre en place des mesures qui
11 favoriseraient l'essor du secteur serricole.

12 On a un bilan, qui a été présenté par le
13 Distributeur dans sa preuve, d'une année
14 d'existence de l'option d'électricité additionnelle
15 pour des fins de photosynthèse. On constate, on a
16 pris acte du fait qu'il y avait un manque à gagner
17 de près d'un million (1 M\$) pour l'année deux mille
18 quatorze - deux mille quinze (2014-2015) malgré une
19 croissance de la consommation d'environ douze pour
20 cent (12 %).

21 Et, le Distributeur, ce qu'il nous dit, on
22 comprend ça, c'est que tant que la croissance de la
23 consommation n'est pas suffisante pour en assurer
24 la rentabilité, il serait prématuré d'en élargir le
25 domaine d'admissibilité.

1 Ce qu'on a fait, nous, et on vous l'a
2 présenté, monsieur Laniel en a parlé longuement, il
3 a consulté des producteurs en serre qui avaient des
4 projets et ce qu'on a été en mesure de mettre en
5 preuve c'est qu'effectivement, par des données
6 recueillies par monsieur Laniel, auprès de ces
7 serriculteurs-là, à court terme, il y aurait
8 rentabilité du tarif pour le Distributeur.

9 Alors, ce qu'on vous demande, c'est une
10 bonne nouvelle, alors il y a des gens qui sont
11 intéressés à augmenter l'utilisation de l'éclairage
12 pour des fins de photosynthèse. Par contre, ce
13 qu'on vous dit c'est qu'évidemment, monsieur Laniel
14 l'a bien fait ressortir, les projets coûtent cher,
15 ça prend du temps, il faut les mettre sur papier,
16 il faut aller voir les investisseurs, il faut
17 construire mais ça prend, évidemment, de l'argent.

18 Alors, considérant ces investissements
19 importants là qui doivent être réalisés par les
20 serriculteurs pour les rendre admissibles à l'OÉA,
21 l'UPA demande à la Régie de maintenir le tarif OÉA
22 qui constitue un levier économique important. Et
23 quand je dis, « maintenir », la raison pour
24 laquelle on dit ça, c'est qu'UC, dans sa preuve, a
25 dit de fermer le tarif. Alors, c'est sûr que... à

1 un moment donné, il a dit : « Écoutez, fermez le
2 tarif. Ceux qui sont là peuvent y rester mais il
3 n'y a plus personne qui peut y avoir accès. »

4 Alors, nous, on vous dit, écoutez, là...
5 Mais, le Distributeur, on est tout à fait conscient
6 que le Distributeur ne veut pas fermer le tarif.
7 J'imagine que le Distributeur était, je présume,
8 content du témoignage de monsieur Laniel lorsque ce
9 dernier a fait ressortir qu'il y avait des projets
10 porteurs pour le secteur mais également avantageux
11 pour le Distributeur.

12 Alors, c'est la raison pour laquelle on
13 vous demande d'envoyer peut-être un message dans
14 votre décision, dire : « Bien, oui, il n'est pas
15 question de fermer ce tarif-là, ça n'aurait pas de
16 bon sens. Après un an d'existence, on ne peut pas
17 retourner en arrière. » Et de maintenir le tarif
18 pour envoyer un signal aux autres serriculteurs qui
19 voudraient s'engager dans des projets qui
20 pourraient faire en sorte qu'ils soient admissibles
21 à l'OÉA.

22 Ce qu'on vous demande également, et c'est
23 compte tenu des projets que les serriculteurs ont
24 annoncés par le biais du témoignage de monsieur
25 Laniel, c'est de prendre des mesures favorables à

1 une plus grande admissibilité à ce tarif-là. Et ça,
2 selon nous, ça passe par... encore là, il n'y a pas
3 de secret, il faut se parler, alors ça passe par un
4 partage d'informations et une concertation entre le
5 Distributeur et le Syndicat des producteurs en
6 serre, qui détient toute l'expertise fine sur la
7 consommation potentielle, les clients qui auraient
8 ultérieurement des projets.

9 Les indicateurs de qualité, je vais y aller
10 rapidement. Je ne veux pas répéter ce qui a été
11 écrit dans notre preuve. On constate que le
12 Distributeur est en réflexion sur l'opportunité de
13 créer un indice entre les investissements effectués
14 sur le réseau et les indices de fiabilité.

15 (13 h 46)

16 Vous avez entendu madame Bouffard. On
17 souhaite profiter de la démarche qui est en cours
18 pour sensibiliser la Régie au fait que le travail
19 de maîtrise de la végétation effectué sur le réseau
20 de distribution a un impact important sur le nombre
21 de pannes. On l'a indiqué l'année dernière, le
22 nombre de pannes et leur durée occasionnent souvent
23 des contraintes importantes pour les clients
24 agricoles.

25 Et l'invitation qu'on fait au Distributeur

1 c'est la suivante : il serait opportun d'utiliser à
2 bon escient l'expérience terrain des producteurs
3 agricoles qui vivent la réalité des pannes et de la
4 qualité du réseau en milieu rural. Le partage avec
5 le Distributeur de cette connaissance pourrait être
6 utile à son analyse. En effet, le suivi d'un tel
7 indice sur plusieurs années, à l'interne - c'est ce
8 qu'on avait mis dans notre preuve - permettrait de
9 constater l'efficacité des sommes investies sur le
10 réseau, en lien avec sa fiabilité.

11 En conclusion sur ce point-là, on demande à
12 la Régie d'inciter le Distributeur à développer un
13 indicateur qui ferait le lien entre les dépenses
14 relatives à la maîtrise de la végétation sur le
15 réseau et sa fiabilité.

16 En conclusion, on en a fait état en contre-
17 interrogatoire, il y eu des questions de posées. On
18 a soulevé le D, les producteurs agricoles vous êtes
19 au D, etc. Est-ce que vous ne seriez pas un peu
20 chanceux? Bon. Un, premièrement, on comprend que
21 c'est pas sur la table cette année. Le Distributeur
22 n'a pas dit : les producteurs agricoles, vous ne
23 devriez plus être au D. C'est pas ça. On comprend
24 ça.

25 Mais, vous savez, je pense que c'est

1 important puis madame Bouffard en a fait état, là,
2 très brièvement dans son... dans son témoignage,
3 c'est pas l'objet de la présente cause tarifaire,
4 on en est conscient. Oui, c'est vrai, le D, les
5 producteurs agricoles pendant des années ont
6 bénéficié du D. Il y avait un contexte, hein. Puis
7 je pense que c'est de connaissance judiciaire,
8 c'est même... peut-être pas de connaissance
9 institutionnelle, mais c'est de connaissance
10 judiciaire qu'en mil neuf cent soixante-treize
11 (1973) et en mil neuf cent quatre-vingt-seize
12 (1996) quand on a décidé de faire en sorte qu'il y
13 ait plus de producteurs agricoles au tarif D, c'est
14 pas anodin ça non plus.

15 Premièrement, il y a eu un choix. On a fait
16 le choix de l'hydroélectricité au Québec. Il y a eu
17 l'électrification rurale. Quand on se promène dans
18 les campagnes puis qu'on va au bout des rangs,
19 c'est des fermes qu'on trouve. Ces fermes-là sont
20 habitées, ce sont des fermes qui sont habitées par
21 des gens, des familles, des producteurs, des
22 femmes, des hommes qui pratiquent l'agriculture.
23 Cette réalité-là, Madame la Présidente, elle est...
24 c'est la même. Et il y avait l'occupation du
25 territoire, cette réalité-là, elle est toujours

1 d'actualité. Ça a fait en sorte qu'il y a des... il
2 y a des villes qui seraient probablement devenues
3 des villes fantômes aujourd'hui. Alors il y avait
4 une raison, là. On occupait le territoire et on
5 nourrissait la population. Alors c'est encore le
6 cas, c'est encore tout à fait justifié aujourd'hui.

7 Et aussi, puis ça c'est pas anodin, là, on
8 n'est pas les seuls dans le monde, de façon
9 générale au Canada - puis on l'a soulevé - dans les
10 autres juridictions, le tarif résidentiel
11 s'applique aux clients agricoles. Et de plus, dans
12 certaines, il existe des modalités et des tarifs
13 spécifiques pour des usages agricoles qui sont
14 spécifiques. Alors on n'est pas tout seuls au monde
15 et ce n'est pas anormal, c'est un choix. Et je
16 pense que ce choix-là est tout à fait encore
17 d'actualité aujourd'hui.

18 Ce qu'on vous dit aussi, c'est que la
19 stratégie tarifaire a deux vitesses. Imposée au
20 tarif D depuis dix (10) ans, ça a débalancé. Alors
21 les effets qu'on a ou les avantages qu'on a pu
22 avoir, on est en train de les perdre. Et ça a
23 débalancé les effets attendus pour le secteur
24 agricole. Et ça, on pense que c'est pas normal.

25 Selon nous, la démarche de la stratégie

1 tarifaire, bien c'était un espèce de remue-méninge,
2 c'était vraiment une occasion de mener une
3 réflexion approfondie sur la structure des tarifs
4 domestiques. C'est exercice-là n'a pas été fait,
5 selon nous, à notre satisfaction, en ce qui
6 concerne la possibilité et s'il est approprié de
7 créer un tarif agricole.

8 Je vous l'ai dit précédemment, le
9 Distributeur possède une grande expertise des
10 tarifs. L'UPA détient l'expertise du secteur
11 agricole. Il faut combiner - ça nous semble
12 impératif, on ne s'en sortira pas autrement - il
13 faut combiner ces deux expertises-là dans le cadre
14 d'une réflexion sur la faisabilité d'un tel tarif
15 agricole. C'est la raison pour laquelle nous vous
16 demandons d'ordonner au Distributeur de
17 véritablement s'asseoir. On va le faire. On est
18 prêt à s'asseoir, on est prêt à partager notre
19 expérience du secteur agricole. Et on pense que la
20 réflexion ne peut pas se faire chez le Distributeur
21 tout seul dans son bureau, encore moins dans les
22 bureaux de l'Union, compte tenu de notre manque
23 d'expertise en structure tarifaire. Alors il faut
24 conjuguer ça.

25 (13 h 51)

1 Et vous savez, quand on aura fait
2 l'exercice, peut-être qu'on ne sera pas d'accord,
3 il est possible, et peut-être qu'on décidera de
4 faire une demande à la Régie rendu là. Mais, il
5 faut le faire. Et on pense qu'il fallait le faire
6 avant de se présenter devant vous dans la présente
7 cause tarifaire.

8 Alors, voilà! C'est le sens des
9 représentations que je voulais vous faire
10 aujourd'hui. Je demeure disponible si vous avez des
11 questions.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci, Maître Hotte. Pas de question non plus,
14 votre message est très clair.

15 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

16 Merci beaucoup. Bonne fin de journée.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci. Bonne fin de journée.

19 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

20 Joyeuses Fêtes!

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Joyeuses Fêtes aussi. Donc, ACEF de Québec.

23 PLAIDOIRIE PAR Me DENIS FALARDEAU :

24 Nous y allons. Finalement, Madame la Présidente,
25 j'ai colligé là les principales preuves extraites

1 de contre-interrogatoires qu'il y a eu dans les
2 panels, donc allons-y.

3 Concernant l'item « Prévision des besoins
4 en énergie et en puissance » plus particulièrement
5 les chutes récentes des prix des ressources et de
6 la valeur du dollar canadien, nous y allons avec la
7 recommandation suivante : Compte tenu que leur
8 variation est récente et pourrait être
9 significative dans le futur, nous recommandons
10 respectueusement à la Régie de demander au
11 Distributeur de s'assurer qu'ils sont traités
12 adéquatement dans son modèle de régression linéaire
13 des données historiques et d'effectuer tout
14 changement susceptible d'améliorer sa performance.

15 Les variations des prix des ressources et
16 du dollar canadien ont des impacts relativement
17 importants sur la précision des ventes prévus par
18 le Distributeur.

19 La question consiste donc à savoir plutôt
20 que si le modèle de régression des données
21 historiques utilisé par le Distributeur reflète
22 adéquatement les relations entre ces événements
23 récents et les ventes d'énergie, dans le but de
24 disposer des prévisions les plus précises et
25 performantes possibles aux fins de l'établissement

1 des tarifs d'électricité.

2 Je porterais à votre attention notamment
3 toute la question de la variation des prix du
4 pétrole. Souvenons-nous, j'avais déposé un
5 graphique qui démontrait que effectivement c'est
6 tout récent cette baisse, cette chute des prix.

7 Prévission des besoins en puissance. Nous
8 recommandons, compte tenu des impacts importants de
9 la prévission des besoins en puissance du
10 Distributeur sur les coûts des approvisionnements
11 et de transport d'électricité assumés par sa
12 clientèle, nous recommandons respectueusement à la
13 Régie de demander au Distributeur de réaliser un
14 suivi de la performance de sa prévission des besoins
15 en puissance et d'effectuer tout changement jugé
16 utile pour améliorer sa précision, sans
17 nécessairement attendre les résultats des tests
18 statistiques de son modèle de régression linéaire.

19 Encore une fois, comme la prévission des
20 besoins en puissance à la pointe d'hiver découle de
21 la prévission en énergie par usage, et là on fait
22 référence à la pièce B-0018 à sa page 13, tout
23 écart de la prévission en énergie par usage a un
24 impact forcément sur la prévission en puissance. Et
25 là on fait référence à notre preuve, page 9.

1 Là aussi, le Distributeur indique qu'à ce
2 jour, il ne dispose pas d'un historique d'écart de
3 prévision assez long pour réaliser des tests
4 spécifiques à la performance de ses prévisions des
5 besoins en puissance.

6 Soulignons que tout écart significatif en
7 prévision des besoins en puissance a des impacts
8 importants sur le coût des achats d'énergie de
9 court terme du Distributeur et que ces impacts
10 seront également importants sur la facture de
11 transport d'électricité du Distributeur car cette
12 dernière se calcule sur la base des besoins en
13 puissance du Distributeur. Et là on fait référence
14 à la page 10 de notre preuve.

15 Nous pensons que l'écart estimé par le
16 Distributeur découlant de son modèle de prévision
17 en puissance, c'est-à-dire deux virgule sept pour
18 cent (2,7 %), est relativement important. Et là on
19 fait référence à la pièce B-077 à sa page 16. Ce
20 qui pourrait causé selon nous une facture de
21 transport surévaluée d'autour de soixante-dix-sept
22 millions (77 M\$), dans notre preuve à la page 10.

23 Concernant l'impact potentiel du tarif de
24 développement économique, notre recommandation.
25 Nous recommandons donc respectueusement à la Régie

1 de réitérer sa demande au Distributeur de
2 présenter, dans le cadre de ses dossiers
3 tarifaires, un suivi annuel du tarif de
4 développement économique, incluant les volumes
5 d'énergie offerts à ce tarif et une mise à jour de
6 la simulation de la rentabilité du tarif, tel qu'il
7 est exigé dans la décision D-2015-018.

8 On parle maintenant de trois demandes
9 d'adhésion qui ont été soumises et qui sont
10 encore... et qui sont en cours d'évaluation. Selon
11 le Distributeur, un volume annuel d'énergie associé
12 à ces trois demandes serait de l'ordre de un
13 térawattheure (1 TWh) à terme et l'impact sur les
14 besoins en puissance serait de l'ordre de cent
15 mégawatts (100 MW). Et là on fait référence à la
16 pièce B-0071, aux pages 43 et 44, et à notre preuve
17 à la page 11.

18 (13 h 58)

19 Estimant que la probabilité de réalisation
20 de ces projets est faible, le Distributeur n'a pas
21 inclus les besoins potentiels en énergie et en
22 puissance des projets associés aux tarifs de
23 développement économique dans ses prévisions des
24 besoins énergétiques de deux mille seize (2016). Et
25 là, on fait référence à la pièce B-71, à sa page 43

1 et à notre preuve, page 11.

2 Nous sommes d'avis que le modèle de
3 régression des données historiques du Distributeur
4 ne peut pas prévoir les besoins associés à ce
5 tarif, d'où la proposition d'un suivi particulier
6 de son développement.

7 Abordons maintenant la question du
8 traitement comptable de coûts associés à
9 l'utilisation de TCE en période de pointe. Nous
10 recommandons respectueusement à la Régie d'accepter
11 la proposition du Distributeur de traiter les coûts
12 liés d'utilisation de la centrale de TCE en période
13 de pointe à titre de coûts d'approvisionnement du
14 Distributeur en fonction des factures reçues, à
15 condition expresse que ces dépenses soient utiles à
16 sa clientèle et que le Distributeur ait
17 l'obligation de les justifier à l'occasion de ses
18 dossiers tarifaires.

19 Et là, je porte à votre attention les notes
20 sténo du sept (7) décembre lors de l'interrogatoire
21 du Panel 2, à la page 29, question 11, à sa ligne
22 5, le Distributeur indique qu'il est impossible de
23 fournir de telles pièces, mentionnant qu'il est par
24 contre possible d'avoir de l'information dans le
25 rapport annuel, les écarts étant au pass-on. Et là,

1 on fait référence à la page 31, à sa ligne 20.

2 Malgré l'affirmation du Distributeur sur la
3 faisabilité de justifier l'utilité des dépenses en
4 fonction de la clientèle, nous maintenons notre
5 recommandation pour les motifs suivant : l'entente
6 entre TCE et Hydro ne vise pas uniquement
7 l'approvisionnement en électricité au bénéfice de
8 la clientèle du Distributeur. À n'importe quel
9 moment, Hydro-Québec peut désigner Hydro-Québec
10 Production, c'est-à-dire le Producteur, ou Hydro-
11 Québec Distribution, le Distributeur, comme
12 acheteur d'énergie. Et là, on porte à votre
13 attention l'article 3.1(d) de l'entente entre TCE
14 et Hydro-Québec citée dans notre preuve à la page
15 14.

16 L'entente peut couvrir à la fois les
17 besoins du Distributeur et ceux du Producteur. Par
18 conséquent, il faut que la Régie puisse constater
19 que les coûts d'approvisionnement qui découlent de
20 cette entente soient utiles aux consommateurs
21 québécois, les clients du Distributeur, pas du
22 Producteur. C'est pour ce motif que nous pensons
23 que la Régie doit s'assurer, à chaque dossier
24 tarifaire, que les montants réclamés par le
25 Distributeur représentent le coût d'un service

1 utile à la clientèle du Distributeur. Et là, on
2 fait référence à la page 16 de notre preuve.

3 Concernant les coûts d'approvisionnement en
4 électricité. On parle d'une dépense prévue de huit
5 virgule soixante-quinze millions (8,75 M) en deux
6 mille seize (2016) lié aux ententes TCE et Gaz
7 Métro. Nous recommandons respectueusement à la
8 Régie d'exiger que le Distributeur révise le coût
9 associé à l'utilisation ou à la non-utilisation de
10 TCE en deux mille seize (2016) qu'il réclame à
11 titre de coûts d'approvisionnement et de faire la
12 démonstration de l'utilité de ce coût révisé à sa
13 clientèle entre l'année témoin et projetée, c'est-
14 à-dire deux mille seize (2016). On parle
15 d'approvisionnement en puissance aux périodes de
16 pointe.

17 À défaut d'une démonstration adéquate du
18 Distributeur, nous recommandons que la Régie refuse
19 de reconnaître le montant de huit virgule soixante-
20 quinze millions de dollars (8,75 M \$) lié aux
21 contrats avec TCE et Gaz Métro comme coûts
22 d'approvisionnement du Distributeur pour deux mille
23 seize (2016). Ce fameux huit virgule soixante-
24 quinze millions (8,75 M) provient de l'entente
25 entre TCE, Gaz Métro et Hydro-Québec. On porte à

1 votre attention notre preuve à la page 20.

2 Ce montant représente sept mois
3 d'utilisation de la centrale TCE à partir de juin
4 deux mille seize (2016). Cependant, le Distributeur
5 ne prévoit aucunement utiliser la centrale TCE pour
6 la pointe de deux mille quinze, deux mille seize
7 (2015-2016). Et là, on fait référence au tableau 5,
8 à la pièce HQD-6, document 1, à sa page 10. Par
9 conséquent, ce montant de huit virgule soixante-
10 quinze millions (8,75 M) n'est pas justifié car il
11 n'est pas une dépense utile pour
12 l'approvisionnement de la clientèle pour l'année
13 témoin.

14 Concernant les coûts de l'intégration
15 éolienne et leur impact sur les autres coûts
16 d'approvisionnement en électricité, nous
17 recommandons respectueusement à la Régie d'exiger
18 que le Distributeur respecte les caractéristiques
19 de l'intégration éolienne exigées dans la décision
20 D-2015-014 dans sa gestion des approvisionnement
21 pour deux mille seize (2016) et de lui soumettre un
22 suivi détaillé des coûts d'approvisionnement
23 patrimonial et postpatrimonial de leur contribution
24 en puissance et en énergie au prochain dossier
25 tarifaire.

1 L'entrée en vigueur de nouveaux contrats
2 d'intégration éolienne en deux mille seize (2016)
3 respectant les exigences de la décision D-2015-014
4 serait susceptible, selon nous, de réduire les
5 coûts d'approvisionnement par rapport à ceux
6 calculés selon les paramètres de l'entente
7 d'intégration éolienne actuelle. Pour estimer les
8 coûts d'approvisionnement de deux mille seize
9 (2016), le Distributeur a supposé la reconduction
10 des paramètres de l'entente d'intégration éolienne
11 actuelle signée avec le Producteur. Cette dernière
12 fixe les recours d'énergie selon un profil uniforme
13 à l'année longue de trente-cinq pour cent (35 %) de
14 la puissance installée des éoliennes. Et là, nous
15 faisons référence à la pièce HQD-6, doc 1, à sa
16 page 7, ligne 9.
17 (14 h 04)

18 Or, dans sa décision D-2015-014, la Régie a
19 fixé des retours d'énergie d'octobre à de quarante
20 pour cent (40 %), un niveau plus élevé que celui de
21 trente-cinq pour cent (35 %). Et là nous portons
22 votre attention, le paragraphe 215 de cette
23 décision mentionnant, justement, les barèmes de
24 quarante pour cent (40 %).

25 Par conséquent, il y a un risque que les

1 estimations de coûts d'approvisionnement
2 patrimonial et postpatrimonial effectuées par le
3 Distributeur pour deux mille seize (2016)
4 pourraient être surévaluées, puisqu'elles sont
5 basées sur les paramètres du contrat d'intégration
6 éolienne actuel contrairement aux exigences de la
7 décision 2015-014.

8 Abordons maintenant le référentiel
9 comptable aux fins de l'établissement des tarifs
10 d'électricité pour deux mille seize - deux mille
11 dix-sept (2016-2017).

12 Cette section de notre mémoire n'est plus
13 pertinente suite à la décision de la Régie dans le
14 dossier 3927-2015.

15 Je voudrais quand vous souligner que cette
16 baisse de zéro virgule deux pour cent (0,2 %), qui
17 est une proposition aussi par... proposée par UC,
18 d'appliquer une hausse en fonction de la variation
19 des coûts, c'est-à-dire ce qui donne une baisse de
20 tarif de zéro virgule deux pour cent (0,2 %) pour
21 la clientèle c'est une proposition que nous
22 appuyons.

23 Et je voudrais aussi vous faire remarquer
24 que ce fameux zéro deux virgule pour cent (0,2 %),
25 si vous vous souvenez, une question que j'avais

1 posée à un des membres du panel, à savoir si ce
2 zéro virgule deux pour cent (0,2 %) était le
3 résultat, un chiffre... en d'autres termes, un
4 chiffre réel, le résultat d'un calcul final;
5 effectivement, oui, tout est inclus là-dedans. Il y
6 a, à la fois, la mises à jour, l'exemption de
7 l'indexation de l'énergie patrimoniale pour les
8 grandes industries. Bref, le zéro virgule deux pour
9 cent (0,2 %) est un chiffre réel et c'est, à notre
10 avis, une des raisons pour laquelle une proposition
11 y allant avec une hausse... une baisse selon la
12 variation des coûts peut être justifiée.

13 Concernant la modification des modalités de
14 disposition des soldes des comptes de « pass-on »
15 deux mille treize - quatorze (2013-14) et de
16 nivellement pour aléas climatiques deux mille
17 quinze (2015). Nous maintenons notre recommandation
18 à la Régie de rejeter la proposition du
19 Distributeur de modifier les modalités en vigueur.
20 Et là on fait référence à la page 42 de notre
21 preuve.

22 Déjà, avant la mise à jour, la demande du
23 Distributeur nécessitait sept virgule huit millions
24 (7,8 M\$) de plus de la part de la clientèle. Et là
25 on fait référence à la page 38 de notre preuve.

1 Même avec la mise à jour des données, nous sommes
2 d'avis que les changements ne sont pas suffisants
3 pour diminuer de façon significative la
4 contribution demandée aux consommateurs. Faisant en
5 sorte que ça change notre recommandation à cet
6 effet.

7 Allons-y maintenant du côté des coûts
8 évités sur le réseau intégré. Nous recommandons que
9 la Régie demande au Distributeur de justifier la
10 date de début de nouveaux besoins de puissance de
11 long terme fixée par le Distributeur à deux mille
12 dix-huit - deux mille dix-neuf (2018-2019). Voir le
13 chapitre 6.2.3 de notre preuve à sa page 47.

14 En s'appuyant sur le bilan en puissance,
15 produit par la Régie dans la décision D-2015-179,
16 et les données du Distributeur, nos calculs
17 montrent qu'il serait plus économique de faire
18 appel aux marchés de court terme de deux mille
19 quinze - deux mille seize (2015-2016) à deux mille
20 vingt et un - vingt-deux (2021-22) et que les
21 contrats de puissance de long terme plus coûteux ne
22 se justifieraient qu'à partir de deux mille vingt-
23 deux - vingt-trois (2022-23). Et là on fait
24 référence à notre preuve, à la page 47.

25 Si, à titre d'exemple, le Distributeur peut

1 acheter sur les marchés de court terme au prix de
2 vingt dollars du kilowattheure (20 \$kWh) hiver pour
3 l'hiver deux mille dix-huit - dix-neuf (2018-19) et
4 qu'on calcule les coûts évités à cent six dollars
5 kilowatts hiver (106 \$kW) comme le propose le
6 Distributeur, et là on fait référence à HQD-0004,
7 Document 4, page 5, au paragraphe 1.1.2, le signal
8 de prix serait surévalué ou faussé, selon nous.

9 Concernant le coût évité de la puissance de
10 court terme. Nous recommandons que l'indicateur de
11 coût évité de la puissance de court terme, établi
12 par le Distributeur à vingt dollars du kilowatt
13 (20 \$kW) hiver, en argent de deux mille quinze
14 (2015), s'applique pour la période deux mille
15 quinze - deux mille seize (2015-2016) à deux mille
16 vingt et un - vingt-deux (2021-22) inclusivement.

17 Ce coût est identique à celui approuvé par
18 la régie dans le dossier tarifaire de l'an dernier
19 pour les années quatorze - quinze (14-15) à deux
20 mille seize - deux mille dix-sept (2016-2017). Et
21 là on fait référence à la décision 2015 à sa page
22 11, au tableau 10. Nous croyons donc qu'il serait
23 raisonnable de retenir cette valeur de vingt
24 dollars du kilowatt (20 \$kW) hiver comme indicateur
25 de coût évité de la puissance de court terme,

1 considérant le fait que le Distributeur admet qu'il
2 a accès à des marchés compétitifs.

3 (14 h 09)

4 Coût évité de la puissance de long terme.

5 Considérant le fait que le prix moyen de la
6 puissance résultant de l'appel d'offres 2015 ne
7 refléterait pas les caractéristiques d'un marché
8 concurrentiel et qu'à long terme, plusieurs
9 facteurs influeraient sur les besoins et les prix
10 de la puissance, et là on fait référence à notre
11 preuve à sa page 53 :

12 [...] nous recommandons à la Régie de
13 rejeter la proposition du Distributeur
14 de baser les coûts évités de la
15 puissance de long terme sur la valeur
16 de 106 \$/kW-an et de maintenir, aux
17 fins de l'établissement des tarifs
18 d'électricité de l'année tarifaire
19 2016-2017, les coûts évités de long
20 terme approuvés par la Régie dans le
21 dossier tarifaire de l'an dernier
22 (R-3905-2014), soit 45 \$/kW-hiver à
23 partir de 2022-2023.

24 La valeur moyenne de cent six dollars du kilowatt
25 an (106 \$/kW-an) découle de trois soumissions. Et

1 là on fait référence à notre preuve page 50. Cette
2 réponse, ou plutôt ces trois soumissions, et
3 soulignons faites pour le même produit, les trois
4 faites par le Producteur, indique en rien qu'à long
5 terme le Distributeur ne puisse obtenir de la
6 puissance additionnelle à des prix moins chers que
7 la moyenne des soumissions retenues en deux mille
8 quinze (2015).

9 Soulignons que la recommandation du groupe
10 conseil faite au Distributeur pour les prochains
11 appels d'offres que le Distributeur accorde plus de
12 temps aux fournisseurs potentiels pour préparer
13 leurs projets de soumission.

14 Ce prix de cent six dollars du kilowatt an
15 (106 \$/kW-an) serait inférieur ou comparable aux
16 coûts d'acquisition de la puissance dans les trois
17 marchés de référence choisis par Merrimack Energy
18 Group, soit les marchés de la Nouvelle-Angleterre,
19 New York et de la Pennsylvanie. Soulignons
20 cependant que le prix peut varier d'une région à
21 l'autre selon différents facteurs, tel que le
22 mentionne le groupe conseil. Et là on fait
23 référence à la page 52 de notre preuve. C'est pour
24 cette raison que nous avons des réserves sur
25 l'application du prix moyen de cent six dollars du

1 kilowatt an (106 \$/kW-an) pour le Québec. Notre
2 preuve pages 52, 53.

3 Concernant la stratégie tarifaire pour les
4 années postérieures à deux mille seize-deux mille
5 dix-sept (2016-2017), c'est-à-dire le tarif
6 domestique. La proposition du Distributeur de
7 hausser le seuil de la première tranche tout au
8 long de l'année pour « capter la notion de
9 chauffage de base » pourrait, selon nous, être
10 interprétée ou comprise comme de la discrimination
11 par usage. Elle n'aiderait pas les petits
12 consommateurs et encouragerait plutôt la
13 consommation en été chez les grands et très grands
14 utilisateurs d'électricité.

15 Nous recommandons donc à la Régie de
16 rejeter la proposition du Distributeur de hausser
17 le seuil de la première tranche tout au long de
18 l'année dans les prochaines années. À l'opposé, une
19 structure saisonnière des tarifs domestiques qui
20 comporte un seuil de la première tranche en hiver
21 plus élevé que le trente kilowattheures par jour
22 (30 kWh/j), par exemple les scénarios de la Régie
23 et de l'ACEF de Québec, permettrait de mieux
24 protéger les petits consommateurs et de mieux
25 refléter le coût de service du Distributeur.

1 Nous recommandons donc respectueusement à
2 la Régie de privilégier l'implantation d'une
3 structure saisonnière à deux tranches d'énergie à
4 partir de deux mille dix-sept-deux mille dix-huit
5 (2017-2018). Le témoignage de monsieur Co Pham et
6 son analyse sur la nécessité d'implanter une
7 tarification saisonnière à deux tranches d'énergie
8 a été très bien démontré. Et je n'en citerai pas
9 des extraits dans notre preuve. Mais, par contre,
10 je voudrais porter à votre attention certains
11 extraits des témoignages des panels.

12 La première tranche de la tarification
13 actuelle ne permet pas de couvrir la totalité ou la
14 quasi-totalité des besoins des consommateurs
15 principalement pour les besoins de chauffage
16 d'hiver. Ainsi, une bonne partie des consommateurs
17 à faible et moyen revenu doivent utiliser de
18 l'énergie au tarif supérieur de la deuxième
19 tranche.

20 Les solutions envisagées pour réduire la
21 consommation d'énergie en hiver, telles que les
22 mesures d'efficacité énergétique, ne peuvent
23 s'appliquer adéquatement ou du moins totalement aux
24 consommateurs à faible ou moyen revenu car ils
25 n'ont pas toujours la possibilité d'intervenir sur

1 l'immeuble et son équipement étant donné qu'ils
2 sont bien souvent locataires. De plus, dans
3 plusieurs cas, les consommateurs à faible revenu
4 sont déjà en stratégie d'économie d'énergie
5 puisqu'ils ne peuvent pas se payer la totalité de
6 l'énergie nécessaire durant les mois d'hiver.

7 Par conséquent, en ce qui concerne la
8 clientèle à faible revenu, on ne peut pas dire
9 qu'il y ait des mesures préventives pour éviter des
10 problèmes de paiement. Pour deux mille quinze
11 (2015), et là nous faisons référence aux notes
12 sténographiques du quatre (4) décembre deux mille
13 quinze (2015), au panel 1, à sa page 69, lignes 18
14 et suivantes, et je cite :

15 Lorsqu'on tombe maintenant dans la
16 clientèle faible revenu, on parle
17 quand même de quatre-vingt-dix-neuf
18 mille (99 000) ententes qui ont été
19 faites avec la clientèle faible
20 revenu. Et là il y a deux catégories.
21 Il y a une première catégorie où,
22 carrément, on redéploie ou on donne la
23 possibilité de paiement sur des plus
24 longues périodes. Et il y a un autre
25 groupe, qui est important, tout près

1 de cinquante mille (50 000), cinquante
2 quelques mille, puis ma collègue du
3 service à la clientèle pourra donner
4 des détails un peu plus fins, on parle
5 quand même d'une contribution de
6 radiation de factures. Donc, en gros,
7 des comptes pour lesquels on convient
8 avec le client qu'on radie une
9 certaine partie de la facture, là,
10 pour environ une trentaine de
11 millions. Et je pourrais vous donner
12 des chiffres un peu pour montrer
13 l'ampleur de ces sommes-là, là. Si on
14 se ramène juste en deux mille douze
15 (2012) ou en deux mille treize (2013),
16 on parlait d'environ dix millions
17 (10 M) de radiations de compte qui ont
18 été faites. Donc, il y a un net virage
19 qui a été fait. Puis je vous dirais
20 qu'il était déjà commencé en deux
21 mille quatorze (2014) mais, en deux
22 mille quinze (2015), on est rendu avec
23 un appui beaucoup plus souligné de
24 cette clientèle-là, trente millions
25 (30 M). Puis juste pour vous donner ce

1 que vous allez retrouver dans notre
2 dossier tarifaire, on parle de tout
3 près de quarante millions (40 M) pour
4 l'année deux mille seize (2016) de la
5 même façon, de support à cette
6 clientèle-là.

7 (14 h 14)

8 À mes yeux, Madame la Présidente, c'est quand même
9 intéressant, je pense que c'est un geste concret
10 que le Distributeur fait par rapport à une
11 clientèle à faible revenu, une clientèle qui a
12 besoin d'aide. Cependant, si on y va à titre de
13 prévention, je pense qu'il n'y a pas beaucoup
14 d'outils, si vous me permettez l'expression, de
15 boîte à outils, le Distributeur n'a pas beaucoup
16 d'outils dans sa boîte à outils pour prévenir
17 justement des problèmes de paiement, parce que,
18 dans le fond, il y a un problème de paiement.

19 Le premier outil, bien, c'est le paiement
20 égal sur douze (12) mois. Mais l'autre aussi, à
21 notre avis, ça serait de revisiter la formule de
22 tarification. Et la formule de tarification
23 proposée par différents intervenants, tarification
24 saisonnière avec une première tranche plus élevée,
25 éviterait justement l'espèce de cercle vicieux de

1 problématique de l'impossibilité de payer son
2 compte. À mon avis, le simple fait de voir ça comme
3 étant un outil de prévention milite en la
4 revisitation de cette mécanique.

5 L'application d'un scénario avec une
6 première tranche plus large couvrant les besoins de
7 base, comme je le disais, c'est l'idéal. La
8 faisabilité de l'implantation d'une deuxième
9 tranche avec tarif saisonnier est aussi une
10 équation qui est techniquement réalisable. Et là on
11 fait référence aux notes sténo du neuf (9)
12 décembre, le panel 4, à la page 186, question 203,
13 ligne 15, avec sa réponse à la ligne 5, à sa page
14 187.

15 Lorsqu'on parle de techniquement
16 réalisable, comme le témoin le mentionnait, là,
17 c'était, si vous me permettez un peu l'expression,
18 une question technique purement d'informatique. Je
19 comprends que c'est peut-être un petit peu plus
20 compliqué que ça, mais techniquement parlant, ça
21 semblait être quand même faisable.

22 Abordons maintenant tout... parce qu'il y a
23 aussi un autre questionnement que le Distributeur
24 apportait, et à bon escient, c'est un
25 questionnement qui est justifié, c'est toute la

1 question du choc tarifaire. Le Distributeur
2 mentionnait que, malgré le - comment dire - les
3 effets positifs de cette nouvelle tarification-là
4 auprès d'une clientèle à faible revenu, il y a
5 toujours des clients en marge qui risquent d'avoir
6 un choc tarifaire. Et on parlait, pour éviter un
7 choc tarifaire chez certains consommateurs qu'il y
8 avait la possibilité d'appliquer graduellement le
9 changement. Et là on fait référence aux notes sténo
10 du neuf (9) décembre, au panel 4, à sa page 187,
11 ligne 16, équation 204, réponse ligne 5 à la page
12 188, et là je cite :

13 R. [...] puis on essaye toujours,
14 habituellement quand on fait des
15 réformes tarifaires on essaye toujours
16 de s'en tenir à pas plus que trois
17 pour cent (3 %) d'impact pour la
18 clientèle, au-delà de l'ajustement
19 tarifaire. Ça fait que si j'ai des
20 impacts de vingt pour cent (20 %) il
21 va falloir prévoir plusieurs années
22 avant de se rendre là.

23 On en est conscient. Et, à notre avis, ça fait
24 partie des - comment dire - d'une approche qui est
25 réaliste.

1 Autre question concernant un choc tarifaire
2 chez certains consommateurs, et là on fait
3 référence aux notes sténo en page 191, à la
4 question 205, ligne 23, et je cite :

5 R. [...] c'est si dans la modification
6 de la structure tarifaire, votre
7 facture à vous, je l'augmente de dix
8 pour cent (10 %), bien, on va l'étaler
9 sur plusieurs années, là, on ne fera
10 pas ça d'un coup, là. C'est ça qui
11 est... c'est ça qu'on veut faire.
12 Parce que bien que j'aie une année
13 comme cette année, une hausse de un
14 point sept pour cent (1.7 %), s'il y a
15 des clients qui ont des hausses de
16 quinze pour cent (15 %) puis il y en a
17 d'autres qui ont des baisses de quinze
18 pour cent (15 %), bien il va y
19 avoir... ça va être un choc tarifaire
20 [...].

21 D'où justement la raison d'étaler sur plusieurs
22 années ces changements concernant l'application
23 d'une nouvelle échelle tarifaire.

24 Concernant la facture minimale en
25 remplacement de la redevance d'abonnement, c'est-à-

1 dire la stratégie proposée par le Distributeur.
2 Selon nous, le Distributeur aura encore beaucoup
3 d'éléments à étudier avant une implantation
4 éventuelle de la facturation minimale.

5 Dans ce contexte, nous recommandons à la
6 Régie de demander au Distributeur d'approfondir le
7 sujet, en évaluant notamment les impacts sur la
8 facture de différents segments de sa clientèle et
9 surtout sur les stratégies tarifaires pour
10 encourager l'utilisation efficace de l'énergie
11 pratiquée par la Régie depuis une décennie.

12 (14 h 20)

13 Concernant le tarif distinct pour les
14 clientèles de plus de cinquante kilowatts (50 kW)
15 facturés en puissance et en énergie, c'est-à-dire
16 le tarif D2, une autre stratégie proposée par le
17 Distributeur. La création d'un tarif distinct pour
18 les clients consommant plus de cinquante kilowatts
19 (50 kW) permettrait de mieux refléter leur coût de
20 service et offrir au Distributeur plus de
21 flexibilité dans l'élaboration et la réalisation de
22 sa stratégie tarifaire, sans nuire de façon
23 perceptible à quatre-vingt-dix-neuf virgule neuf
24 pour cent (99,9 %) de la clientèle domestique, ni à
25 l'indice d'interfinancement entre les catégories de

1 consommateurs. Considérant ces avantages, nous
2 recommandons à la Régie d'accepter la proposition
3 du Distributeur de s'orienter vers la création d'un
4 tarif distinct pour les clientèles domestiques
5 consommant plus de cinquante kilowatts (50 kW).

6 Tarif biénergie résidentielle, c'est-à-dire
7 le DT. Considérant les avantages indéniables du
8 tarif biénergie résidentielle pour le Distributeur
9 et pour sa clientèle, nous recommandons
10 respectueusement à la Régie de demander au
11 Distributeur de lui soumettre, au plus tard au
12 prochain dossier tarifaire, des propositions
13 tarifaires et commerciales concrètes afin
14 d'accélérer le maintien et le développement du parc
15 biénergie résidentielle.

16 Concernant la stratégie tarifaire deux
17 mille seize, deux mille dix-sept (2016-2017), les
18 tarifs domestiques. Bon. Stratégie de hausse
19 uniforme des composantes des tarifs domestiques
20 proposée par le Distributeur. La stratégie
21 appliquée par la Régie des dernières années protège
22 mieux les petits consommateurs et les ménages à
23 faible revenu que la stratégie de hausse uniforme
24 des composantes des tarifs domestiques proposée par
25 le Distributeur. Et à cet effet, bien je porterais

1 votre attention à la présentation PowerPoint que
2 monsieur Co Pham vous a faite dans son témoignage,
3 plus particulièrement à la page 11.

4 Donc, nous recommandons respectueusement
5 que la Régie maintienne la stratégie actuelle aux
6 fins de l'établissement des tarifs domestiques de
7 l'année tarifaire deux mille seize, deux mille dix-
8 sept (2016-2017). Et j'ai terminé, Madame la
9 Présidente.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci, Maître Falardeau. Des questions? Non. Maître
12 Rozon? Non. Pas de questions non plus, Maître
13 Falardeau, merci de votre participation.

14 Me DENIS FALARDEAU :

15 Et bonne période des fêtes.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Pareillement et santé pour la prochaine année.

18 Me DENIS FALARDEAU :

19 Merci.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Alors, nous appelons maintenant l'AQCIÉ-CIFQ.

22 (14 h 23)

23 PLAIDOIRIE PAR Me PIERRE PELLETIER :

24 Avant toute chose, je voulais attirer votre
25 attention, je ne suis pas certain d'avoir bien

1 suivi ce matin maître Sicard pour l'UC lorsqu'elle
2 parlait de la particularité du tarif L qui veut
3 qu'il ne soit pas sujet à l'indexation du tarif
4 patrimonial. Maître Sicard m'a semblé, mais je ne
5 suis pas certain encore une fois d'avoir bien
6 compris, m'a semblé dire que tout ça, c'était
7 seulement une question d'allocation de coût et non
8 pas une question tarifaire.

9 Je voulais attirer votre attention sur le
10 fait qu'il y a deux dispositions qui concernent cet
11 élément-là en particulier. Évidemment, vous
12 connaissez la Loi mieux que je ne la connais moi-
13 même. Mais j'attire néanmoins pour rappel votre
14 attention sur l'article 52.2, 3e alinéa, deuxième
15 paragraphe qui est celui qui concerne les coûts, où
16 on prévoit que le coût alloué au tarif L et aux
17 contrats spéciaux n'est pas touché par l'indexation
18 prévue au paragraphe qui précède, mais surtout
19 ensuite sur l'article 52.1 qui, lui, est un article
20 se rapportant à la tarification elle-même et qui
21 stipule que :

22 La Régie s'assure également que les
23 ajustements au tarif L intègrent
24 l'évolution des coûts de fourniture de
25 l'électricité patrimoniale alloués à

1 cette catégorie.

2 Alors, c'est dans les Tarifs eux-mêmes que ça doit
3 se refléter. Je ne vais vous parler comme question
4 de fait cet après-midi que de tarification. Les
5 autres sujets qui ont été traités dans notre
6 mémoire, c'est complet quant à moi et ça ne me
7 paraît pas faire l'objet de grandes disputes.

8 Mais pour ce qui est de la variation -je
9 dis « variation », je ne sais pas s'il va y avoir
10 une augmentation ou une diminution, allons-y avec
11 variation- des tarifs pour cette année. Monsieur
12 Boulangier a fait état d'un malaise chez les
13 industriels à l'idée que la Régie puisse cette
14 année, et cette année précisément, opter pour des
15 augmentations tarifaires différenciées entre les
16 grandes catégories de consommateurs, et je parle
17 des grandes catégories par opposition aux sous-
18 catégories des tarifs généraux, alors entre grandes
19 catégories de consommateurs eu égard notamment à la
20 diversité de variation de leurs coûts de desserte
21 alors qu'elle s'est toujours abstenue de le faire
22 depuis la décision D-2007-12, qui en acceptait le
23 principe en quelque sorte.

24 Il y a eu huit dossiers tarifaires depuis
25 ce temps-là où des décisions ont été rendues. On

1 est dans le neuvième. La présentation qui a été
2 faite par l'AQCIÉ et le CIFQ en audience établit,
3 vous référiez, Maître Rozon, ce matin au tableau de
4 la page 3, la présentation qui a été faite par
5 l'AQCIÉ et le CIFQ en audience établit que, au
6 total, des augmentations différenciées sur la base
7 des coûts auraient été favorables aux grands
8 industriels et défavorables au domestique malgré
9 que, en réalité, les variations annuelles auraient
10 pu aller tantôt dans un sens, tantôt dans l'autre.

11 C'est le tableau 3 qui les prend année par
12 année alors que, au tableau de la page suivante,
13 tableau de la page 4 qui va avec la figure où on
14 voit une ligne en bleu dans le haut puis une ligne
15 en rouge dans le bas, alors que, malgré les
16 variations annuelles, la contribution du L a
17 toujours montrée un solde positif par rapport à ses
18 coûts, ce qui n'a jamais été le cas des tarifs
19 domestiques. C'est ce que montre le... C'est ce qui
20 illustre le graphique et c'est ce que montre le
21 tableau. À une certaine année, les coûts du
22 domestique pouvaient être moindres que
23 l'augmentation globale. Mais au total, quand on les
24 suit tout le long, bien, ça donne le schéma qui est
25 illustré par la figure, à savoir que ça a toujours

1 été en dessous pour le D, toujours au-dessus pour
2 le L.
3 (14 h 25)
4 Il y a davantage que ça, je dois dire, mais compte
5 tenu de la manière dont le dossier s'est aligné
6 cette année alors que, comme on le disait dans
7 notre présentation d'il y a quelques jours, on
8 n'était pas réellement prêt à faire face à cette
9 question-là cette année. Pendant plusieurs années,
10 on a fait entendre l'expert Knecht qui venait
11 établir devant la Régie ce que entraînait l'absence
12 d'augmentations différenciées à une époque
13 particulièrement où les augmentations différenciées
14 auraient été favorables au tarif L. Alors, lui le
15 prenait en faisant des calculs plus sophistiqués,
16 beaucoup plus sophistiqués que ce qui vous a été
17 présenté cette semaine, lui prenait le
18 différentiel, à partir des mêmes chiffres
19 évidemment, mais prenait le différentiel à l'année
20 un, incorporait ensuite l'effet de ce différentiel-
21 là dans l'année deux; ensuite incorporait dans la
22 troisième année les effets de la première et
23 deuxième année, et caetera. De sorte qu'il
24 arrivait, lui, à la conclusion d'année en année,
25 que l'écart en faveur du tarif, des tarifs

1 domestiques était très substantiel par rapport aux
2 autres tarifs.

3 En fait, la dernière fois qu'il a été...
4 qu'il y a eu production de ce tableau-là devant la
5 Régie, il y avait eu une mise à jour d'ailleurs qui
6 avait été faite par l'analyste de l'AQCIE-CIFQ à
7 l'époque, monsieur Charest, qui avait travaillé
8 avec monsieur Knecht sur cette affaire-là. Et le
9 tableau qui avait été produit, c'est dans le
10 dossier 3854-2013, alors ça fait quelques années,
11 qui montrait que, sur la base de ces calculs-là, en
12 fait c'étaient des centaines de millions
13 d'avantages qui en résultaient pour le tarif D. Et
14 évidemment, un désavantage équivalent, à l'encontre
15 non seulement du tarif L, bien sûr, mais aussi du
16 tarif M qui était même davantage pénalisé que le
17 tarif L.

18 Mais, ceci dit, c'est une preuve qu'on a
19 faite pendant plusieurs années, qu'on n'a pas
20 apportée cette année pour les raisons que je vous
21 ai rappelées.

22 Maître Sicard a produit ce matin des
23 documents volumineux. Parmi ces documents-là, il y
24 a un certain nombre d'extraits des décisions qui
25 ont été rendues depuis deux mille huit (2008) sur

1 les variations tarifaires. Elle a produit les
2 décisions à partir deux mille huit (2008) jusqu'à
3 la décision 2013-037, il y en a eu deux depuis ce
4 temps-là là, D-2014-037 et D-2015-018. De sorte
5 qu'il va être d'autant plus facile pour la Régie de
6 se référer aux décisions que, pour une bonne part,
7 elle a fait le travail.

8 Moi, je les ai prises ces décisions-là une
9 après l'autre et le constat que... le constat que
10 je fais, c'est que, à quelques reprises dans les
11 débuts, la Régie a pointé un certain nombre
12 d'éléments qu'elle prenait en considération et qui
13 l'amenaient à la conclusion qu'il ne serait pas
14 approprié de procéder à une augmentation
15 différenciée des tarifs.

16 Le Distributeur d'ailleurs, à ce moment-
17 là... Et en fait, le Distributeur, toujours jusqu'à
18 cette année, présentait le tableau, si on peut
19 dire, nous montrait ce que devrait être, selon lui,
20 une augmentation des tarifs. Il la montrait comme
21 étant une augmentation générale, proportionnelle
22 des tarifs et ne prenait pas partie généralement
23 sur la question de savoir s'il devrait y avoir des
24 tarifs différenciés ou si on devrait s'en tenir à
25 sa proposition.

1 C'est la première fois cette année, à ma
2 connaissance, que le Distributeur a carrément pris
3 partie à l'encontre d'une augmentation différenciée
4 en faveur donc de l'augmentation proportionnelle
5 pour une multitude de motifs qui ont été évoqués au
6 cours des audiences.

7 Mais, je veux revenir un peu sur les
8 décisions antérieures. La première, celle de deux
9 mille huit, deux mille neuf (2008-2009), c'est la
10 décision D-2008-024 où les éléments considérés par
11 la Régie de façon particulière ont été les
12 suivants. D'abord, que les méthodes de répartition
13 ou l'étude des méthodes de répartition n'avait pas
14 été entièrement complétée, il restait quelques
15 raffinements à y apporter, d'une part.

16 Deuxièmement, elle notait déjà à ce moment-
17 là qu'il y avait une baisse de la consommation dans
18 le secteur industriel. Et troisièmement, qu'il y
19 avait le problème particulier à cette époque-là,
20 vous vous souviendrez, de la disposition du compte
21 de frais reportés de transport qui étaient tous des
22 éléments qui militaient, selon la Régie, en faveur
23 d'une augmentation proportionnelle et non pas en
24 faveur d'une augmentation différenciée.

25 L'année suivante, la décision D... je vous

1 réfère à la page 120 de la décision pour l'année
2 deux mille huit (2008), la page 120 de la décision
3 D-2008-024.

4 L'année suivante, c'est la décision D-2009-
5 016. L'élément particulier qui avait été retenu par
6 la Régie, c'était que toutes les catégories de
7 client sont affectées directement ou indirectement
8 par la situation économique actuelle, c'est à la
9 page 100 de la décision. Et pour ce motif-là, la
10 Régie estimait qu'il ne serait pas opportun de
11 procéder par des augmentations différenciées.

12 Dans les deux cas, celle de deux mille huit
13 (2008) et celle de deux mille neuf (2009), dans les
14 deux cas, cette décision-là évidemment favorisait
15 le tarif D, défavorisait le tarif L.

16 L'année suivante, D-2010-022, et là je vous
17 réfère au paragraphe 603 de cette décision-là.
18 L'élément particulier qui avait été retenu par la
19 Régie, c'était le suivant. C'est que l'impact du
20 compte de nivellement de la température provenant
21 de l'introduction d'un amortissement du solde du
22 compte sur cinq ans, de même que la situation
23 économique actuelle ne favorisaient pas
24 l'application de hausses tarifaires différenciées.
25 (14 h 31)

1 L'année suivante, la décision D-2011-028, ça a été
2 la première ça, D-2011-028, de quelques décisions
3 qui vont suivre où on retrouve substantiellement
4 les mêmes considérations de la part de la Régie.
5 Alors, si je vais aux paragraphes 643 à 645 de la
6 décision. La Régie s'exprimait comme suit :

7 À chaque dossier tarifaire, la Régie
8 doit faire un choix entre un scénario
9 uniforme et un scénario différencié
10 d'allocation des coûts. Ce choix doit,
11 d'une part, refléter l'évolution des
12 coûts attribuables à chacune des
13 clientèles respectives et, d'autre
14 part, être équitable pour les
15 différentes catégories de
16 consommateurs.

17 La Régie est ainsi appelée à arbitrer
18 entre les principes du signal de prix
19 et de la stabilité tarifaire. Elle est
20 d'avis que la stratégie tarifaire doit
21 reposer sur un équilibre juste et
22 raisonnable entre l'efficience et
23 l'équité des tarifs.

24 Considérant les particularités du
25 présent dossier, la Régie poursuit

1 l'application de la stratégie
2 tarifaire uniforme pour l'année 2011.
3 L'année suivante, dans la décision D-2012-024, on
4 retrouve substantiellement le même « wording » ou
5 la même phraséologie de la partie de la Régie. Je
6 vous ferai remarquer que, dans les... ces deux
7 années-là, deux mille onze - douze (2011-12) et
8 deux mille douze - treize (2012-13), on s'est
9 retrouvé avec des baisses générales de tarifs, qui
10 étaient de l'ordre de virgule quatre pour cent
11 (0,4 %) pour chacune des années. Et je conçois bien
12 qu'en dehors des règles générales qui ont été
13 énoncées là, je pense bien que de se lancer dans
14 une opération de différenciation sur une baisse de
15 virgule quatre pour cent (0,4 %), ça n'aurait pas
16 été particulièrement avisé.

17 L'année suivante, c'est D-2013-037, on a
18 encore, évidemment, une décision d'augmentation
19 tarifaire uniforme. La hausse... cette fois-ci
20 c'est une hausse, une hausse générale de deux
21 virgule quatre pour cent (2,4 %) qui a été décrétée
22 et qui a été justifiée exactement par la même
23 phraséologie que ce que je vous rappelais tantôt,
24 là, pour les années deux mille onze - douze
25 (2011-12), deux mille douze - treize (2012-13),

1 alors deux mille treize - deux mille quatorze
2 (2013-2014), ça a été la même chose.

3 En deux mille quatorze - deux mille quinze
4 (2014-2015), c'est la décision D-2014-037. La Régie
5 n'avait pas, non plus, donné de raison particulière
6 mais avait approuvé les augmentations différenciées
7 à l'intérieur des grandes catégories pour, disait-
8 elle, « ... les motifs économiques invoqués par le
9 Distributeur », et là je vous réfère aux 670, 671
10 et 690 de la décision. Cette année-là,
11 l'augmentation uniforme était neutre quant à ses
12 conséquences tant sur le tarif D que sur le tarif
13 L.

14 Dans les années antérieures, je vous ai
15 signalé tantôt que ces décisions-là étaient
16 défavorables au tarif L. Ma collègue, maître
17 Sicard, tantôt semblait indiquer que jusqu'à tout
18 récemment, les décisions étaient toujours
19 défavorables au tarif L et favorables au D.
20 J'apporterais un bémol à ça, là. En réalité, quand
21 on regarde les différentes décisions... il n'est
22 pas nécessaire que je vous donne les chiffres pour
23 chaque fois parce que, dans le fond, ces chiffres-
24 là ce sont ceux qui apparaissent à la page 3, dans
25 le tableau de la page 3, où on voit que, bien,

1 tantôt, l'augmentation uniforme, c'est favorable à
2 un; la ligne suivante c'est favorable à l'autre.
3 Alors, il y a eu une diversification dans les
4 résultats sauf qu'au total, comme je le disais au
5 début, bien, ça n'a pas été favorable au tarif L.

6 Ça deviendrait favorable au tarif L dans
7 l'hypothèse où, cette année, il y avait une
8 augmentation différenciée uniquement sur la base
9 des coûts et tel que proposé actuellement par le
10 Distributeur. Mais on arriverait, là, comme à un
11 point de jonction, là, où la ligne bleue, la ligne
12 rouge, sur la page 4 de notre présentation, là, se
13 rejoindraient. Pour cette première année-là.

14 Les facteurs qui militent contre des
15 hausses différenciées entre les grandes catégories
16 de consommateurs n'ont jamais, en réalité, été
17 aussi nombreux qu'ils le sont cette année. C'est
18 d'ailleurs, comme je le rappelais tantôt, la
19 première fois où le Distributeur, sur la base des
20 constats qu'il fait, prend carrément partie en
21 faveur d'une augmentation uniforme et non pas d'une
22 augmentation différenciée. Le procureur de la Régie
23 a, dans ses questions au panel 5, introduit une
24 distinction entre ce qu'il semblait considérer
25 comme étant des facteurs permanents et d'autres qui

1 étaient des facteurs ponctuels, propres à cette
2 année, semblant laisser entendre que les facteurs
3 ponctuels pouvaient être des facteurs à être
4 considérés par la Régie dans sa décision d'y aller
5 avec des tarifs différenciés plutôt que des tarifs
6 uniformes alors que les facteurs permanents, eux,
7 devraient être considérés autrement. Je pense
8 que... je pense que les facteurs permanents - et il
9 en a mentionné quelques-uns - mais je pense que
10 parmi les nombreux facteurs, moi, j'en ai relevé
11 une dizaine. Dans ma question l'autre jour au panel
12 5, j'en avais évoqué six, je crois. Mais en
13 continuant de revoir ça, là, finalement je me
14 ramasse avec une dizaine. Et puis, dans le fond,
15 cinq de chaque catégorie.

16 (14 h 38)

17 Quand je regarde les facteurs qu'on peut
18 considérer comme permanents il y a, comme le
19 signalait dans ses questions le procureur de la
20 Régie, le passage des IFRS aux US GAAP, qui est un
21 passage qui, en autant que l'attribution ou la
22 répartition des coûts est concernée, est favorable
23 au tarif D.

24 Il y a, d'autre part, l'utilisation
25 prioritaire de la fourniture postpatrimoniale

1 versus ce qui se pratiquait autrefois, qui
2 évidemment résulte d'une législation récente et
3 qui, manifestement, est un facteur qui a un
4 caractère de permanence.

5 Il y a la diminution également des volumes
6 au L, versus l'augmentation des volumes au D.
7 Tantôt, dans la récapitulation que je faisais des
8 décisions de la Régie, ce facteur-là avait été
9 invoqué déjà en deux mille huit (2008) comme étant
10 un facteur qui amenait la Régie à des réserves pour
11 ce qui était d'une augmentation différenciée. On
12 est bien obligé de constater, notamment par le
13 témoignage des représentants industriels, que ce
14 qui en deux mille huit (2008) pouvait paraître
15 comme un facteur ponctuel, bien malheureusement est
16 devenu un facteur structurel. Et peut-être que
17 parfois on peut le considérer comme ponctuel, mais
18 on peut aussi se dire que finalement il est
19 structurel. Sauf qu'il va falloir essayer de
20 trouver une solution à cette problématique-là.

21 Il y a également un autre facteur qui a été
22 considéré, suivant ma compréhension, par le
23 procureur de la Régie, comme un facteur qui a un
24 caractère de permanence. C'est celui qui résulte de
25 la réduction des coûts de distribution et de

1 service à la clientèle. Ça aurait pu,
2 antérieurement, être un facteur ponctuel, mais
3 manifestement les efforts qui ont été faits par le
4 Distributeur au cours des années font en sorte que
5 oui, on se retrouve avec une problématique
6 nouvelle, qui est qu'il y a des efforts... il y a
7 eu des résultats importants au niveau des coûts de
8 ce que j'appelle de distribution. Alors que le même
9 phénomène ne se rencontre pas ni pour les coûts de
10 transport, sauf peut-être dans la mesure où le
11 Transporteur réussit, lui aussi, à réduire ses
12 coûts de service, mais qui ne se rencontre pas non
13 plus au niveau de l'approvisionnement.

14 Les facteurs ponctuels, cette année il y en
15 a quand même plusieurs aussi. Alors premièrement,
16 il y a le cas évident de la température froide des
17 deux derniers hivers, qui manifes... enfin, qui
18 manifestement... qui espéremment va se renverser
19 cette année, si on se fie à la tendance actuelle.
20 Alors c'est vraiment les facteurs ponctuels. Puis
21 avec ça, bien il y a le niveau des comptes de
22 « pass-on », qui a un impact considérable sur la
23 répartition des coûts et leur impact chez les
24 clientèles.

25 Il y a... il y a la détérioration des

1 avantages concurrentiels du tarif L. Là, je ne fais
2 pas seulement référence aux avantages ou aux
3 désavantages de l'industrie qui va mal pour
4 l'instant, mais je fais référence à la comparaison
5 entre le tarif L ici et les tarifs industriels dans
6 les autres juridictions, particulièrement les
7 États-Unis qui, évidemment, sont tellement près de
8 nous, non seulement géographiquement, mais
9 également par l'appartenance des usines à des
10 entreprises qui sont situées dans les deux
11 juridictions, qui a un impact pour l'instant en
12 tout cas, qui est majeur.

13 Il y a l'exercice de révision de la
14 tarification en cours, qui a été commencé avec les
15 domestiques cette année, mais qui va être
16 entreprise avec les autres... les autres clientèles
17 l'an prochain. Et puis finalement il y a la mise en
18 place qui a été évoquée par monsieur Boulanger, la
19 mise en place imminente d'un mécanisme de
20 réglementation incitative, qui risque de changer la
21 donne à bien des égards.

22 Alors même si la distinction entre les deux
23 catégories d'impact me paraît justifiée, il reste
24 néanmoins que quand on s'en tient même seulement
25 aux facteurs ponctuels, bien ils sont plus nombreux

1 qu'ils ne l'ont jamais été dans les causes
2 antérieures.

3 (14 h 43)

4 Quand vient le temps de fixer les tarifs,
5 monsieur... monsieur Lamarre faisait remarquer dans
6 son témoignage qu'il faut faire preuve de beaucoup
7 de pragmatisme et qu'il convient de tenir compte de
8 nombreux éléments de contexte. Comme la situation
9 des MFR, si on est au domestique, la compétitivité
10 du tarif L, lorsqu'on parle de l'industriel,
11 notamment le risque, je dirais, nouveau perçu par
12 le Distributeur, celui de la fameuse spirale de la
13 mort, qui nous a amenés à faire des jeux de mots
14 mais qui n'est pas drôle du tout, finalement. Parce
15 que c'est un problème pour l'industrie, c'est un
16 problème également pour le Distributeur puis c'est
17 un problème, finalement, pour tous les tarifs. Je
18 pense que le point de vue du Distributeur, là-
19 dessus, est tout à fait justifié. Si on se retrouve
20 dans une situation telle que, pour réussir à
21 survivre, les industries se précipitent du côté des
22 tarifs spéciaux ou encore voient leurs entreprises
23 privilégier le développement des filiales
24 américaines plutôt que des filiales canadiennes, on
25 va se retrouver... puis on le voit par le

1 témoignage de monsieur Vézina, qui nous dit : «
2 Écoutez, au cours des dernières années, on perd
3 vingt mille (20 000) emplois au Québec », ce n'est
4 pas des « peanuts », là. Alors, c'est certain que
5 cette spirale-là peut avoir des effets qui vont
6 être dommageables pas seulement pour l'industriel
7 mais pour l'ensemble des tarifs. Quand le tarif
8 domestique se retrouverait, je ne dirais pas, seul
9 mais à peu près seul à supporter des tarifs
10 d'Hydro-Québec, la partie risque d'être pas mal
11 moins drôle.

12 Alors, jusqu'à maintenant, la Régie ne s'en
13 est pas du tout tenue à la seule considération de
14 la variation des coûts de service pour prendre ses
15 décisions. D'abord, avant deux mille huit (2008),
16 bien sûr, mais même depuis deux mille huit (2008).
17 En tenant compte du fait que non seulement elle
18 peut considérer la variation des coûts de service
19 mais elle doit considérer l'ensemble des facteurs
20 qui sont prévus par la loi pour établir,
21 finalement, ce qui est la... le principe de base,
22 établir des tarifs qui soient justes et
23 raisonnables.

24 Je pense que c'est ce que résumait assez
25 bien monsieur Lamarre lorsqu'il a fini par

1 conclure : « Bien, écoutez, notre proposition, là,
2 c'est celle qui faisait le moins de dommage »,
3 d'une certaine façon. Je vous réfère à son
4 témoignage sur les notes sténographiques, Volume 5
5 du dix (10) décembre aux pages 60 et 61.

6 Et je soumets qu'en effet, la proposition
7 du Distributeur d'une augmentation uniforme par
8 grandes catégories est, pour cette année en tout
9 cas, de loin préférable à des augmentations
10 différenciées, sous réserve de refléter dans les
11 tarifs, évidemment, comme l'exige la loi, le fait
12 que le tarif L n'est pas soumis à l'indexation du
13 patrimonial avec l'impact qui résulte de la
14 proposition différenciée, si on peut dire, du
15 Distributeur.

16 À cet égard-là, à mon avis, il ressort
17 nettement de la preuve qu'une modification
18 différenciée défavorable à la grande industrie...
19 et là, même modérée, comme le suggère le procureur
20 d'OC et comme certaines demandes de renseignements
21 de la Régie pouvaient également le suggérer, une
22 augmentation tarifaire différenciée, même en ne
23 l'appliquant qu'à un pourcentage de l'augmentation
24 me paraîtrait, de la part de la Régie, un bien
25 mauvais signal à l'égard des consommateurs du tarif

1 L, qui se verraient d'autant plus tentés d'opter
2 pour autre chose que le maintien à l'intérieur du
3 tarif L avec les conséquences que j'évoquais
4 tantôt.

5 Puis, finalement, bien, même s'il n'y avait
6 pas tous ces facteurs-là qui militaient, cette
7 année, à l'encontre d'une augmentation
8 différenciée, bien, je pense que juste sur la base
9 de tarifs justes, raisonnables et équitables, il ne
10 serait pas approprié, pour la Régie, d'arriver,
11 cette année, avec une augmentation différenciée
12 alors que, pendant toutes ces années-là, elle ne
13 l'a pas fait au motif que, finalement... enfin,
14 c'est l'interprétation qui risquerait d'en être
15 donnée, au motif que, finalement, bien, là cette
16 année ça favoriserait le tarif D. Je pense que ça
17 serait vraiment contre-indiqué comme nature de
18 décision.

19 Je vous signale, finalement, que je suis,
20 quant à moi, et c'est le cas également de mes
21 clientes, bien évidemment, d'accord avec la
22 position du Distributeur, telle qu'elle a été
23 exprimée par maître Fraser ce matin, contrairement,
24 finalement, à ce qu'elle avait été par la voix de
25 monsieur Côté au cours des audiences, qui

1 souhaitait, d'une certaine façon, que la Régie
2 établisser des balises précises pour la
3 détermination des cas où on pourrait considérer des
4 augmentations des frais différenciés puis les cas
5 où on ne pourrait pas le faire.

6 (14 h 49)

7 Ce que la Régie a retenu jusqu'à
8 maintenant, c'est que la question des augmentations
9 ou des variations de coûts, c'est un élément qui
10 peut être considéré, c'est un élément parmi une
11 quantité d'autres. Et on doit surtout pas se
12 retrouver dans une situation où, finalement, la
13 Régie aurait comme plus de jugement à exercer pour
14 l'établissement des tarifs, et puis tout le monde
15 serait prisonnier d'une formule qui risquerait, on
16 l'a vu par les formules qu'on a déjà, qui
17 risquerait d'amener des résultats finalement
18 absurdes. Ça fait pas mal le tour de ce que j'avais
19 à vous dire sur la question des ajustements
20 tarifaires de cette année.

21 Ceci dit, je suis bien heureux de laisser
22 aux experts de la Régie le soin de déterminer ce
23 que devrait être finalement le revenu requis du
24 Distributeur pour deux mille seize (2016) et ce que
25 devrait finalement être en conséquence

1 l'augmentation ou la diminution des tarifs eu égard
2 à un paquet de facteurs cette années aux multiples
3 ajustements à la baisse, proposés par les
4 intervenants, aux multiples ajustements résultant
5 de la décision qui a été rendue sur les US GAAP,
6 aux multiples ajustements qui ont été proposés par
7 le Distributeur en début d'audience, qui ont été
8 précisés ou dans certains cas obscurcis par les
9 compléments d'information, et finalement à la
10 décision devant être prise par la Régie, en
11 particulier à l'égard de la disposition des comptes
12 de « pass-on » et de nivellement des aléas
13 climatiques.

14 Parce que, évidemment, l'option qui est
15 étudiée par la Régie et puis celles qui sont
16 proposées, il y en a deux, notamment par l'AQCIÉ-
17 CIFQ, bien, pourraient à elles seules suffire à
18 réduire la hausse tarifaire demandée à zéro ou un
19 peu en bas de zéro. Vous avez beaucoup de latitude,
20 beaucoup de travail à faire. Et c'est pour ça que
21 je me dis très heureux de vous laisser le soin de
22 vous en occuper. Je vous souhaite quand même à tous
23 et aussi aux analystes un Joyeux Noël d'ici là.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci, Maître Pelletier. Des questions, Monsieur

1 Houle? Non. Maître Rozon?

2 Me LOUISE ROZON :

3 Non.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Non, pas de questions. Comme d'habitude, vous êtes
6 toujours très clair, Maître Pelletier. Ce n'est pas
7 écrit, mais c'est clair. Il faut vous relire pour
8 en prendre...

9 Me PIERRE PELLETTIER :

10 J'essaie de toute façon... Effectivement vous
11 m'avez par écrit par la suite. Ça me donne un petit
12 peu plus de liberté dans les choses sur lesquelles
13 je crois opportun d'insister.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 C'est cela. Donc, si vous êtes bien content d'en
16 avoir fini, nous, on est presque aussi contents
17 de...

18 Me PIERRE PELLETTIER :

19 D'en avoir fini avec nous?

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Non, non, mais d'en avoir fini de ce... C'est nous
22 qui avons à en disposer maintenant.

23 Me PIERRE PELLETTIER :

24 Eh voilà!

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 On a un beau problème.

3 Me PIERRE PELLETIER :

4 Je vous remercie.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Voilà! Merci, Maître Pelletier. Donc, trois heures
7 moins dix (2 h 50), nous avons le temps pour l'UMQ.
8 Maître Burelle.

9 PLAIDOIRIE PAR Me MARTINE BURELLE :

10 Bonjour. Alors, ce sera assez bref pour ma part. On
11 a assez de temps.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Excusez, je ne vous ai pas entendue.

14 Me MARTINE BURELLE :

15 Ce sera assez bref ma présentation.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 C'est bon.

18 Me MARTINE BURELLE :

19 Alors on a suffisamment de temps, pas de problème.

20 Comme l'analyste de l'UMQ l'a fait lors de sa
21 présentation abrégée de la preuve, je vais me
22 concentrer pour les fins de ma plaidoirie sur deux
23 points en particulier, soit la demande
24 d'autorisation des investissements deux mille seize
25 (2016) du Distributeur et la proposition d'ajouter

1 un nouvel indicateur de qualité de service de
2 l'UMQ.

3 Alors, quant au plan d'investissements, la
4 première partie donc de ma présentation va porter
5 sur le plan d'investissements d'HQD que l'on
6 retrouve à la pièce HQD-9, Document 5. J'aimerais
7 d'abord en guise d'introduction vous référer à la
8 décision D-2015-018 pages 173 à 179, soit la
9 section 12 de la décision qui concernait
10 l'autorisation des investissements deux mille
11 quinze (2015).

12 Dans cette section de la décision, la Régie
13 notait, en référant à la preuve présentée par
14 l'ACEFO, que les investissements de moins de dix
15 millions (10 M\$) réalisés entre les années deux
16 mille dix (2010) et deux mille quatorze (2014) par
17 le Distributeur étaient systématiquement inférieurs
18 aux investissements autorisés. Et on parlait alors
19 d'une différence globale de quatre cent quarante-
20 trois virgule six millions de dollars (443,6 M\$).
21 La Régie notant toutefois les efforts du
22 Distributeur pour réduire le budget réclamé à ce
23 titre au cours des dernières années, autorisait le
24 budget demandé par le Distributeur sans le réduire
25 de dix pour cent (10 %) comme le demandait l'ACEFO.

1 Or, le montant des investissements de moins
2 de dix millions (10 M\$) en deux mille quinze
3 (2015), tel que le révèle la preuve dans le présent
4 dossier, finalement de quatre cent quatre-vingt-
5 douze millions (492 M\$), soit un montant inférieur
6 de cinquante-huit virgule sept millions (58,7 M\$) à
7 ce qui avait été autorisé.

8 Rappelons que dans la présente cause,
9 l'AQCIE-CIFQ a une position similaire à l'ACEFO en
10 recommandant de diminuer à quatre cent quatre-
11 vingt-dix millions (490 M\$) le montant autorisé
12 d'investissements pour les projets de moins de dix
13 millions (10 M\$). L'UMQ explique de la même façon
14 que faisait l'ACEFO dans le dernier dossier, la
15 variation importante que l'on continue de constater
16 entre le budget d'investissements autorisé et le
17 budget d'investissements réalisé, soit par le
18 manque de précision du plan d'investissements du
19 Distributeur.

20 (14 h 55)

21 En deux mille quinze (2015), l'ACEFO
22 faisait remarquer que le Distributeur ne justifiait
23 pas l'ampleur des montants réclamés aux différents
24 postes d'investissement, mais se contentait plutôt
25 de comparer les montants demandés par rapport...

1 les montants demandés pour l'année deux mille
2 quinze (2015) par rapport à ceux de deux mille
3 quatorze (2014). Donc on justifiait juste
4 l'augmentation du montant, plutôt que la totalité.

5 Dans le présent dossier, un exercice
6 similaire est effectué. Le Distributeur se
7 contentant de justifier les sommes additionnelles à
8 celles réclamées en deux mille quinze (2015). Par
9 exemple - et je vais réutiliser le même exemple que
10 j'avais utilisé aux fins de mon contre-
11 interrogatoire pour le panel 2 - donc par exemple,
12 dans la catégorie « matériel roulant », le
13 Distributeur écrit :

14 Les investissements prévus s'élèvent à
15 vingt-sept virgule neuf millions
16 (27,9 M\$) pour deux mille seize
17 (2016), en hausse de douze virgule
18 neuf millions (12,9 M\$).

19 Et ce qu'il va faire par la suite, c'est de
20 justifier le douze virgule neuf millions (12,9 M\$)
21 et non pas le quinze millions (15 M\$) qui avait
22 déjà été autorisé en deux mille quinze (2015).

23 Alors il va écrire :

24 Cette hausse s'explique par
25 l'acquisition de véhicules d'une part

1 pour les équipes relève, au montant de
2 quatre millions (4 M\$). Et d'autre
3 part, pour assurer la pérennité du
4 parc de véhicules, au montant de huit
5 virgule neuf millions (8,9 M\$).

6 Ainsi, seule la hausse du budget est justifiée avec
7 précision, sans qu'on puisse savoir en quoi le
8 montant de base de quinze millions (15 M\$) serait
9 toujours d'actualité.

10 La seule façon de comprendre pourquoi ce
11 montant de base est toujours réclamé est alors de
12 référer à la preuve administrée en décembre deux
13 mille quatorze (2014) à ce sujet et il s'agit d'un
14 exercice qu'il faudrait théoriquement refaire pour
15 chaque catégorie d'investissement. Une fois fait,
16 il faudrait établir que les raisons qui
17 justifiaient cette demande à l'époque existent
18 toujours.

19 Alors si je me réfère à ce qui avait été
20 mentionné par le Distributeur à la pièce HQD-9,
21 Document 5 dans le dernier dossier, bien le
22 Distributeur pour justifier le quinze millions
23 (15 M\$) qui était alors demandé disait :

24 Considérant le nombre d'effectifs, les
25 besoins des équipes relève et afin de

1 contrer le vieillissement du parc de
2 véhicules, le Distributeur évalue que
3 ses investissements requis en matériel
4 roulant s'élèveront à quinze millions
5 (15 M\$) pour deux mille quinze (2015).

6 Alors là, pour justifier le quinze millions (15 M\$)
7 demandé en deux mille quinze (2015) on parlait des
8 besoins des équipes relève par exemple.

9 Or, dans le présent dossier, on demande
10 quatre millions (4 M\$) en surplus pour les besoins
11 des équipes relève. Alors on peut se demander s'il
12 n'y a pas ici comme un double emploi entre le
13 quinze millions (15 M\$) de base et le quatre
14 millions (4 M\$) qui est ajouté.

15 L'UMQ vous soumet que le Distributeur peut
16 faire mieux que ce qui est présenté pour justifier
17 ses chiffres. Comme je vous l'indique - et là j'ai
18 utilisé juste l'exemple du matériel roulant - mais
19 il y a une certaine confusion par rapport au
20 montant global qui est demandé. Plutôt que de
21 justifier des différentiels, le Distributeur
22 devrait plutôt présenter les catégories
23 d'investissement par projet, afin que l'on puisse
24 au moins s'assurer qu'il respecte l'article 1,
25 alinéa 1b) du Règlement sur les conditions et les

1 cas requérant une autorisation de la Régie de
2 l'énergie.

3 Car on vous soumet que dans l'état actuel
4 des choses, on ne sait même pas pour combien de
5 projets la somme de quinze millions (15 M\$) de base
6 est demandée dans la catégorie matériel roulant,
7 par exemple. Il ne s'agit pas d'un exercice
8 impossible à réaliser. Beaucoup d'organismes
9 publics s'y astreignent à chaque année.

10 À ce titre, l'analyste de l'UMQ vous a
11 référé au plan d'investissement de la ville de
12 Québec, de même que celui de la STM, qui avoisinent
13 tous deux les sommes qui sont en jeu dans le
14 présent plan d'investissement.

15 Quant à la proposition de l'UMQ d'ajouter
16 un nouvel indicateur de qualité de service, de nos
17 jours l'aménagement du territoire est certes l'une
18 des préoccupations majeures des divers ordres
19 gouvernementaux, sinon de la population en général.
20 Plus que jamais la préservation des environnements
21 bâtis et naturels occupent une place prépondérante
22 dans notre société. Le Distributeur a déjà reconnu
23 l'importance que revêt cette préoccupation par le
24 passé, en créant par exemple un programme de
25 remplacement des doubles poteaux qu'a cité mon

1 confrère lors du contre-interrogatoire du témoin de
2 l'UMQ.

3 Il s'agit d'un programme qui va dans la
4 bonne direction, selon l'UMQ. On peut toutefois se
5 demander si le programme de prolongement de la vie
6 des poteaux abîmés ou fragilisés par l'ajout de
7 tuteurs d'acier va aussi dans cette direction. Ce
8 que l'on constate pour le moment, c'est qu'il est
9 difficile d'avoir un réel portrait de l'état du
10 parc de poteaux du Distributeur. Certaines
11 municipalités ont toujours sur leur territoire des
12 doubles poteaux. D'autres y voient apparaître des
13 tuteurs d'acier. Il existe aussi des tuteurs en
14 bois et toutes sortes d'autres infrastructures plus
15 ou moins esthétiques. Et une simple recherche sur
16 Google vous permettra de constater la diversité des
17 solutions adoptées par le Distributeur pour
18 prolonger la vie de ces poteaux.

19 Il est vrai que la demande budgétaire que
20 le Distributeur présente aujourd'hui quant au
21 programme d'inspection et de retraitement des
22 poteaux est minime par rapport au budget global. On
23 parle d'un virgule deux millions (1,2 M\$) de
24 dollars pour les tuteurs d'acier. Le témoin du
25 Distributeur a toutefois mentionné que ce un

1 virgule deux millions de dollars (1,2 M\$) générera
2 une économie beaucoup plus substantielle en lui
3 évitant le remplacement de plusieurs poteaux. La
4 crainte de l'UMQ est que cette économie ait, pour
5 les municipalités du Québec, un coût plus
6 important, qui ne se calculera pas en argent, mais
7 par son impact sur le paysage urbain.

8 Vous conviendrez avec moi que le
9 propriétaire du terrain sur lequel on retrouve un
10 poteau fragilisé et qui voit apparaître du jour au
11 lendemain un double poteau ne se réjouira pas de
12 l'économie que cela représente pour le
13 Distributeur, mais il verra surtout l'impact
14 négatif de cette infrastructure dans son
15 environnement et son milieu de vie.

16 (15 h 00)

17 Parce que nous sommes dans une cause
18 tarifaire où il est moins approprié de discuter de
19 cas particularisés, ce qui pourrait toujours être
20 fait devant la Régie en vertu de l'article 30 de la
21 loi sur Hydro-Québec à notre sens, l'UMQ propose à
22 la Régie une approche générale quant à cette
23 problématique, soit l'adoption d'un nouvel
24 indicateur de qualité de service.

25 Un tel indicateur permettrait de suivre les

1 efforts que fera le Distributeur dans l'avenir afin
2 d'améliorer l'aspect esthétique de son réseau et
3 l'impact qu'il a sur la qualité de vie des
4 citoyens. L'UMQ croit qu'avec l'adoption d'un tel
5 indicateur, le Distributeur devra se préoccuper de
6 l'impact de ses infrastructures sur le milieu
7 urbain en environnement bâti, ce qui n'a
8 manifestement pas été fait lors de l'élaboration du
9 projet d'implantation de tuteurs en acier dans la
10 présente affaire. C'est tout.

11 Ça complète pour moi, pour le reste, je
12 vous réfère à la preuve de l'UMQ.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Merci, Maître Burelle. Questions? Non? Pas de
15 questions. Merci.

16 Me MARTINE BURELLE :

17 Merci.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Vous avez fait ça à une vitesse grand V. Voilà.

20 Me MARTINE BURELLE :

21 Comme d'habitude.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Merci. Écoutez, trois heures (3 h), est-ce que
24 maître Paquet, pour le GRAME, est présente? Non?

25 Bon. Écoutez, Maître Thibault-Bédard, vous n'êtes

1 pas plus prête maintenant qu'il y a une heure,
2 hein? Bon, bien écoutez, on va mettre fin à notre
3 débat pour la journée et on reprend demain matin
4 neuf heures (9 h) et on débutera, s'il n'y a pas
5 trop de problèmes, avec la FCEI. Donc, merci, bonne
6 fin de journée.

7 Maître Fraser, une petite question, si avec
8 les temps qui nous sont annoncés, on pourrait, je
9 pense, terminer les plaidoiries aux environs de
10 midi (12 h), est-ce que vous anticipez pouvoir
11 faire une réplique demain en après-midi même s'il
12 est trois heures (3 h) ou bien si vous préférez
13 clore cette belle semaine d'avant les Fêtes
14 vendredi matin en revenant nous voir? Nous, on est
15 libre vendredi matin.

16 Me ÉRIC FRASER :

17 Oui, bien moi aussi.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Ah!

20 Me ÉRIC FRASER :

21 Au risque de vous décevoir, là.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Un petit peu.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 A priori, je vous dirais que je privilégierais de

1 revenir vendredi, quitte à... parce que je ne sais
2 pas ce qui m'attend demain ni pour combien de
3 temps, donc pour l'instant, c'est ça. Mais ça
4 pourrait changer demain si ça va vraiment très vite
5 et...

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Bon.

8 Me ÉRIC FRASER :

9 ... si je ne prends pas beaucoup de notes sur mon
10 cahier de notes.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 C'est bien. Alors, on traversera le pont quand on
13 sera rendu à la rivière, je l'ai déjà dit, et on
14 verra ça demain. Si c'était vendredi, je voudrais
15 vous informer que ce ne serait pas avant dix heures
16 (10 h), O.K.?

17 Me ÉRIC FRASER :

18 C'est...

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est encore mieux, hein?

21 Me ÉRIC FRASER :

22 En fait, c'est même une bonne nouvelle.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 C'est une bonne nouvelle. C'est bien. Alors merci
25 et bonne fin de journée.

1
2
3
4
5
6
7
8
9
10
11
12
13
14
15
16
17
18
19
20
21
22
23

AJOURNEMENT

Nous, soussignés, DANIELLE BERGERON et CLAUDE MORIN
sténographes officiels, certifions sous notre
serment d'office que les pages ci-dessus sont et
contiennent la transcription exacte et fidèle de la
preuve en cette cause, le tout conformément à la
Loi;

Et nous avons signé :

DANIELLE BERGERON
Sténographe officielle

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel