RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT
DES TARIFS D'ÉLECTRICITÉ DE L'ANNÉE
TARIFAIRE 2017-2018

DOSSIER : R-3980-2016

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

AUDIENCE DU 12 DÉCEMBRE 2016

VOLUME 7

DANIELLE BERGERON et CLAUDE MORIN
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me ANNE GARIÉPY
procureurs de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me ÉRIC FRASER et Me SIMON TURMEL
procureurs d'Hydro-Québec Distribution

INTERVENANTS :

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

Me NATACHA BOIVIN
Procureure de l'Association des professionnels de la construction et de l'habitation du Québec (APCHQ);

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

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

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

Me ÉRIC DAVID
Procureur d'Option consommateurs (OC);

Me FRANKLIN S. GERTLER
Procureur du Regroupement des organismes environnementaux en énergie (ROEÉ);

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

Me HÉLÈNE SICARD
Procureure de l'Union des consommateurs (UC);

Me CATHERINE ROUSSEAU
Procureure de l'Union des municipalités du Québec (UMQ);

Me MARIE-ANDRÉE HOTTE
Procureure de l'Union des producteurs agricoles (UPA)

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
	5
LISTE DES PIÈCES	6
PRÉLIMINAIRES	7
PREUVE DE L'ACEFQ	12
CO PHAM	
INTERROGÉ PAR Me DENIS FALARDEAU	12
INTERROGÉ PAR Me ANNIE GARIÉPY	34
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	39
PREUVE D'OPTION CONSOMMATEURS	46
JULES BÉLANGER	
LISA-MARIE HEIN	
SYLVIE DE BELLEFEUILLE	
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID	47
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	84
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	89
PREUVE DE L'UNION DES CONSOMMATEURS	97
VIVIANE DE TILLY	
INTERROGÉE PAR Me HÉLÈNE SICARD	97
INTERROGÉE PAR LA FORMATION	108

PREUVE DE L'AHQ-ARQ 117

MARCEL-PAUL RAYMOND

INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN 117

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER 174

INTERROGÉ PAR LA FORMATION 177

PREUVE DE L'APCHQ 181

DANIEL SIMONEAU

FRANÇOIS BERNIER

INTERROGÉS PAR Me NATACHA BOIVIN 183

PREUVE DE L'AQCIE-CIFQ 197

PAUL PAQUIN

JOCELYN B. ALLARD

PIERRE VÉZINA

INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER 198

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER 225

INTERROGÉS PAR LA FORMATION 228

PREUVE DE L'UMQ 236

PIERRE PRÉVOST

INTERROGÉ PAR Me CATHERINE ROUSSEAU 237

INTERROGÉ PAR Me ANNIE GARIÉPY 251

INTERROGÉ PAR LA FORMATION 253

_____

LISTE DES PIÈCES

		PAGE
C-OC-0016 :	Curriculum vitae de M. Jules Bélanger	46
C-OC-0017 :	Curriculum vitae de Me Sylvie De Bellefeuille	46
C-OC-0018:	Curriculum vitae de Mme Lisa-Marie Hein	46
C-OC-0019 :	Encart d'Hydro-Québec	66
C-OC-0020 :	Étude américaine publiée en 2016, qui explore les meilleures pratiques en matière de conception et de mise en oeuvre de programmes en efficacité énergétique pour les ménages à faible revenu	81
C-AHQ-ARQ-0013 :	Présentation	117
C-APCHQ-0015 :	Présentation de l'APCHQ	186
C-AQCIE-CIFQ-0009 :	Tableau de la fiabilité des prévisions de l'évolution des hausses tarifaires	196

_____

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce douzième (12e) jour du mois de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :
Protocole d'ouverture. Audience du douze (12) décembre deux mille seize (2016). Dossier R-3980-2016, demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité de l'année tarifaire deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018). Poursuite de l'audience.

LA PRÉSIDENTE :
Alors, bon lundi matin. Est-ce que maître Fraser a des bonnes nouvelles pour nous sur les engagements?

Me ÉRIC FRASER :
J'ai plein de bonnes nouvelles, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :
Ah!

Me ÉRIC FRASER :
Tout d'abord, bonjour. J'espère que vous avez passé un bon week-end. Content de vous voir tous les trois parce que, au bureau, j'avais l'impression qu'il était tombé comme trois pieds de neige.

Alors, il a été déposé par SDÉ, vendredi tard, durant le week-end, je n'ai pas vu d'alerte, les engagements numéros 1, 4, 5, 8, 9, 10 et 19. Je vous offre les copies papier des engagements 4, 8, 10 et 19. Et ce matin, nous devrions déposer, via SDÉ, les engagements 1 et 5.

LA PRÉSIDENTE :

Il faudrait peut-être faire une vérification auprès du greffe parce que, moi, je n'avais absolument rien hier matin ici dans SDÉ puis là, ce matin non plus je ne les vois pas. Alors, il est possible que ce soit inscrit plus tard, je ne pourrais pas vous dire, mais on va... il faudrait faire une petite vérification.

Me HÉLÈNE SICARD :

On doit... Bonjour, Madame Pelletier. Bon matin.

Me ÉRIC FRASER :

Je vais juste simplement terminer.

Me HÉLÈNE SICARD :

Nous... juste... c'est parce que sur Internet, on ne les a pas. C'était juste pour vous demander...

Me ÉRIC FRASER :

Non.

Me HÉLÈNE SICARD :

... pouvez-vous demander à vos gens, vous avez

toutes les télécommunications possibles, de nous les envoyer par courriel immédiatement? Parce que les... OC va présenter après nous, des engagements étaient demandés par eux. Nous, on présente, en principe, un peu plus tard ce matin ou en début d'après-midi, pour qu'on puisse être certaine de, au moins, les lire avant parce qu'il n'y a rien en ce moment.

Me ÉRIC FRASER :

En tout cas, ils ont été déposés au greffe. Ils n'ont pas été autorisés par le greffe.

LA GREFFIÈRE :

C'est ça. C'est parce que vous déposiez, mais, en fait, il faut que le greffe approuve et là...

Me ÉRIC FRASER :

exact.

LA GREFFIÈRE :

... ça apparaît au SDÉ.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Donc, on est allé vérifier, Maître Fraser et Maître Sicard, donc ça devrait se régler incessamment.

Me ÉRIC FRASER :

Parfait. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Nous le souhaitons. Bien, peut-être distribuer maintenant. Tout ça, Maître Fraser, n'a pas été envoyé au greffe encore, hein!

Me ÉRIC FRASER :

Non. Bien, écoutez...

LA PRÉSIDENTE :

Non. C'est un peu mêlant.

Me ÉRIC FRASER :

... je ne suis pas certain si ça n'a pas été envoyé. C'est les seules copies papier que j'ai ce matin. Évidemment, les gens ont travaillé le week-end puis ils les envoient par courriel.

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me ÉRIC FRASER :

On n'a pas de secrétariat, donc... Mais, de toute façon, tout va être déposé SDÉ, tout va être coté en temps opportun puis, comme je vous disais, tout a pas mal été déposé, c'est simplement le greffe qui doit les autoriser pour... envoie l'alerte.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. Parfait. Alors, si on a à décaler UC pour qu'ils aient le temps de prendre connaissance des engagements, bien, on décalera votre preuve d'un

intervenant ou deux, hein! Il faut... on l'a dit dans notre lettre, flexibilité, harmonie.

Me HÉLÈNE SICARD :

Bonheur.

LA PRÉSIDENTE :

Bonheur. Ça, on ne l'a pas écrit, par exemple, on l'a seulement dit. Avec une belle journée comme aujourd'hui, la belle neige qui tombe, ça devrait nous inspirer. Alors, ce n'est pas cette neige qui a empêché maître Falardeau de descendre... de montrer de - attendez un peu, là, quand on vient à Montréal, on monte - monter à Montréal.

Me DENIS FALARDEAU :

O.K. J'étais là hier.

LA PRÉSIDENTE :

Ah! Bon. Bien, en tout cas. Alors, c'est à vous maître Falardeau.

Me DENIS FALARDEAU :

Madame la Présidente, Monsieur Co Pham va présenter la preuve de l'ACEF de Québec. Et étant donné que monsieur Co Pham est un acteur bien connu de cette Régie, on va se passer des présentations et je vais y aller directement, là, concernant la preuve que monsieur Co Pham a rédigé. Monsieur Co Pham, dans un...

LA GREFFIÈRE :

Je vais l'assermenter avant.

Me DENIS FALARDEAU :

Oh! Excusez-moi. Je voulais aller trop vite.

LA PRÉSIDENTE :

On se connaît bien, mais il y a un certain... à respecter.

PREUVE DE L'ACEFQ

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce douzième (12e) jour du mois de décembre, A COMPARU :

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

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

INTERROGÉ PAR Me DENIS FALARDEAU :

Q. **[1]** Bon. Là, c'est une prise 2, Monsieur Co Pham. Allons-y! On va travailler avec deux pièces qui sont déjà déposées au dossier. Je fais référence premièrement au mémoire de preuve, c'est-à-dire la

pièce ACEF de Québec 9 intitulée « Mémoire de l'ACEF de Québec ». Monsieur Pham, vous êtes le seul qui a fait la recherche et la rédaction de ce mémoire?

(9 h 06)

R. Oui.

Q. **[2]** Oui. Est-ce qu'il y a des corrections, des ajouts à faire?

R. Non.

Q. **[3]** Non. Parfait. Vous avez préparé aussi un autre document qui est déjà déposé lui aussi, c'est-à-dire la pièce ACEF de Québec 14, et c'est la présentation, le résumé, si je peux dire, de la preuve. Et vous cède la parole à cet effet.

R. Merci. Bonjour, Madame la Présidente, bonjour, Madame et Monsieur les Régisseurs. C'est un plaisir pour moi de me présenter devant vous encore aujourd'hui. C'est presque tous les ans. J'ai une bonne nouvelle à vous annoncer. Je vais m'efforcer d'être très bref, de me concentrer sur les points importants de notre preuve comme vous avez demandé. Donc, probablement ma présentation sera moins que quarante-cinq (45) minutes. Deuxième chose, pour abréger ma présentation, j'ai fait, j'ai noté toutes les sources de référence sur le papier de

présentation. Ça va faciliter la vérification, la recherche de la Régie par après. Je fais une entorse à l'heure de présentation de PowerPoint.

Donc, je vais commencer par le premier sujet. À l'acétate numéro 2 « Modalités de disposition des soldes des comptes de nivellement pour aléas climatiques et niveau de hausse tarifaire pour 2017-2018 ». Bon. La demande de modification des modalités de disposition, c'est une demande du Distributeur. Cette demande conduit à une hausse tarifaire d'un virgule six pour cent (1,6 %) à partir du premier (1er) avril deux mille dix-sept (2017).

Le Distributeur justifie cette demande par des prévisions de niveaux de coûts relativement élevés pour deux mille dix-huit (2018) et deux mille dix-neuf (2019). En fait, la prévision du Distributeur, c'est des niveaux de hausse tarifaire relativement importants pour deux mille dix-huit (2018), deux mille dix-neuf (2019) et des hausses tarifaires prévues par après d'un pour cent (1 %), c'est-à-dire la moitié du niveau de l'inflation projetée pour l'année deux mille vingt (2020), deux mille vingt et un (2021) et deux mille vingt-deux (2022).

Comment le Distributeur a justifié cette demande de modification? Le Distributeur a cité, a expliqué que c'est à cause de deux choses : l'indexation du coût de l'électricité patrimoniale et les nouveaux coûts d'approvisionnements éoliens et biomasse pour deux mille dix-huit (2018), deux mille dix-neuf (2019). Permettez-moi de vous présenter quelques remarques sur ces deux justifications du Distributeur.

À ma connaissance, l'indexation du coût de l'électricité patrimoniale, c'est quelque chose qui arrive tous les ans, c'est décidé par les gouvernements. Ce n'est pas un facteur qui peut expliquer le pic des hausses tarifaires prévues par le Distributeur de deux mille dix-huit (2018) et deux mille dix-neuf (2019). Quand on a un élément qui est régulier, ça n'explique pas quelque chose qui survient en... très élevé en deux mille dix-huit (2018), deux mille dix-neuf (2019). Donc, ça, c'est ma première remarque.

La deuxième, le deuxième élément utilisé par le Distributeur pour justifier sa demande, c'est les coûts d'approvisionnement éoliens en deux mille dix-huit (2018), deux mille dix-neuf (2019). Selon moi, les coûts éoliens en deux mille dix-huit

(2018), deux mille dix-neuf (2019), ça peut arriver, mais c'est une source d'énergie supplémentaire aux quantités de surplus que le Distributeur possède déjà jusqu'à très long terme. Donc, ce surplus énergétique supplémentaire, il y a un coût. Ce coût-là, à mon avis, doit être partagé, assumé par l'ensemble de la clientèle sur plusieurs années. Ce n'est pas aux consommateurs de deux mille dix-huit (2018), de deux mille dix-neuf (2019) de supporter une part trop importante de ce nouveau coût d'approvisionnement.

Par ailleurs, si vous décidez de prendre en compte ces coûts élevés prévus par le Distributeur, en deux mille dix-huit-deux mille dix-neuf (2018-2019), c'est une façon de faire qui est inhabituelle au niveau réglementaire. C'est-à-dire que vous vous basez sur une information qui n'a pas été examinée au même niveau de détail que les autres types de coûts de l'année projetée deux mille dix-sept (2017).

(9 h 12)

Je vous soumets qu'en Amérique du Nord, il y a même des juridictions canadiennes, américaines, qui travaillent seulement avec des informations, les données historiques, même pas l'année témoin

projetée, pour essayer de ne pas être influencées par les hypothèses. Je ne commente pas sur les hypothèses retenues par Hydro-Québec, mais c'est, en fait, qu'on a... Hydro-Québec a utilisé une donnée qui dépasse l'année témoin projetée habituelle que vous adoptez depuis des années.

Bon. Le maintien des modalités de disposition des principes réglementaires et des modalités que vous avez adoptées jusqu'à maintenant, ce maintien-là conduit à une hausse tarifaire de zéro point cinq pour cent pour les consommateurs résidentiels, commerciaux et anciennes tarifaires pour les industriels. Nous, selon nous, ce maintien-là va donner un répit aux consommateurs pour... et c'est une façon pour respecter concrètement le décret 841-2014. Nous recommandons respectueusement que vous ne modifiiez pas... que vous maintenez les principes et les modalités réglementaires actuels.

Je passe maintenant à l'acétate suivant, numéro 3. L'allocation du coût d'abonnement. Cette allocation-là est tellement importante. Ça implique des coûts estimés par Hydro-Québec qui varient entre cinq cent vingt-deux millions de dollars (522 M$) et huit cent soixante-dix-huit millions de

dollars (878 M$). C'est calculé par Hydro-Québec et non pas par Co Pham.

Ce cinq cent vingt-deux millions de dollars (522 M$)-là, ça correspond à quoi? Ça correspond au coût de la redevance d'amendement actuel, aux alentours de douze (12) ou treize dollars (13 $) par mois. Bien, si on hausse... si on accepte les calculs d'Hydro-Québec, pour le véritable coût d'abonnement, ça tourne aux alentours de dix-huit dollars (18 $) par mois. Ça implique une allocation de huit cent soixante-dix-huit millions de dollars (878 M$). Donc, ça c'est au niveau de la valeur monétaire du coût d'abonnement qu'Hydro-Québec veut consommer... veut allouer, veut répartir dans le cadre de la réforme tarifaire du tarif D. Le premier boulet, c'est pour simplifier la structure tarifaire du tarif domestique.

Le Distributeur a avoué, a reconnu que, dans la structure tarifaire qu'il vous propose, il veut allouer le coût d'abonnement deux fois plus à la deuxième tranche d'énergie qu'à la première tranche, vous avez la référence, j'ai marqué à côté. Selon moi, cette proposition du Distributeur est irrationnelle et illogique. Pourquoi? C'est parce que le coût d'abonnement, ça couvre le coût

de la petite ligne de branchement du poteau d'Hydro-Québec jusqu'à chaque foyer. Ça couvre le coût des compteurs, ça couvre le coût de relève, de facturation. Tous ces coûts-là n'ont rien à avoir le volume de consommation.

(9 h 17)

Donc, quand le Distributeur faisait une entorse à la règle habituelle. Il l'a déjà fait. Habituellement, dans toutes les juridictions nord-américaines au Canada et aux États-Unis, le coût d'abonnement est exprimé par redevances d'abonnement. C'est un coût fixe que tous les consommateurs, pauvres ou riches, grands consommateurs, petits consommateurs, doivent payer, parce que c'est indépendant du volume de consommation.

Si on pense maintenant aux impacts de cette allocation proposée par le Distributeur. Je dirais que c'est une proposition inéquitable parce quand on alloue un coût qui est... qui n'a rien à voir avec la consommation puis que le Distributeur veut donner beaucoup de poids à la deuxième tranche... deuxième tranche d'énergie, ça affecte la facture d'électricité des gens qui se chauffent à l'électricité, des exploitations agricoles.

À Montréal, à Brossard, vous allez trouver des quartiers qu'il y a des maisons qui se chauffent à l'électricité à côté qui se chauffent au gaz. Il ne faut pas qu'on accepte que les consommateurs qui se chauffent à l'électricité financent les compteurs et autres accessoires des consommateurs qui se chauffent au gaz. C'est inéquitable, tout simplement. Je dois vous avouer, j'ai marqué par écrit que cette façon inéquitable, même si... si vous acceptez la proposition d'Hydro-Québec, ça peut favoriser les consommateurs... les petits consommateurs d'énergie et les MFR, oui, mais on ne peut pas accepter une allocation irrationnelle et illogique au détriment des autres consommateurs. C'est une question d'équité.

Donc, une autre remarque à propos de la proposition d'Hydro-Québec, du Distributeur. Cette proposition-là fait baisser indirectement la position concurrentielle de l'électricité par rapport au gaz, parce qu'on met trop de coûts, trop de poids à la deuxième tranche d'énergie.

Je vous soumets que Gaz Métro, bon, n'a rien fait pour nuire à Hydro-Québec dans cette affaire. C'est la proposition d'Hydro-Québec qui est illogique, qui a comblé à ce genre de

situation-là.

Nous, comme solution, comme recommandation, on vous propose d'allouer le coût d'abonnement uniquement à la première tranche d'énergie. C'est une façon imparfaite, mais au moins que tous les consommateurs vont payer de la même façon, de façon équitable, le coût d'abonnement. Ou bien de reporter carrément l'implantation de la facture minimale pour permettre au Distributeur de réviser sa stratégie. À ce sujet, je vous invite de lire, d'examiner toutes les questions de la Régie à sa DDR numéro 6, il y a beaucoup de questions importantes à réfléchir. Et Hydro-Québec aussi a donné des informations quantitatives, qu'est-ce qui se passe si on met de côté temporairement l'idée de mettre... d'implanter la facture minimale.

Avant de terminer sur cette section-là, je vous soumets respectueusement que cette idée d'une facture minimale, Hydro-Québec vous a présenté l'an dernier pour le but de simplifier la structure tarifaire, n'est pas autre chose que ça. C'est pas pour rendre plus équitables vos tarifs ou bien c'est plus acceptable, c'est pour simplifier la structure tarifaire. Donc, si c'est pour fins de simplifier la structure tarifaire, puis qu'on

commet une erreur méthodologique grave, je pense qu'il faut permettre à Hydro-Québec de repenser sa stratégie. Il n'y a pas de... il n'y a pas d'urgence à simplifier la structure tarifaire. Surtout que dans sa preuve, le Distributeur a dit qu'il va... il va prendre, il va ajouter une quatrième composante, c'est-à-dire la facture minimale. Actuellement, on a trois factures. Pour simplifier la structure tarifaire, on ajoute une quatrième composante, c'est la facture minimale pour cinq ans, pour neuf ans. Je pense qu'il faut repenser fondamentalement à cette façon de faire.

Je passe maintenant à l'acétate numéro 4 « Hausse du seuil de la 1re tranche d'énergie du tarif domestique D ». Ceci constitue le deuxième volet de la réforme du tarif domestique approuvé par la Régie après l'examen du dossier l'an dernier. Le but de la hausse du seuil de la première tranche d'énergie, c'est pour offrir à tous, sans discrimination, un plus grand volume d'électricité à prix abordable. Le prix de la première tranche d'énergie est moins élevé que celui de la deuxième tranche d'énergie. C'est une hausse qui est non discriminatoire. L'orientation a été décidée, approuvée par la Régie.

Selon nous, cette hausse du seuil de la première tranche d'énergie, c'est la seule mesure concrète et réalisable dès deux mille dix-sept (2017) pour mieux soutenir les ménages à faible revenu. Pourquoi? C'est parce que les autres initiatives proposées par Hydro-Québec, par exemple, les centres MFR, les autres initiatives sont soit abandonnées, soit au niveau d'essai des tests de projet pilote. Si on veut vraiment donner un coup de main, alléger un peu le fardeau des MFR, il faut hausser le seuil de la première tranche d'énergie parce que c'est réalisable dès deux mille dix-sept (2017).

Hydro-Québec, le Distributeur, a proposé un délai d'implantation de cinq ans. Selon nous, ce délai est trop long et il faut reconnaître qu'il y a des impacts différents chez le Distributeur et ses clients en difficulté financière. Pour le Distributeur, que la hausse du seuil de l'implantation soit faite sur cinq ans ou sur sept ans, le Distributeur est assuré pour ses profits, pour ses revenus.

Ça ne change rien pour le Distributeur alors que pour les consommateurs en situation précaire, c'est toute une différence. Un dollar

(1 $) de moins aujourd'hui, ça vaut plus qu'un dollar (1 $) dans cinq ans, dans sept ans.

Alors, je passe à l'acétate suivante, l'acétate numéro 5 sur le choix de ce seuil de la première tranche d'énergie pour deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018).

Dans le présent dossier, le Distributeur a évalué, a fait des simulations pour plusieurs niveaux du seuil de la première tranche d'énergie : trente-deux kilowattheures (32 KWh) par jour, trente-trois kilowattheures (33 KWh) par jour et trente-cinq kilowattheures (35 KWh) par jour selon diverses hypothèses avec ou sans facturation minimale.

Le choix d'un seuil, le Distributeur présente, propose trente-deux kilowattheures (32 KWh) par jour, mais si vous choisissez un seuil plus élevé que trente-deux kilowattheures (32 KWh) par jour, ça va aider mieux les petits consommateurs d'énergie, incluant les MFR. Mais il faut reconnaître que ça va demander des efforts financiers plus importants chez les grands consommateurs d'énergie, chez les exploitations agricoles.

Alors, c'est une façon... Donc, comment on

va faire ça? J'ai compris qu'il faut étaler la hausse du seuil sur plusieurs années pour permettre aux consommateurs qui financent cette hausse du seuil-là d'avoir un niveau raisonnable. Et deuxièmement, il faut réévaluer la situation à chaque année parce que peut-être que l'an prochain les exploitations agricoles, les propriétaires des grandes maisons ne peuvent plus subventionner indirectement cette hausse du seuil au profit des petits consommateurs d'énergie.

(9 h 27)

Pour deux mille dix-sept (2017) et deux mille dix-huit (2018), le Distributeur vous a présenté seulement des hausses tarifaires selon l'hypothèse d'un point six pour cent (1,6 %); nous pensons qu'il sera opportun que vous demandiez des simulations sur les impacts sur les factures des clients pour un niveau de zéro point cinq pour cent (0,5 %) sans modifier les principes, les modalités réglementaires.

Il y a beaucoup de variations effectuées par le Distributeur pour les scénarios, pour différents... il y a plein de chiffres, mais je dois, je vais faire un résumé, dire que si vous décidez une hausse tarifaire de zéro point cinq

pour cent (0,5 %) ou moins, le seuil de trente-cinq kilowattheures (35 kWh) serait acceptable, mais...

Je passe maintenant à la l'acétate numéro 6, sur un autre sujet « L'opportunité de créer un compte d'écarts des revenus nets des achats d'énergie. » Essentiellement, le Distributeur justifie sa demande de créer un compte d'écarts parce qu'il y a des risques reliés à la demande en énergie, des risques qu'il va y avoir moins de demandes, les industries vont avoir de la difficulté, le consommateur résidentiel va modifier son comportement, bon, le Distributeur a dit qu'il y a trop de risques et il veut créer un compte d'écarts de revenus, jusqu'au point où il veut avoir cent pour cent (100 %) ou quatre-vingt-dix-neuf pour cent (99 %) des revenus sans égard aux variations de la demande.

Juste un rappel. Actuellement, le Distributeur est couvert par les décisions de la Régie pour toutes les variations de la demande dues aux aléas climatiques; maintenant, le Distributeur veut avoir cent pour cent (100 %) de garantie de revenus pour la variation de la demande, qui n'est pas des... qui ne sont pas des aléas climatiques.

Bon. Il y a trois faits que j'aimerais vous

soumettre. Premièrement, l'actionnaire est déjà rémunéré pour ouvrir, pour assumer les risques à la demande, c'est marqué noir sur blanc dans la décision D-2006-034.

Et deuxièmement, si on regarde, on fait un bilan des variations des revenus, la clientèle du Distributeur a payé cinquante-sept millions (57 M$) de trop, supérieurs au niveau de revenus que vous, vous avez jugé que c'est raisonnable pour la période deux mille quatre (2004) et deux mille seize (2016). Ça, ce résultat-là, ce cinquante-sept millions de dollars (57 M$)- là, ce n'est pas nous qui l'avons calculé, c'est calculé par le Distributeur après plusieurs demandes de la Régie.

Un troisième élément que j'aimerais vous soumettre, que j'aimerais attirer votre attention, c'est que les consommateurs québécois assument déjà, depuis plusieurs années, et probablement pour longtemps encore, des coûts reliés à la fermeture de la centrale de TCE Base. Cette variation de la demande par rapport à la prévision des revenus, c'est un risque relié à la demande, mais le Distributeur a déjà supporté tout ce coût-là pour longtemps, je n'embarque pas dans la précision des chiffres, mais c'est... vous savez mieux que moi

que ce sont des chiffres, des valeurs très élevées.

Compte tenu de ces trois éléments-là, nous vous prions de considérer ces faits dans votre réflexion sur la demande du Distributeur pour créer un compte d'écarts de revenus.

Ce sujet-là est tellement complexe et bien, a des impacts importants sur les consommateurs, c'est tellement complexe, ça dépend des notions économiques et financières, des impacts des calculs des alpha, des beta, des gamma.

Nous vous proposons de considérer cette demande-là dans un dossier distinct ou bien dans une deuxième phase du présent dossier. Pour être concret, je ne suis pas sûr que l'ACEF de Québec a la capacité financière de payer même le billet d’avion pour un expert de venir discuter de la situation de la pertinence de la demande d’Hydro-Québec.

(9 h 33)

Je passe maintenant à l’acétate numéro 7, l’acétate suivant « Les coûts évités de puissance pour le réseau intégré. » Contrairement à la preuve écrite de juillet deux mille seize (2016) présentée par le Distributeur, le Distributeur reconnaît maintenant que son besoin pour la puissance de long

terme ne se manifestera qu'à partir de l'hiver deux mille vingt-trois deux mille vingt-quatre (2023-2024).

Le besoin de puissance de long terme, ça veut dire quoi? Ça veut dire que, dans le cas du Distributeur, on aura un besoin, un contrat d'approvisionnement en puissance pour plusieurs années, pour cinq ans, pour dix (10) ans. Normalement, oui, le coût, la valeur économique de cette puissance de long terme vaut plus cher que la puissance de court terme de vingt dollars le kilowatt (20 $/kW).

Donc, si le Distributeur a reconnu que son besoin est pour seulement pour deux mille vingt-trois-deux mille vingt-quatre (2023-2024), logiquement tout ce qui se passe avant deux mille vingt-trois-deux mille vingt-quatre (2023-2024) doit être attribué au coût de court terme. Ça, c'est important dans le calcul sur les projets d'efficacité énergétique, sur le tarif de développement économique.

Je vous fais remarquer que le Distributeur a déjà corrigé ou ajusté ses calculs pour le tarif de développement économique pour baisser le tarif TDE, mais il faut faire la même chose pour les

autres projets. Il ne faut pas faire des exceptions.

Je discute maintenant de la valeur de cent huit dollars le kilowatt (108 $/kW) par année, le coût de puissance, le coût évité de puissance de long terme. Cette valeur-là, le Distributeur a justifié que, ah, c'est basé sur l'appel d'offres A/O 2015-01. Mais l'appel d'offres A/O 2015-01, c'est un appel d'offres pour fournir de la puissance de long terme en deux mille quinze (2015). C'est différent d'un appel d'offres ou bien d'un approvisionnement pour dans dix (10) ans.

C'est très difficile pour nous de transposer la situation, les conditions de deux mille quinze (2015) pour dix (10) ans ou quinze (15) ans plus tard. Pourquoi? C'est parce que la situation de concurrence dans dix (10) ans sera différente de qu'est-ce que le Distributeur a vécu en deux mille quinze (2015). Le consultant engagé par le Distributeur en deux mille quinze (2015) pour évaluer la situation de concurrence a marqué noir sur blanc qu'un manque de concurrence, ça peut être amélioré.

Et puis dans dix (10) ans, peut-être que vous allez avoir une amplitude. Le Distributeur va

avoir moins de puissance de long terme par diverses mesures. Quand vous demandez moins de... mettons, cent mégawatts (100 MW) au lieu de cinq cents mégawatts (500 MW), il sera possible d'envisager que la concurrence sera plus facile, le prix sera moins élevé. Pourquoi? C'est parce qu'il va y avoir plus de fournisseurs. Au Québec, c'est très difficile de trouver un fournisseur qui peut fournir deux cents mégawatts (200 MW) de puissance de long terme comme on a fait en deux mille quinze (2015) parce qu'il y a un manque de fournisseurs tout simplement, puis le nombre de fournisseurs est très limité.

Et aussi, si on parle d'un besoin de long terme que le Distributeur va signer dans dix (10) ans, peut-être que, dans dix (10) ans, il va y avoir de nouvelles technologies qui permettent au Distributeur d'avoir de meilleurs prix. Donc, c'est très difficile de dire, bon, cent cinq dollars le kilowatt (105 $/kW) en deux mille quinze (2015), ça sera la même chose dans dix (10) ans ou dans quinze (15) ans. Nous avons de la misère à accepter cette façon de faire. Et puis, pour justifier la valeur de cent cinq dollars le kilowatt (105 $/KW), le Distributeur a dit... a écrit que : « Ah! Toute la

capacité d'importation de l'énergie des... c'est tout réservé à long terme. » Oui, c'est vrai qu'actuellement, toutes les capacités d'interconnexion ont été réservées, mais il n'y a rien qui empêche le premier ministre du Québec de développer de nouvelles interconnexions avec l'Ontario. Il n'y a rien qui empêche le Producteur de faire des pieds et des mains pour exporter aux États-Unis, en Nouvelle-Angleterre, à New York. Donc, on ne peut pas dire que la situation des interconnexions de deux mille quinze (2015) ou de deux mille seize (2016), ça sera la même chose dans dix (10) ans.

(9 h 38)

Compte tenu de tous ces éléments-là, nous recommandons respectueusement que vous reteniez la valeur du coût de puissance de cinquante-trois dollars (53 $) le... cinquante dollars le kilowatt (50 $/KW) par hiver, que vous avez examiné, que vous avez retenu l'an dernier. Cette valeur de cinquante-trois dollars le kilowatt (53 $/KW) a l'avantage... a été examiné par la Régie, ça ne bouscule pas toutes les comparaisons économiques. Cinquante-trois dollars le kilowatt (53 $/KW), c'est quoi? C'est deux ou trois fois la valeur de

court terme. Nous vous soumettons que c'est assez raisonnable d'émettre une telle hypothèse. Donc, nous recommandons que vous reteniez cette valeur de cinquante-trois dollars par kilowatt (53 $/KW).

Madame la Présidente, Monsieur et Madame les Régisseurs, ça termine ma présentation et je vous remercie infiniment de votre attention.

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[4]** Merci, Monsieur Pham.

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce qu'il a des questions de la part des intervenants? UC, vous aviez indiqué une dizaine de minutes.

Me HÉLÈNE SICARD :

On avait prévu, on n'en a plus.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Est-ce qu'il y a d'autres intervenants dans salle auraient des questions? Aucun autre n'avait indiqué. Maître Fraser pour Hydro?

Me ÉRIC FRASER :

Aucune question, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Aucune question. Pour la Régie, question?

Me ANNIE GARIÉPY :

Oui, j'aurai une ou deux petites questions pour

monsieur Pham.

INTERROGÉ PAR Me ANNIE GARIÉPY :

Q. **[5]** Bonjour, Monsieur Pham.

R. Bonjour, Maître.

Q. **[6]** Dans un premier temps, au cours de votre présentation tout à l'heure... bien, si je regarde la planche numéro 2, vous avez une nouvelle... une recommandation alternative à propos... Non, planche numéro 3, excusez-moi, à propos de l'allocation du coût d'abonnement où vous proposez, alternativement, de reporter l'implantation de la facture minimale. C'est ce que vous nous avez dit.

Est-ce que je vous ai entendu dire aussi, je ne suis pas certaine d'avoir bien entendu, que vous proposiez d'abandonner l'idée de réduire ou remplacer la redevance ou j'ai mélangé, là, les...

R. Non, je pense que la question de la facture minimale est assez complexe. On a vu toutes les conséquences, les impacts importants, tout ce que j'aimerais proposer c'est donner du temps au Distributeur. Peut-être que, dans deux ans, dans trois ans, le Distributeur va trouver une solution miracle, je ne sais pas.

Q. **[7]** Merci. Maintenant, je vais vous ramener à votre preuve écrite, à la preuve de l'ACEF de Québec, à

la page 9 de votre preuve et à la page 27. À la page 9, je vais vous faire la lecture, vous pouvez consulter, mais je vais vous le lire :

> Pour l'année tarifaire 2017-2018, une hausse uniforme des prix des deux tranches d'énergie au tarif D va à l'encontre des objectifs d'alléger la facture d'électricité des ménages à faible revenu et d'améliorer le signal des prix.
>
> Nous recommandons donc respectueusement à la Régie de rejeter la proposition du Distributeur d'ajuster de façon uniforme les prix des deux tranches au tarif D pour l'année tarifaire 2017-2018.

Par ailleurs, à la page 27 de votre mémoire, lorsque vous traitez de la proposition de remplacer la redevance par une facture minimale, vous recommandez :

> Considérant l'équité tarifaire entre les différents clients domestiques, nous recommandons respectueusement à la Régie d'accepter le principe d'allouer le coût d'abonnement à la

première tranche d'énergie dans le cadre des réformes de la structure des tarifs domestiques, et de l'exclure par ce fait, de la règle ou pratique habituelle de hausser deux fois plus en deuxième tranche qu'en première tranche.

(9 h 44)

La régie comprend de vos recommandations dans la preuve que le remplacement de la redevance par la facture minimale impliquerait d'imputer environ le quatre cent millions (400 M) du tran... de différence, de coûts additionnels au prix de l'énergie de la première tranche. Est-ce que c'est exact?

R. Bon, moi, je dirais que si on abandonne l'idée d'éliminer la redevance d'abonnement, bien, il faut allouer ce coût-là quelque part. La première place plus ou moins équitable, c'est la première tranche d'énergie parce que tout le monde va payer à peu près le même montant d'argent maintenant. Mais si, pour deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018) le Distributeur à l'audience à dire que, bon, on a une... on accepte une solution alternative, une option alternative d'abandonner pour deux mille

dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018) la redevance d'abonnement. Ce n'est plus nécessaire d'allouer le coût d'abonnement à la première tranche d'énergie. On va fonctionner avec le système, la structure tarifaire actuelle. Je ne sais pas si ça... ça vous aide? Pouvez-vous répéter votre question?

Q. **[8]** Non, non, vous avez bien répondu. C'est moi qui s'est... qui s'est perdue en quelque part dans la réponse, là. Vous avez parlé... vous nous avez dit que si le Distributeur abandonne l'idée de retirer la redevance, c'est ça que vous avez dit?

R. Oui, pour deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018), ce n'est plus nécessaire d'allouer à la première tranche.

Q. **[9]** Je vous comprends.

R. Le procureur de la Régie et maître Falardeau a demandé au Distributeur : est-ce que vous maintenez votre proposition d'éliminer la redevance d'abonnement pour toujours? Le Distributeur, si je comprends bien, a dit : non. Ça, c'est la décision du Distributeur, je n'ai pas commenté.

Q. **[10]** D'accord. Je reviens à ma question. Si on considère que l'impact de la proposition de l'ACEF de Québec de transposer éventuellement le coût

additionnel au prix de l'énergie, le quatre cent millions (400 M) au prix de l'énergie de la première tranche, est-ce que vous êtes... la Régie a calculé que l'impact de cette proposition est deux fois plus grand que l'impact de la hausse du seuil de la première tranche. Est-ce que vous êtes d'accord pour dire que d'allouer le coût d'abonnement entièrement à la première tranche impliquerait qu'au net, le prix de la première tranche augmenterait deux fois plus que le prix de la deuxième tranche d'énergie?

R. Ma proposition ne... je n'ai pas examiné le chiffre exact quatre cent millions (400 M) ou non, mais pour moi, c'est une question de principe d'équité. Je n'ai pas évalué quatre cent millions (400 M) (inaudible) millions, mais je vois tout de suite que c'est une erreur méthodologique.

Q. **[11]** Donc, selon vous, est-ce qu'il serait préférable du point de vue méthodologique, de maintenir la redevance au niveau actuel?

R. Oui, si on abandonne l'idée de simplifier les tarifs. On n'a pas besoin de simplifier.

Q. **[12]** C'est parfait. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Question pour la Régie, Monsieur Houle?

Madame Rozon?

INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

Me LOUISE ROZON

Q. **[13]** Bonjour, Monsieur Co Pham. Je vais avoir juste deux-trois questions pour vous. Tout d'abord, un commentaire. Je trouve que vous avez fait un très bon rapport, équilibré et quand vous... parfois, d'avoir des principes qui peuvent... il y a des conflits de principe dans certaines de nos recommandations et on a pu le constater. Vous avez fait des choix plus objectifs, donc je voulais le souligner.

En ce qui a trait aux différents scénarios, vous faites référence à la réponse du Distributeur à la DDR numéro 6 de la Régie. J'imagine que vous avez pris connaissance des réponses à cette DDR?

R. Oui, je l'ai lue plusieurs fois. J'ai... comme d'habitude, je me concentre sur les questions d'équité, sur les questions de principe plutôt que sur les chiffres précis.

Q. **[14]** O.K. Mais ma question c'est, est-ce qu'à la lumière des différents scénarios qui sont présentés dans cette DDR, est-ce qu'il y a un scénario que l'ACEF de Québec privilégie ou si vous n'avez pas fait cet exercice-là?

(9 h 49)

R. De mémoire, la DDR numéro 6 de la Régie a demandé à Hydro-Québec d'évaluer seulement pour un seul seuil, c'est trente-trois kilowattheures (33 KWh) par jour, pas pour un autre seuil et seulement pour une éventualité d'une hausse tarifaire d'un virgule six pour cent (1,6 %).

Donc, pour deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018), on a un seul scénario. Je ne peux pas comparer avec une autre possibilité. Et puis un autre fait important à retenir dans l'examen de la réponse d'Hydro-Québec à la DDR numéro 6 de la Régie, c'est que si on enlève l'idée d'implanter une facture minimale et d'éliminer la redevance, la hausse du seuil de la première tranche d'énergie, même pour les années après deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018), ce n'est pas quelque chose de difficile qui cause des impacts importants chez les consommateurs parce que, dans le fond, on hausse le seuil de la première tranche d'énergie à trente-trois (33) ou à trente-quatre (34), trente-cinq (35), on prend un peu de revenus requis de la deuxième tranche, on le met dans la première tranche. C'est quelque chose de très réalisable.

Q. **[15]** Hum, hum.

R. Il n'y a pas d'impact aussi important que d'implanter, d'allouer ces centaines de millions de dollars...

Q. **[16]** Par la bande...

R. Alors, ces centaines de millions de dollars là, juste pour situer un peu, ça correspond à quoi? Ça correspond à quatre années de hausse tarifaire. C'est tellement important, on ne doit pas commettre des erreurs méthodologiques.

Q. **[17]** Hum. Parfait. Je vous amènerais à la page 7 de votre mémoire où il est question de la position concurrentielle de l'électricité. Est-ce qu'on doit comprendre que pour l'ACEF de Québec, la position concurrentielle de l'électricité par rapport au gaz naturel, ce n'est pas un enjeu qui devrait être considéré dans l'élaboration d'une stratégie tarifaire.

R. Selon nous, l'amélioration de la position concurrentielle ou une augmentation des revenus du Distributeur, c'est important, ce n'est pas à éliminer dans la stratégie tarifaire. C'est une stratégie de travail que nous encourageons le Distributeur d'intensifier pour que le coût de revient de l'électricité sera moins élevé.

Bien, actuellement, si vous permettez, je vais expliquer ma pensée là-dessus. La proposition du Distributeur de concurrencer avec Gaz Métro, ça consiste à quoi? Ça consiste à baisser le prix de la deuxième tranche, mais pour baisser le prix de la deuxième tranche, il faut augmenter celui de la première tranche.

Q. **[18]** Hum.

R. C'est de demander au consommateur de dire : bon, je vais vous baisser votre coût de chauffage, mais je vais augmenter votre coût d'éclairage. Ça ne change rien pour le consommateur.

Selon nous, il est très intéressant que le Distributeur développe plus de marchés, trouve des façons pour baisser son coût de revient fondamentalement pour mieux concurrencer Gaz Métro. Il y a plein de façons, de tentatives que le Distributeur peut faire.

Premièrement, oui, le contexte énergétique a changé depuis ces dernières années. On a plus de surplus avec la nouvelle prévision de la demande, mais le Distributeur peut aller voir son voisin, le Producteur, lui dire : bon, le contexte a changé. Maintenant, j'ai plus de surplus puis j'ai signé le contrat d'énergie différée il y a plusieurs années.

J'ai beaucoup d'énergie de stockée, je ne suis pas sûr de pouvoir l'utiliser. Pourrez-vous voir quelque chose, on travaille ensemble, pour que vous vendiez cette quantité d'énergie là parce que, selon la loi, le Distributeur n'a plus le droit de revendre ces surplus-là à l'étranger. Il y a quelques années, la Régie a marqué, dans sa décision, que si le Distributeur n'arrive pas à utiliser cette quantité d'énergie stockée, le Distributeur peut revendre, mais la Loi qui vient par après dit : « Non, non, non, vous ne pouvez pas revendre. »

(9 h 54)

Donc le seul qui peut aider le Distributeur, c'est le Producteur. Je ne pense pas que si le Distributeur travaille avec le Producteur puis il faut modifier cette convention d'énergie différée, je ne pense pas que la Régie va refuser si c'est une baisse de coûts fondamentalement pour l'ensemble des clients québécois.

Une autre façon que le Distributeur peut améliorer sa position concurrentielle pour baisser son coût de revient, le Distributeur peut voir son frère, le Producteur, dire : bien, l'énergie éolienne, on en a trop, mais actuellement, on a

signé un contrat, vous me donnez quarante pour cent (40 %) de la puissance installée en hiver, pourriez-vous faire quelque chose, donner la puissance réelle à cinquante pour cent (50 %). Est-ce qu'on peut faire quelque chose comme ça pour baisser le coût de revient pour permettre au Distributeur de mieux concurrencer avec Gaz Métro.

Le Distributeur peut voir aussi à agrandir sa clientèle. Bien, il y a, au Québec, il y a encore, si je ne me trompe pas, il y a encore des clients qui se chauffent à l'huile, le Distributeur peut revoir sa situation, sa stratégie, pour que fondamentalement, comme le directeur des Affaires réglementaires a dit devant vous, on augmente l'assiette pour baisser le coût de revient unité par unité. C'est une idée très intéressante.

Donc moi, je dirais bravo, mais il faut... il faut que le Distributeur vous présente un plan d'action pour que vous puissiez suivre toute cette démarche-là.

Me LOUISE ROZON :

C'est bon, je vous remercie beaucoup. Je n'aurai pas d'autres questions, Monsieur Co Pham.

LA PRÉSIDENTE :

Il n'y a pas d'autres questions pour la Régie.

Maître Falardeau, est-ce que vous avez un réinterrogatoire?

Me DENIS FALARDEAU :

C'est complet.

LA PRÉSIDENTE :

C'est complet. Alors la Régie vous remercie et je me joins aux commentaires de maître Rozon, merci de votre présentation ciblée et un très intéressant rapport que vous nous avez soumis. Merci, Monsieur Pham.

M. CO PHAM :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Alors maintenant, nous appelons OC, Option consommateurs.

(9 h 58)

Me ÉRIC DAVID :

Alors, bon matin à la formation. Éric David pour Option consommateurs. La preuve d'Option consommateurs sera présentée par un panel de trois témoins. Je vais vous les présenter donc un à un. Et je vais aussi produire leur curriculum vitae pour chacun des témoins.

Donc, en commençant à la droite, monsieur Jules Bélanger qui est l'analyste externe pour

Option consommateurs. Deuxièmement, madame Lisa-Marie Hein qui est la directrice générale par intérim d'Option consommateurs évidemment. Et finalement à ma gauche, maître Sylvie De Bellefeuille qui est conseillère juridique chez Option consommateurs. Donc, je vais produire le curriculum vitae de monsieur Bélanger sous la cote C-OC-0016, le curriculum vitae de maître De Bellefeuille sous C-OC-0017 et finalement celui de madame Hein sous C-OC-0018.

C-OC-0016 : Curriculum vitae de M. Jules Bélanger

C-OC-0017 : Curriculum vitae de Me Sylvie De Bellefeuille

C-OC-0018: Curriculum vitae de Mme Lisa-Marie Hein

Donc, peut-être je demanderais à madame la greffière d'assermenter les témoins.

PREUVE D'OPTION CONSOMMATEURS

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce douzième (12e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

JULES BÉLANGER, analyste externe, ayant une place d'affaires au 1030, rue Beaubien Est, Montréal (Québec);

LISA-MARIE HEIN, directrice générale par intérim, ayant une place d'affaires au 55, rue Sainte-Catherine Ouest, bureau 440, Montréal (Québec);

SYLVIE DE BELLEFEUILLE, conseillère juridique, ayant une place d'affaires au 55, rue Sainte-Catherine Ouest, bureau 440, Montréal (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID :

Q. **[19]** Donc, je vais procéder maintenant à l'adoption de la preuve écrite. Monsieur Bélanger, je vous réfère au mémoire qui a été déposé le quatre (4) novembre deux mille seize (2016) sous la cote C-OC-0008. Premièrement, êtes-vous l'auteur de ce mémoire?

M. JULES BÉLANGER :

R. Oui.

Q. **[20]** D'accord. Avez-vous des amendements à apporter

au mémoire?

R. J'ai trois petites corrections à effectuer dans le mémoire. Donc, premièrement, à la page 27, il y a une note de bas de page qui n'est pas nécessaire, qui est de trop, la note de bas de page numéro 60 puisque de toute façon, à la fin de la phrase, on a la référence.

À la page 32 maintenant, au deuxième paragraphe, la première phrase se termine par « agent livreur », on devrait plutôt lire « coordonnateur » puis peut-être qu'on... c'est une des... on a un petit peu de confusion qui a mené à des questions de la part de la Régie sur cette question-là.

Et dans la même page, troisième paragraphe, donc il y a :

> OC estime que les objectifs poursuivis [...]

donc « poursuivis » devrait être biffé. Et c'est tout.

Q. **[21]** D'accord. Adoptez-vous le mémoire tel que modifié comme votre témoignage écrit dans la présente instance?

R. Oui.

Q. **[22]** D'accord. Madame Hein, je vous réfère à la

pièce C-OC-0010 qui est la réponse d'Option consommateurs à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie. Est-ce que cette réponse a été rédigée par vous ou sous votre supervision?

Mme LISA-MARIE HEIN :

R. Sous ma supervision, oui.

Q. **[23]** D'accord. Est-ce que vous adoptez ces réponses comme votre témoignage écrit dans la présente instance?

R. Oui.

Q. **[24]** D'accord. Alors, je vais débuter avec monsieur Bélanger. Monsieur Bélanger, comme j'ai dit tantôt, le mémoire a été déposé le quatre (4) novembre deux mille seize (2016). Il y a eu beaucoup de preuve qui a été administrée depuis. Et je vous demanderais donc de nous faire un résumé de votre analyse du dossier et de nous indiquer si certains points auraient été modifiés ou complétés par la preuve qui a été administrée depuis le quatre (4) novembre?

M. JULES BÉLANGER :

R. Oui. Donc, on a abordé plusieurs sujets dans le cadre du mémoire dont modifications aux principes réglementaires. Donc, il y avait la création du compte d'écart sur les revenus nets des achats, la

question des MFR dont mes collègues ici vont parler aujourd'hui.

Moi, je voulais revenir brièvement sur deux enjeux traités dans le mémoire à la lumière de ce qui s'est dit durant les audiences, avant de laisser la parole à mes collègues qui ont beaucoup de choses à vous dire ce matin. Donc, le premier enjeu concerne le programme de charge interruptible résidentielle chauffe-eau. C'est le troisième dossier tarifaire qu'on parle de ce programme-là. (10 h 03)

Hydro-Québec Distribution nous annonçait, en deux mille quatorze (2014) déjà le lancement du programme, pour deux mille quinze (2015), avec des objectifs de quarante mille (40 000) participants, un budget de douze millions de dollars (12 M$), qui faisait suite à un mini-projet pilote qu'Hydro-Québec avait mené auprès de ses employés et qui avait été concluant.

Lors du dernier dossier tarifaire, le Distributeur indiquait reporter le déploiement du projet pilote pour deux mille quinze (2015), se repositionner, notamment, parce qu'il y avait le contexte du plan stratégique qui était élaboré à cette époque. Il maintenait, toutefois, pour deux

mille seize (2016), ses objectifs, cent mille (100 000) participants, budget de vingt-six millions (26 M). Donc, on arrive maintenant au présent dossier tarifaire, le Distributeur annonce un nouveau report du programme pour deux mille seize (2016), dont un budget de vingt-six millions (26 M), qui n'a pas été dépensé.

Dans sa preuve initiale, le Distributeur indique que des discussions sont en cours, donc avec l'Institut... entre autres avec l'Institut national de la santé publique, et qu'il souhaite toujours déployer le programme pour deux mille dix-sept (2017), avec un budget, encore ici, à hauteur de vingt-six millions (26 M).

Donc, dans notre mémoire, on disait vouloir attendre la présente audience pour avoir un peu plus de détails, où en étaient les discussions. On a appris, effectivement, plusieurs choses. D'abord, les discussions sont toujours en cours avec l'Institut national de la santé publique mais, plus que ça, les discussions semblent indiquer que l'Institut va probablement refuser la mise en place du programme de charges interruptibles chauffe-eau.

On apprend, entre-temps, que le Distributeur s'est tourné vers des plans B. Donc,

on parle maintenant de charges interruptibles pour la chauffe de l'air. Des projets pilotes sont en cours, par contre on a très peu de détails sur le contenu des résultats de ces projets pilotes, les objectifs de participation, pour le déploiement des programmes en deux mille dix-sept (2017) et la composition des budgets pour les nouveaux programmes.

Donc, il est difficile de recommander, sans balises, à la Régie l'approbation du budget pour deux mille dix-sept (2017). Avec tous les reports qu'il y a eu ces dernières années puis le flou qui entoure le déploiement des programmes pour deux mille dix-sept (2017). Toutefois, on souhaite éviter de décourager le Distributeur à amener ce type de programmes au niveau résidentiel, qui s'adressent, entre autres, à la problématique de la période de pointe et auxquels on est favorable.

Donc, si la Régie devait autoriser le programme pour deux mille dix-sept (2017), on recommanderait l'introduction d'un compte de frais reportés qui s'appliquerait pour les charges du programme charges interruptibles chauffe-eau qui sont imputés aux revenus requis. Puis je comprends, ici, évidemment, ce n'est pas l'ensemble du budget

de vingt-six millions (26 M) qui est imputé parce qu'il y a une grosse partie d'investissements dans ce montant-là, dont une partie est amortie dans les revenus requis. Mais il y a quand même des charges, entre autres, je pense, autour de quatre millions (4 M) plus un montant qui est imputé au budget d'approvisionnement pour les compensations financières.

Donc, deuxième enjeu que je voulais aborder brièvement ce matin, ça concerne la stratégie tarifaire. Dans notre mémoire donc, on a donné notre appui à l'atteinte progressive de la structure cible pour le tarif D, qui découle des orientations retenues par la Régie dans sa dernière décision tarifaire, avec lesquelles nous étions en accord. Donc, on parle de l'introduction de la facture minimale, la hausse du seuil de la première tranche de trente (30) à quarante kilowattheures (40 KWh), l'augmentation deux fois plus grande du prix de la deuxième tranche par rapport à la première. Et, dans le mémoire, on recommandait à la Régie d'accepter la stratégie du Distributeur pour deux mille dix-sept (2017) avec une modification, qui était de hausser deux fois plus le prix de la deuxième tranche que la première.

Donc, maintenant, à la lecture des DDR, donc des demandes de renseignements de la Régie, des questions et des discussions qui ont eu lieu, qui ont été posées lors du panel 4, on comprend que la Régie envisage peut-être de retarder l'introduction de la facture minimale. Il y a, entre autres, un scénario alternatif étudié par la Régie, qui revient à plusieurs reprises, là, dans les demandes de renseignements de la Régie adressées à Hydro-Québec, qui est le scénario A, où la redevance d'abonnement est maintenue, la facture donc minimale n'est pas introduite. En contre-partie, le seuil de la première tranche est augmenté un peu plus que dans le scénario envisagé par le Distributeur, donc de trente (30) à trente-trois kilowattheures (33 KWh) par jour et, dans ce scénario A, il y a une hausse qui est deux fois plus grande, donc, du prix de la deuxième tranche que de la première.

(10 h 09)

Donc, si la Régie devait suspendre l'introduction... l'instauration de la facture minimale, parce qu'on comprend qu'il y a des éléments de contexte, dont le dossier, en parallèle, sur les meilleures pratiques tarifaires

et l'avis qui va être formulé par la Régie au ministre au printemps, donc on serait favorable, advenant la suspension de l'instauration de la facture minimale, à l'implantation du scénario A pour l'établissement des tarifs de deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018). Donc peut-être que ça retarde un peu l'atteinte de la structure cible, mais ça respecte les orientations quand même retenues par la Régie puis c'est favorable aux petits consommateurs, dont les ménages à faible revenu puisque le seuil de la première tranche est augmenté et que la... donc la hausse de prix se fait plus sur la deuxième que la première tranche. Donc ça termine mes commentaires pour ce matin. Je vais laisser la parole à mes collègues maintenant.

Me ÉRIC DAVID :

Q. **[25]** Merci, Monsieur Bélanger. J'aimerais maintenant passer à maître De Bellefeuille. Premièrement, Maître De Bellefeuille, pouvez-vous nous résumer les fonctions et les responsabilités que vous avez occupées chez Option consommateurs et depuis quand?

Mme LISA-MARIE DE BELLEFEUILLE :

R. Je travaille chez Option consommateurs depuis deux

mille dix (2010). J'ai commencé comme conseillère budgétaire, c'est-à-dire qu'à ce niveau-là j'aide - et je le fais toujours - à ce niveau-là, donc aider des gens qui ont des difficultés au niveau du budget. Ça comprend aussi la négociation d'ententes de paiement pour des personnes qui ont des difficultés de paiement au niveau d'Hydro-Québec notamment. Mes tâches se sont un peu diversifiées avec le temps. Je m'occupe également du volet plus juridique, à certains égards les actions collectives notamment dans lesquelles sont impliqués Option consommateurs, les questions contentieuses à l'interne également passent souvent également par mon bureau.

Q. **[26]** D'accord. Pouvez-vous résumer pour la formation l'analyse que vous avez effectuée dans le présent dossier?

R. Bien en fait, j'étais venue témoigner il y a deux ans suite aux annonces qui avaient été faites pour les ménages à faible revenu. Ce que je vais faire dans le fond, aujourd'hui, je vais revenir un peu sur les annonces qui avaient été faites à l'époque suite au décret qui avait été fait par le gouvernement en deux mille quatorze (2014). Je vais ensuite faire un petit retour sur certaines des

mesures déjà mises en place par le Distributeur et par la suite, je vais vous entretenir légèrement aussi de l'approche globale en recouvrement qui a été... qui a été discutée également.

Donc, concernant les mesures qui ont été annoncées suite au décret, je voudrais... je vais... de façon générale, on s'était montrés assez favorables à l'intention qui était derrière ces mesures-là.

La première mesure qu'on pourrait résumer c'est celle... la mise en place de ce qu'on a appelé les ententes-passerelles. Les ententes-passerelles, ce sont celles qui visent les ménages à faible revenu qui ont bénéficié d'une entente de paiement personnalisée, une entente volet B, donc avec contribution. Le problème c'est qu'une fois que l'entente prend fin, les gens que ne sont habitués qu'à payer une partie de leur consommation ne sont pas en mesure d'assumer du jour au lendemain la nouvelle... le plein tarif. Alors on a mis en place cette mesure-là pour essayer justement d'étaler cet élément-là. Donc ça c'est quelque chose, je pense, qui est très bien, qui a été mis en place par Hydro-Québec. Puis je pense que ça va être l'avenir qui va nous dire, dans le fond,

jusqu'à quel point les gens vont pouvoir tranquillement réintégrer le paiement des factures, toujours dans la mesure de leur capacité de paiement. Donc ça, je pense que c'est quelque chose qui a été positif, qui a déjà été mis en place.

Il y a eu ensuite ce qui avait été annoncé, là, l'effacement graduel de la dette. Là, je pense ici qu'on peut sentir un certain recul, je pense, de la part d'Hydro-Québec par rapport à tout ça. L'an dernier, on disait devant la Régie qu'il n'y avait aucun projet pilote qui serait nécessaire. Là, maintenant, cette année on parle d'un projet pilote avec une possible mise en place peut-être pour deux mille dix-huit (2018) selon les résultats du projet pilote. Bref, je pense que là-dessus force est de constater que cette mesure-là semble avoir pris un peu de recul, là, enfin a pris un peu de retard dans la mise en place. Donc ça, je pense qu'on peut... on peut s'en désoler.

Le troisième élément qui était un peu le plan-phare, je pense, qui avait été discuté était le Centre d'accompagnement. Sur cet élément-là, je vais être très, très brève parce que ma collègue, madame Hein, va vous entretenir plus précisément de comment s'est passé le processus, là, d'appel

d'offres.

Nous, à l'annonce du Centre d'accompagnement, nous, on avait été... on avait été ouvert. Ce qu'on trouvait pertinent c'est de dire : bien on va trouver un seul guichet unique où l'ensemble des ménages à faible revenu vont pouvoir avoir le bouquet de services qui peuvent leur être offerts, qui sont adaptés à leurs besoins. Donc cette idée-là de dire qu'au lieu qu'un ménage à faible revenu doive appeler un numéro X pour avoir des ententes de paiement, un numéro Y pour avoir accès à des ménages d'efficacité énergétique, on trouvait que c'était un peu... un peu contre-productif puis on risquait de rater, plusieurs ménages risquaient de rater ce genre de service-là qui était tout à fait à leur bénéfice.

(10 h 14)

Alors, l'objectif en arrière du centre, ce qu'on a appelé le centre d'accompagnement, qui voulait rassembler tous ces services-là, nous, c'était quelque chose pour lesquels on était favorables. Depuis plusieurs années, depuis pas loin même d'une dizaine d'années, je pense, Hydro-Québec travaille avec les associations de consommateurs et il y a beaucoup de formation qui a

été faite aussi à l'interne chez Hydro, que ce soit au niveau du Service de recouvement, que ce soit au niveau du Service à la clientèle, pour essayer de répondre de façon plus adéquate aux ménages à faible revenu. Il y a beaucoup de travail de sensibilisation qui a été fait de la part d'Hydro.

Et en ce sens-là, un peu comme monsieur le régisseur l'a souligné la semaine dernière, je pense que ça aurait été peut-être une bonne chose justement de pouvoir bénéficier de toute cette expertise-là qui a été développée à l'interne même chez Hydro pour pouvoir répondre plus adéquatement à ces ménages-là.

Ce qu'on voit présentement, là, où là on parle plutôt en matière d'efficacité énergétique, on parle plutôt d'un partenariat avec le BEIÉ. On dit ensuite, pour le volet budgétaire, on va développer un partenariat avec les ACEF. C'est intéressant. Sauf que je pense qu'on s'éloigne du principe de base qui était de dire, on va essayer de rassembler tous les services au même endroit. Donc, à ce niveau-là, je pense qu'il y a un certain recul là encore qui a été fait suite aux annonces qui ont été faites par rapport, suite au décret.

Il y a quand même eu des belles choses qui

ont été faites par Hydro-Québec. Il y a des nouvelles mesures qui ont été mises en place. Je pense que c'est dans le panel 4, si ma mémoire est bonne, qu'on a annoncé qu'il y aurait maintenant plus d'informations disponibles sur les ententes de paiement à même le site web d'Hydro-Québec. Quand j'ai entendu ça, je me suis... j'étais bien heureuse. Je suis allée voir directement sur le site web de voir qu'est-ce qu'il en est.

Je pense que, effectivement, c'est quelque chose qui est très intéressant. C'est quelque chose qu'on disait souvent, nous-mêmes, au niveau des différentes tables, le problème c'est qu'on sait beaucoup de personnes qui sont à faible revenu, qui sont interrompues, ne communiquent jamais avec le Distributeur avant d'être interrompues tout simplement parce que quand on est pris avec, à ne pas pouvoir payer notre facture d'électricité, bien souvent il y a d'autres factures aussi qui sont impayées. Alors, les gens qui sont déjà un peu harcelés par différentes agences de recouvrement n'ont peut-être pas le réflexe d'appeler Hydro-Québec pour dire : bon, je suis à faible revenu, avez-vous quelque chose à m'offrir?

Alors, le fait d'annoncer, sans

nécessairement que toutes les balises soient précises, parce que je comprends que, pour certains, à certains niveaux, il y a quand même un risque, on veut s'assurer d'offrir les bons services aux personnes qui sont tout à fait admissibles. Mais l'idée de mentionner sur le site web d'Hydro, de dire : bien, si vous avez des difficultés de paiement et vous êtes à faible revenu, bien, appelez-nous et on va pouvoir vous offrir quelque chose qui correspond davantage à votre situation. Ça, je pense que c'est quelque chose que, nous, on suggérait depuis longtemps au Distributeur, et qui l'a mis en place. Ça, je tiens à lever mon chapeau, je vous dirais, pour cette mesure-là.

L'autre projet qui a été mis en place, qui est très intéressant aussi, c'est le fameux projet pilote sur ce qu'on a appelé les ententes B plus qui visent les personnes à très faible revenu, les ménages à très faible revenu. On s'entend que quand on est rendu à cinquante pour cent (50 %) du seuil de faible revenu, ce sont des gens qui sont dans une précarité financière qui est importante, des gens qui sont très vulnérables. Et que le moindre petit pépin, comme on dit, des fois, par petit

pépin, des fois ça peut être aussi simple que le petit dernier à la garderie s'est fait « picker » ses souliers, c'est suffisant pour venir complètement déséquilibrer le budget d'un ménage à faible revenu.

Donc, pour ces ménages-là, on offre une entente B plus où il y a un soutien accru de la part d'Hydro-Québec pour le paiement des factures. Ça, je pense que c'est aussi un pas dans la bonne direction. Je pense que, de cette façon-là, on souligne le fait qu'il y a des gens qui, malheureusement, quand ils ne sont pas capables de payer, ce n'est pas une question de mauvaise volonté, parfois c'est simplement un manque total ou un manque important de ressources. Alors, je pense que cette mesure-là est une mesure à explorer. Et, nous, on est très curieux de voir à la longue comment cette mesure-là va également avoir des effets sur ces ménages-là. Donc, ça aussi, je pense que c'est quelque chose qui est très positif également.

(10 h 19)

Maintenant, pour ce qui est de l'approche globale en recouvrement, ce qu'on entend un peu plus ici comme mesure préventive. Je pense que le

principal défi qu'a Hydro-Québec, c'est d'être en mesure d'identifier en amont les personnes qui sont à faible revenu et qui sont susceptibles d'avoir des problèmes de paiement pour être en mesure de leur offrir dès le départ les bons services si on veut être en mesure de les identifier, d'offrir d'abord les bons services, on a moins de chance de se retrouver avec des dettes en recouvrement. Le recouvrement, il y a des frais, d'une part, parce que c'est de l'argent qui n'est pas perçu par Hydro-Québec, donc il y a des pertes. Mais tout le processus, également, de recouvrement engage également des frais pour le Distributeur.

Donc c'est important, effectivement, de travailler en prévention. Il y a déjà des mesures qui ont été annoncées. Donc, il y avait, je ne me souviens plus dans quel document, attendez, c'est HQD-8 je pense, un petit tableau avec une espèce de cercle. On disait « Voici un peu le processus d'abonnement. ».

Là, ce qu'on vient dire, c'est que dès le départ, lorsque quelqu'un va s'abonner – et ça, ça ne vise pas uniquement les clientèles à faible revenu mais l'ensemble de la clientèle – ce qu'on nous dit, c'est qu'on va informer d'abord, dès le

départ, le client du MVE. Donc, ça permet déjà de cibler avant ce que va être la facture moyenne. Et non seulement ça, mais également d'indiquer c'est quoi la plus grosse facture qui a eu lieu l'année dernière, justement pour les périodes de plus grande consommation pour voir déjà est-ce qu'on va avoir une réaction de la part du ménage pour savoir : est-ce que ces gens-là seront ou sont en mesure de pouvoir faire face à ce type de facture là.

Je pense que c'est une mesure qui est intéressante. Le seul petit hic en arrière de ça, c'est que malheureusement, oui, on est capables de les identifier mais ça ne change pas le problème que quand va arriver la grosse facture, si le ménage a des difficultés de paiement, il n'aura pas plus d'argent dans ses poches, malheureusement, au moment de payer la facture.

Donc, oui, c'est une mesure qui est intéressante mais il y a quand même certaines limites factuelles qui fait que les gens n'ont pas plus d'argent parce qu'ils savent d'avance que la facture va être plus élevée. Dans certains cas, ils ont d'autres priorités qu'ils doivent également tenir compte dans leur budget. Ils ne sont pas

toujours en mesure de mettre suffisamment d'argent de côté pour faire face à ce type de dépense là.

Il y a une campagne qui existe déjà qui a fait ses preuves. C'est la campagne « Ne laissez pas la situation se détériorer ». Ça, ce sont les encarts qu'Hydro-Québec envoie avec, par exemple, les chèques d'aide sociale où on vient dire, bien, « Avant de vous retrouver dans une situation catastrophique et de se voir interrompre le service, communiquez avec nous. ».

Q. **[27]** Je vais vous interrompre à ce stade-ci. J'en ai ici quelques exemplaires pour fins de clarté, donc que je vais produire sous la pièce C-OC-0019. Merci.

C-OC-0019 : Encart d'Hydro-Québec

R. Donc ces encarts-là, ce que ça vise, justement, c'est à informer les personnes à faible revenu de l'existence de ce type d'entente là. Ça vient, donc, les rejoindre directement. Donc ces encarts-là, en ce moment, sont publiés essentiellement une ou deux fois par année, ils sont envoyés avec les chèques d'aide sociale. Ils sont aussi disponibles auprès des comités logements. Nous en avons

1 également à chaque année au bureau, Hydro-Québec
2 nous en envoie également.
3 Cette campagne-là est une campagne qui
4 fonctionne. Selon les informations que nous ont
5 transmises Hydro-Québec, quand ils mettent cette
6 campagne-là, il y a un nombre accru de demandes qui
7 se fait, d'ententes de paiement qui se prennent à
8 ce moment-là. Ça, je pense qu'Hydro-Québec va
9 pouvoir peut-être vous en dire davantage là-dessus.
10 Mais c'est une campagne qui fonctionne.
11 Donc, je pense que c'est une piste qui est
12 intéressante et intéressante aussi dans le sens où
13 on devrait peut-être élargir un peu la diffusion.
14 En ce moment, on sait qu'Hydro-Québec essaie de le
15 faire via les chèques d'aide sociale mais ce ne
16 sont pas que les prestataires d'aide sociale qui
17 peuvent se retrouver dans ce type de situation là.
18 Alors, peut-être que d'essayer de
19 publiciser davantage, par exemple en l'envoyant
20 également auprès de gens qui reçoivent le
21 supplément de revenu garanti, par exemple, pour
22 certaines rentes d'invalidité, peut-être que ça
23 pourrait être des options qui seraient
24 intéressantes pour pouvoir essayer d'élargir
25 davantage le public pour faire connaître ce type

d'entente là à des personnes qui seraient susceptibles, éventuellement, d'en avoir besoin.

Parmi les autres pistes à explorer c'était, je pense, dans notre demande d'information que l'on a faite à Hydro-Québec, on a souligné un programme, un nouveau programme ontarien qui est le Programme ontarien d'aide relative aux frais d'électricité. Je ne dis pas ici qu'il faudrait nécessairement appliquer de la même façon exactement le même programme.

Cependant, je trouve que ce qui est intéressant c'est le principe qui est en arrière de ça. C'est-à-dire qu'on sait d'avance que certains ménages ne seront pas capables de payer la facture. C'est un état de fait, ils n'ont simplement pas assez d'argent. Alors, plutôt que d'attendre que ces ménages-là se retrouvent en retard de paiement – ce qui entraîne des coûts – bien pourquoi pas leur offrir tout de suite le crédit, donc une mesure qui pourrait être ciblée.

(10 h 25)

Dans sa réponse, le Distributeur disait « Bien, ce n'est pas tous les MFR qui sont en retard de paiement », et ils ont entièrement raison. Peut-être que cette mesure-là pourrait être

évaluée peut-être pour des clientèles qui sont plus fragiles. Tout à l'heure, un peu comme on fait avec les ententes B plus, peut-être les cinquante pour cent (50 %), les faibles revenus par exemple, l'idée, ce serait peut-être d'essayer d'évaluer un peu ça serait quoi les coûts d'un programme qui serait, à cette étape-ci, si on mettait ce type de programme-là, de dire, plutôt que d'attendre que ces gens-là soient en retard de paiement.

De toute façon, dans les ententes personnalisées, les dettes sont, elles sont radiées en bout de piste de toute façon, donc plutôt que de les radier plus tard, pourquoi pas en soustraire d'abord une partie et de voir ce serait quoi l'impact sur les mesures, est-ce que, d'une part, est-ce que ça aurait un impact sur les tarifs, est-ce que ça aurait un impact également pour prévenir les mauvaises créances.

Je ne suis pas en train de dire ici que c'est nécessairement une solution miracle mais je pense que ça pourrait très certainement être une option peut-être à étudier pour voir, bien, quel en serait l'impact et de voir de quelle façon est-ce qu'une mesure de cette nature-là pourrait être envisagée, là encore de façon préventive, le but

étant que les gens ne se retrouvent pas en défaut de paiement mais, au contraire, puissent rembourser ou puissent payer les montants qu'ils sont en mesure de payer. Donc c'est une des mesures, je pense, qui, une mesure qui, je pense, pourrait être peut-être prometteuse, il faudrait peut-être l'étudier davantage.

La dernière petite chose dont j'aimerais mentionner, quand j'étais venue témoigner la dernière fois, j'avais, nous avions dit que nous avions une inquiétude au niveau des personnes qui sont non pas à faible revenu mais à revenu modeste, les gens qui sont au-delà du cent vingt pour cent (120 %) du seuil de faible revenu mais qui n'en sont pas beaucoup plus élevés, et pour qui, malheureusement, il n'y a pas beaucoup de, il n'y a pas beaucoup d'options et qui ont, dans la réalité, pas une si grande marge de manoeuvre que ça.

C'est quelque chose qui a été exploré au niveau des tables avec les associations de consommateurs. Malheureusement, il semblerait que cette mesure-là n'a pas été retenue par le Distributeur. Ce qu'on a préféré faire plutôt, c'est de se concentrer sur ce que le Distributeur appelle les ménages fortement endettés, qui sont

les dettes de plus de trois mille dollars (3 000 $), indépendamment des revenus.

C'est sûr que les dettes de plus de trois mille dollars (3 000 $) doivent être adressées; donc ça, je ne vais pas, je ne vais pas dire qu'il ne faut pas le faire. Par contre, ce qu'on dit, c'est que peut-être que, pour ces ménages-là, on envisage, par exemple, des ententes sans frais, ou des choses comme ça. J'ai une petite crainte par rapport à ça dans la mesure où, oui, il faut adresser ce type de dette là, ce n'est pas ça, ce n'est pas de dire qu'il ne faut pas le faire.

Par contre, j'ai un petit peu, un petit peu une crainte par rapport au message que l'on lance. La personne qui est à revenu justement un peu modeste, dont la dette est peut-être rendue à mille cinq cents dollars (1500 $), bien, ce qu'on va lui dire, c'est : « Vous n'êtes admissible à rien mais, par contre, une fois que vous allez atteindre le plus que trois mille dollars (3000 $), là, on va peut-être être en mesure d'alléger votre fardeau. »

Je trouve que, en termes de message, il y a quelque chose qui m'inquiète un petit peu par rapport à ça. Je pense qu'il faut, oui, il faut s'adresser également aux grosses dettes mais je

pense qu'il faut également s'adresser aux gens qui essaient mais dont les revenus ne permettent peut-être pas, à très court terme, de rembourser à ce niveau-là. Donc, je vous dirais, c'est mon inquiétude par rapport à cette mesure-là.

Bref, de façon générale, je vous dirais, la meilleure façon de s'assurer d'éviter d'avoir des mauvaises créances, c'est d'essayer de faire en sorte le plus possible que les gens, dès le départ, aient à payer une facture qu'ils ont réellement les moyens de payer; si on leur demande de payer davantage que ce qu'ils sont en mesure de payer, immanquablement, on va se retrouver avec un certain nombre de personnes qui, malheureusement, ne seront pas en mesure de les assumer, et tout ça a un coût qui se répercute pour le Distributeur.

Je vous remercie.

Q. **[28]** Merci, Maître De Bellefeuille. Et maintenant, j'aimerais passer à madame Hein. Donc bonjour, Madame Hein.

Mme LISA-MARIE HEIN :

R. Bonjour.

Q. **[29]** Pouvez-vous nous résumer les fonctions que vous avez occupées et que vous occupez présentement chez Option consommateurs, et depuis quelle année?

R. En fait, j'ai débuté en deux mille six (2006) chez Option consommateurs comme conseillère en efficacité énergétique et j'ai été responsable du Service d'efficacité énergétique. Depuis deux mille treize (2013), j'occupe des fonctions de direction; aujourd'hui, j'assume l'intérim de la Direction générale.

Q. **[30]** D'accord. Et, Madame Hein, pouvez-vous nous résumer, à votre tour, l'analyse que vous avez effectuée dans le présent dossier?

R. Oui. En fait, comme je connais bien l'efficacité énergétique, d'emblée, je voulais simplement parler de l'importance, pourquoi Option consommateurs, en fait, est d'accord de regrouper tous les services en efficacité énergétique et autres sous un même toit.

(10 h 30)

Je veux simplement rappeler que l'Agence de l'efficacité énergétique avait pour mission de rapatrier tous les projets, programmes en efficacité énergétique de toutes les sources de chauffage, puis c'est certain qu'on n'a pas de boule de cristal aujourd'hui mais je voulais simplement noter au Distributeur de s’assurer avec Transition énergétique Québec qui s’en vient, ça

semble possiblement l'agence qui reviendrait de ses cendres puis on voudrait simplement stipuler de s'assurer que le Distributeur investisse les sommes pour les ménages et non dans des structures et de l'administration.

Donc, maintenant j'aimerais parler du financement des associations. À la cause tarifaire de deux mille quatorze (2014), Option consommateurs avait demandé au Distributeur que les associations de consommateurs soient financées pour le travail qu'elles font déjà, notamment pour les négociations d'ententes de paiements. La Régie, à ce moment, a encouragé le Distributeur à étudier cette question. Par la suite, nous avons appris que le centre d'accompagnement serait la solution pour financer les diverses parties qui le constituent. Ce guichet unique permettrait de prendre des ententes de paiements, d'avoir une consultation budgétaire et d'avoir des services en efficacité énergétique.

Donc, OC a répondu, à ce moment, à l'appel d'offres pour des services d'accompagnement d'efficacité énergétique... pardon, d'accompagnement budgétaire, voyant cet appel d'offres comme étant le moyen de se financer pour les services qu'on fait déjà.

Aujourd'hui, après des réunions, des réflexions, des appels d'offres, le centre d'accompagnement est déjà chose du passé. La problématique pour le financement des asso n'est toujours pas résolue. Nous voilà à la case départ, avec deux mille six (2006)... deux mille seize (2016), pardon, qui s'achève puis un montant de sept millions (7 M) non dépensé.

Ce matin, dans une réponse, on a appris qu'il y avait cent mille dollars (100 000 $) qui avait été investi pour préparer l'appel d'offres du centre d'accompagnement, donc sept millions (7 M) moins cent mille dollars (100 000 $) qu'il reste à ce jour.

Lors de son interrogatoire, le cinq (5) décembre, au panel 2, monsieur Filion a répondu que l'ensemble des associations participerait à un comité de travail prochainement pour proposer une demande de financement à Hydro-Québec. Hydro-Québec est, en fait, enthousiaste et Option consommateurs siège, notamment, sur ce comité. Donc, on est très heureux. Cependant, on trouve ça un peu long d'attendre deux mille dix-huit (2018) pour ce financement d'associations alors que la Régie avait invité le Distributeur à vérifier ou étudier la

possibilité, en deux mille quatorze (2014).

Donc, concernant le centre d'accompagnement, Option consommateurs croit toujours à l'offre intégrée pour les ménages à faible revenu. Ce serait plus simple pour eux d'avoir accès à différents services qui leur sont offerts. Effectivement, une harmonisation des services permettrait de diminuer la logistique puis ça permettrait de rejoindre davantage de ménages. Quand je parle de logistique, je parle, notamment, de valider les preuves de revenu, et caetera, ou différentes instances qui se dédoublent ou, et caetera.

Donc, le centre d'accompagnement a tenté de répondre à ceci mais, pour différentes raisons, le modèle proposé ne convenait pas et Option consommateurs n'a pas répondu à l'appel d'offres parce que le format, comme vous avez pu lire dans notre réponse donnée à la Régie, ne convenait pas avec notre mission, en fait.

Puis Option consommateurs trouve également, comme ma collègue l'a stipulé, le questionnement de monsieur Houle, pourquoi le Distributeur n'a pas exploré la possibilité d'offrir le centre à l'interne? Donc, effectivement, je réitère, comme

ma collègue disait, depuis les dix (10) dernières années, Hydro-Québec est devenue quand même assez chevronnée, a des heures d'ouverture plus longues, un numéro direct pour certains services, comme le dépliant qu'on vous a distribué tout à l'heure, un centre de recouvrement avec des gens formés. Donc, pour toutes ces raisons, on pense qu'il y aurait une piste là.

Puis, également, en écoutant toujours le panel 2, on a appris que les mesures dédiées en efficacité énergétique seraient faites à l'intérieur d'un bureau conjoint, Hydro-Québec avec le BEIÉ, qu'il y aurait une entente avec les associations de consommateurs pour offrir des conseils budgétaires et le recouvrement serait fait à l'interne. À mon sens, c'est quand même assez similaire de ce qui se fait actuellement. Sauf peut-être, ce que j'ai compris c'est qu'il y aurait des produits économiseurs d'énergie, donc des réfrigérateurs, des ampoules qui seraient distribués par Hydro-Québec par l'entreprise du BEIÉ.

(10 h 35)

D'ailleurs, lors... si je me souviens c'est en deux mille dix (2010), Hydro-Québec avait déjà

fait cette mesure avec Économisis lorsque les fluocompactes sont devenues un peu plus populaires, donc ce qui n'est plus... ce qui n'est plus le cas à ce jour, mais Économisis distribuait des ampoules pour Hydro-Québec à ce moment.

Donc comme je dis, pour moi, ici aujourd'hui, ça ne semble pas une grande révolution. Par contre, nous sommes heureux que le BEIÉ et Hydro-Québec se parlent. Hydro-Québec a décidé de s'arrimer pour éviter le dédoublement puis on salue cette initiative. Plus particulièrement, comme on disait plus tôt, les MFR doivent pouvoir accéder à une offre intégrée.

En écoutant le témoignage de monsieur Filion au panel 4 le six (6) décembre, on a appris qu'Hydro-Québec a l'intention de continuer aussi à donner sa quote-part au BEIÉ, mais en plus de cela il y aurait un projet pilote dédié aux MFR. Donc ce projet pilote serait payé par Hydro-Québec et livré par le BEIÉ. Et par la suite, ce même projet pilote se transforme en programme.

Pour moi, c'est un peu confus donc juste pour essayer de faire de l'ordre, je vais vous résumer ce que j'en ai compris. Donc il y aurait cent mille dollars (100 000 $) qui serait prévu

pour le projet pilote qui rejoindrait cinquante (50) ménages à faible revenu. Je comprends aussi que le Distributeur est confiant des résultats de ce projet pilote et qu'il prévoit d'ores et déjà cinq millions (5 M$) pour le déploiement de ce projet. Donc il y aurait cinq mille (5000) ménages qui recevraient environ pour sept cents dollars (700 $) de produits électriques ayant un impact sur la consommation d'énergie. De ce cinq millions (5 M$) il reste un point cinq million (1,5 M$) qui est budgété pour les salaires et déploiements, promotion du projet. À vue de nez, trente pour cent (30 %) du montant total pour l'administration du programme semble quand même assez élevé, à mon sens.

Également, si vous... je vous réfère à quelques données de notre mémoire. Considérant que quatre mille trois cent dix-huit (4318) ménages ont été rejoints en deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016) dans le cadre du volet 1 d'Économologis, je comprends que trois ménages sur quatre recevraient cette prime de sept cents dollars (700 $). Donc, grosso modo, je comprends que les mêmes ménages rejoints par Économologis recevraient plus. Donc c'est... c'est ma lecture. Bien notre

lecture en fait, on est une équipe.

On sait que par les performances antérieures également du BEIÉ, monsieur Filion stipule que le BEIÉ a démontré, par son infrastructure en place, que depuis de nombreuses années, ils connaissent le milieu, ils sont confiants d'atteindre leur clientèle visée. Je vous réfère encore à notre mémoire, où on constate que la participation au programme d'Éconologis diminue avec les années, une diminution de deux mille cinq cents (2500) participants en deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016) versus deux mille quatorze-deux mille quinze (2014-2015).

Notre mémoire démontre également que le Distributeur ne rencontre pas ces objectifs. Nous sommes surpris que des budgets soient alloués avant même les résultats du projet pilote, mais nous ne pouvons pas être contre l'ambition et souhaitons que les ménages seront rejoints. Donc on va surveiller cela de très près.

Nous croyons aussi qu'il serait judicieux d'essayer d'augmenter la participation à ce type de programme en essayant de cibler de nouveaux segments de MFR. Donc ce que je comprends, c'est toujours les mêmes segments. D'ailleurs, j'aimerais

vous partager une étude américaine qui a été publiée en deux mille seize (2016).

Q. **[31]** Je vais vous interrompre ici, Madame Hein, pour simplement produire une copie de ladite étude sous la cote C-OC-0020. Allez-y.

C-OC-0020 : Étude américaine publiée en 2016, qui explore les meilleures pratiques en matière de conception et de mise en oeuvre de programmes en efficacité énergétique pour les ménages à faible revenu

R. Merci. Donc cette étude explore les meilleures pratiques en matière de conception et de mise en oeuvre de programmes en efficacité énergétique pour les ménages à faible revenu. Donc, trois principales orientations en ressortent et qui réitèrent et résument encore une fois nos positions.

Donc la première, pour rejoindre les MFR et faire de l'efficacité énergétique, offrir plusieurs mesures et plusieurs programmes sous une même entité. Donc l'idée du Centre d'accompagnement demeure, peut-être sous une autre formule. Donc

peut-être que le Distributeur devrait vérifier à l'interne une offre intégrée.

Deuxième point, créer des partenariats avec, par exemple, le service de santé et les services sociaux, Office d'habitation, organisation de réhabilitation. Nous croyons que le Distributeur devrait explorer ces pistes peut-être pour rejoindre de nouveaux segments de MFR qui, aujourd'hui, ce qu'on comprend, il y en a beaucoup encore qui sont non rejoints. Comme ma collègue le mentionnait, il y a des gens aussi qui sont beaucoup dans l'isolement, qui sont non identifiés, qui sont encore... qui ont aussi des interruptions. Donc comment les rejoindre? Peut-être par d'autres voies. Peut-être pas juste comme par, justement, le chèque d'aide sociale, et caetera.

(10 h 40)

Donc, enfin je reviens à la sensibilisation. Cette étude réitère encore une fois que l'éducation et les activités de sensibilisation dans l'ensemble des programmes d'efficacité énergétique sont prioritaires. Option consommateurs a toujours été le défenseur de la sensibilisation. Donc, pour avoir moi-même engagé des conseillers en efficacité énergétique et de les

avoir formés, je dois vous dire que, chez Option consommateurs et chez nos autres collègues associations de consommateurs, former des équipes en termes de sensibilisation était très important.

J'ai eu comme collègue des professeurs, des travailleurs sociaux, des passionnés qui veulent travailler avec des gens, capables de se faire comprendre, avec des gestes nécessaires. Donc, aujourd'hui, on est inquiet que, depuis deux mille quinze (2015), les agents livreurs pour Économisis ne sont plus nécessairement des associations de consommateurs ou des organismes environnementaux et que l'entreprise privée livre le programme dans huit (8) régions sur dix-sept (17).

L'aspect sensibilisation et la capacité de rejoindre les clientèles MFR risquent de diminuer. Nous souhaitons donc que le Distributeur entende l'importance de la sensibilisation face à ces clientèles. Et comme stipulé dans notre mémoire, nous souhaitons que le Distributeur développe des outils d'évaluation afin de mesurer les résultats des activités de sensibilisation.

Donc, en fait pour conclure sur une bonne note, je tiens à remercier l'ouverture de certains acteurs chez Hydro-Québec. Donc, on travaille fort

avec eux sur deux tables principales. Et nous constatons une grande ouverture de ces acteurs. Puis nous vous remercions. Merci.

Q. **[32]** Merci, Madame Hein. Monsieur Bélanger, j'ai constaté que vous preniez beaucoup de notes. Je me demandais si vous vouliez rajouter à votre témoignage de tantôt?

M. JULES BÉLANGER :

R. Non, non, pas du tout. C'est tout, c'est complet.

Q. **[33]** Merci. Alors les témoins sont disponibles pour les contre-interrogatoires et les questions de la formation.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître David. Nous avions annoncé UC pour une petite question, contre-interrogatoire. Maître Sicard.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Bonjour aux membres du banc. Bonjour aux membres du panel.

Q. **[34]** Je pense que ma question va s'adresser, et si vous ne m'entendez pas, dites-le, la salle m'affecte. Et à vous, Madame de Bellefeuille, puisque ça touche quelque chose que vous nous avez dit. Vous nous avez dit que vous êtes allée sur le nouveau site Internet d'Hydro-Québec pour constater

qu'il y avait des informations nouvelles et, entre autres, on y disait : Si vous êtes à faible revenu, appelez-nous. Vous vous souvenez de cette partie de votre témoignage?

Mme SYLVIE DE BELLEFEUILLE :

R. Oui.

Q. **[35]** Maintenant, est-ce que vous avez retrouvé sur le site... Les clients qui vont sur le site, qui voient ça, voient qu'il y a des offres possibles, des négociations, « appelez », mais est-ce qu'ils peuvent savoir, est-ce que les informations sont disponibles pour qu'ils puissent s'identifier, eux, comme étant probablement un ménage à faible revenu?

R. L'information à ce niveau-là est assez large, c'est-à-dire qu'on ne donne pas de chiffre, de barèmes précis, si c'est ce que vous voulez, ce que vous demandez. Je comprends que, pour les ententes de paiement auprès d'Hydro-Québec, ce n'est pas un chiffre, hein, c'est plusieurs chiffres qui tiennent compte, d'une part, de la taille du ménage. Il peut y avoir également aussi des différences selon que les gens sont à Montréal ou en région. Donc, on fait référence de façon très générale aux statistiques de Statistique Canada. Mais à tout le moins on invite les gens à

communiquer.

Donc, dans le fond, je pense, ce qui est important, c'est qu'une personne qui pense pouvoir être à faible revenu, même si on n'a pas les chiffres exacts, elle dit, peut-être que je suis admissible, peut-être que je ne le suis pas. Mais au moins elle peut prendre contact avec Hydro-Québec qui va pouvoir à ce moment-là pouvoir indiquer c'est quoi les barèmes pour la taille du ménage, par exemple.

Q. **[36]** Alors, si je comprends bien votre témoignage, avoir une information plus précise facilement disponible que les ménages puissent s'identifier à faible revenu, tant quand ils regardent cette offre-là que pour peut-être en aviser Hydro-Québec pour faire des ententes à l'avenir ou pour les aider s'ils entrevoient des problèmes qui viendraient, ce n'est pas selon vous nécessaire ou utile?

R. Je ne vous dirais pas que ce n'est pas utile. Par contre, je pense que ce n'est peut-être pas là la priorité non plus. Je comprends que, pour certains types d'entente de paiement, notamment les ententes CFR, les gens n'ont pas à produire leur preuve de revenu. Donc, on se fie sur la bonne foi des gens.

Alors, au moment où les gens prennent contact avec Hydro-Québec, les employés d'Hydro-Québec peuvent, par des bonnes questions, identifier c'est quoi leur source de revenu, c'est quoi leur revenu pour pouvoir leur offrir d'emblée ce type d'entente là. (10 h 46)

La crainte, quand on parlait avec Hydro-Québec juste de diffuser l'information sur les ententes de paiement, on nous disait qu'ils craignaient, peut-être avec certaines raisons aussi, qu'on crée un surplus de demandes auprès de gens qui ne sont pas admissibles, en publiant les critères, est-ce que, de façon très très précise, est-ce qu'on ouvre cette porte-là, je ne le sais pas, ça, je ne peux pas parler pour le Distributeur.

Mais nous, ce qu'on disait, bien, au moins, si vous, au moins, dites aux gens qu'il existe des ententes pour les ménages à faible revenu, c'est assez rare les gens qui vont d'emblée dire, se vanter qu'ils sont à faible revenu, il y a beaucoup de tabous, hein, toujours par rapport à l'argent et aux dettes. Donc, je vous dirais, sans que ce soit nécessairement la perfection mais le fait au moins de la présenter, cette possibilité-là, sur le site

internet d'Hydro-Québec, je pense que c'est une avancée qui est importante.

Q. **[37]** Avez-vous tenté d'aller sur Statistique, le site de Statistique Canada pour voir si on peut facilement retrouver les informations qui identifient les ménages à faible revenu?

R. Pas récemment, non.

Q. **[38]** Vous avez également mentionné qu'il faudrait identifier en amont qui sont les MFR afin d'éviter qu'ils se retrouvent en recouvrement; je vous dirai que c'est une belle idée mais comment, selon vous, est-ce qu'on pourrait, ou Hydro-Québec pourrait identifier d'avance ces ménages à faible revenu si les ménages ne se dénoncent pas?

R. Je pense que c'est tout là, le défi, effectivement. Il n'y a pas de... il n'y a pas de solution miracle, malheureusement, j'aimerais pouvoir dire que j'ai la solution magique qui va tout régler le problème, si je l'avais, je pense que je n'aurais pas le poste que j'ai en ce moment chez Option.

Q. **[39]** On la cherche tous, on la cherche tous, cette solution.

R. Absolument. Je pense que, à ce niveau-là, le programme ontarien dont j'ai mentionné un petit peu plus tard dans mon témoignage, je pense que ça peut

être une piste, dans la mesure où si on annonce que, pour certains types de ménages, il y a un programme particulier qui leur permet d'alléger, par exemple, leur facture, je pense qu'on pourrait peut-être être en mesure de rejoindre certaines de ces clientèles-là, peut-être.

Là encore, il faudrait voir est-ce que c'est rentable de mettre ce genre de mesure-là ou pas, mais je pense que c'est une piste qui est à explorer.

Q. **[40]** Je vous remercie. Ça termine mes questions, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Sicard. Est-ce qu'il y a d'autres intervenants qui ont des questions? Hydro-Québec? on. Bien. Pour la Régie? Bien. Monsieur Houle, pour la Formation?

INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

M. BERNARD HOULE :

Oui, j'aurais une question.

Q. **[41]** La question s'adresse à monsieur Bélanger. Suite aux discussions qui ont eu lieu depuis le début de l'audience, est-ce que vous maintenez toujours votre position concernant le compte de, disons, concernant le compte de nivellement pour

aléas climatiques?

M. JULES BÉLANGER :

R. Oui. On est en accord ici avec la position du Distributeur, donc il n'y a rien qui est sorti durant les audiences qui aurait modifié notre proposition. On a des sommes à récupérer au... le Distributeur a des sommes à récupérer auprès de la clientèle, qui sont assez importantes, on pense qu'il y a là une, il y a une opportunité, le contexte s'y prête.

Et si on regarde, entre autres, au niveau des principes de stabilité tarifaire, selon nous, ça semblait, selon évidemment les prévisions du Distributeur des hausses à venir, ça semblait être le scénario qui était le plus favorable, là, au « lissement », si on veut, des augmentations tarifaires à venir.

Et donc pour répondre brièvement, oui, on maintient notre position.

LA PRÉSIDENTE :

Madame Rozon?

Me LOUISE ROZON :

Bonjour aux membres du panel, ça me fait toujours plaisir de vous entendre. J'aimerais faire aussi un premier commentaire, vous avez ajusté certaines de

vos recommandations à la lumière des nouvelles informations qui ont été transmises, soit par le biais des demandes de renseignements de la Régie ou par les témoignages depuis le début de l'audience, c'est quelque chose qui est très apprécié, c'est un signe d'intelligence et on, ça nous aide dans le cadre de notre processus décisionnel.

Q. **[42]** Maître De Bellefeuille, Madame Hein, j'entends de votre témoignage que, bien, vous reconnaissez qu'il y a des pas quand même intéressants, des bonnes initiatives qui ont été mises de l'avant par le Distributeur, en collaboration avec les associations de consommateurs, mais qu'il y a encore des améliorations à apporter. Vous avez énoncé un certain nombre d'avenues possibles, là, tant pour les ménages à revenu modeste, l'idée, bon, d'un centre, peut-être un centre d'accompagnement mais à l'interne du Distributeur, comment ça pourrait se vivre pour qu'il y ait une réelle porte d'entrée, là, même s'il y a des partenariats avec d'autres instances mais qu'il y ait comme un numéro de téléphone où les gens pourraient s’adresser pour avoir accès à l’ensemble des services et d’autres avenues pratiques exemplaires en Ontario, en Ontario et aux États-

Unis. J'imagine que dans le cadre des tables de concertation, c'est toutes des choses dont vous discutez avec le Distributeur pour améliorer les services qui sont offerts?

(10 h 51)

Mme SYLVIE DE BELLEFEUILLE :

R. Bien, au niveau des tables, tout n'est pas toujours... Disons qu'il y a des idées qui sont plus récentes. La mesure ontarienne est une mesure récente. Je pense que mon collègue Olivier Bourgeois a déjà discuté de ce type de mesure là avec d'autres représentants d'Hydro-Québec à certains moments.

Pour ce qui est de ce qui s'est passé avec le centre d'accompagnement, on avait émis déjà certaines réserves dans le processus avant même que l'appel d'offres soit lancé parce qu'on voyait que certaines choses qui se présentaient n'étaient peut-être pas dans la direction où nous, nous pouvions intervenir. Donc oui, tout à fait, quand on parle avec le Distributeur aux différentes tables ou même de façon plus ou moins formelle à d'autres occasions, on essaie le plus possible de faire mention de ces avenues-là quand c'est possible, tout à fait.

Q. **[43]** Alors, peut-être pour terminer, je ne sais pas si vous avez entendu le témoignage de monsieur Murray mais il a pris l'engagement de rencontrer les associations de consommateurs dans le cadre de la prochaine rencontre début deux mille dix-sept (2017). Bien, je vous invite à vous préparer comme il faut et identifier tous vos points et bien les appuyer. Alors, voilà.

R. Je pense que ça va nous faire plaisir de rencontrer monsieur Murray.

Q. **[44]** C'est bon. Merci, je n'ai pas d'autres questions.

R. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci Maître Rozon. Il n'y a pas d'autres questions pour la formation. Maître David, est-ce que vous avez un réinterrogatoire?

Me ÉRIC DAVID :

Non, ça me semble bien complet. Alors, c'est la preuve d'Option consommateurs.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien, merci. Alors, merci Mesdames, Monsieur, alors vous êtes libérés et ça serait un bon moment pour prendre une pause jusqu'à onze heures et dix (11 h 10) et on revient avec la preuve d'Union des

consommateurs. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(11 h 11)

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Excusez-moi, Madame la Présidente, c'est une question d'intendance. Dominique Neuman pour SÉ/AQLPA. Des fois, on se demande si... parce que les débats de la Régie sont diffusés mondialement, donc n'importe qui peut les écouter n'importe où et nous avons une collaboratrice, madame Brigitte Blais, qui essaie d'écouter les débats et qui se trouve à Magog et qui nous informe que, peut-être ce serait quelque chose à régler au niveau technique, que le son est hachuré ce matin. D'habitude, c'est bon, mais aujourd'hui, c'est un petit peu difficile à suivre, donc c'est juste pour...

LA PRÉSIDENTE :

Il y a du grésil sur la ligne?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je ne sais pas si c'est du grésil, je ne sais pas, mais... en tout cas, c'est plus hachuré. C'est que des fois il y a un silence et ça reprend après.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Écoutez, je pense que, madame la greffière, quand elle va avoir deux secondes, va envoyer un petit courriel aux gens du greffe ou de l'informatique, enfin ceux qui sont responsables de ça, pour s'informer si c'est de notre côté.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, c'est ça.

LA PRÉSIDENTE :

Sinon, bien il faudra qu'elle soit patiente.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui, c'est ça.

LA PRÉSIDENTE :

Hein! Que voulez-vous?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Oui. Et par ailleurs, Hydro-Québec nous a rassurés en nous disant que l'engagement 6 sera déposé sous peu. O.K. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Voilà! O.K. Merci. Alors, sommes-nous prêts à procéder? Maître Fraser, je vous voyais debout avant que maître Sicard veuille débuter?

Me ÉRIC FRASER :

Simplement pour vous aviser que les engagements 1, 5 et 9 ont été déposés et nous avons les copies

papier qui vont être distribuées...

LA PRÉSIDENTE :

Bien. Merci.

Me ÉRIC FRASER :

... lorsque madame la greffière aura deux minutes. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Fraser. Pour votre information, Maître Neuman, on m'informe ici que le message a été reçu et que l'on vérifie.

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est donc qu'eux étaient en mesure d'entendre.

LA PRÉSIDENTE :

Il y en a qui nous écoute. Oui.

Me HÉLÈNE SICARD :

Alors, rebonjour. Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs. Alors, dans la boîte des témoins, vous avez madame Viviane De Tilly qui est analyste à l'interne chez l'Union des consommateurs. Son curriculum vitae a été déposé, pièce C-UC-0009, de même que sa déclaration assermentée, C-UC-0010, qui porte sur la preuve d'UC qui était C-UC-0007. Alors, Madame De Tilly est prête à être assermentée.

PREUVE DE L'UNION DES CONSOMMATEURS

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce douzième (12e) jour du mois de décembre, A COMPARU :

VIVIANE DE TILLY, analyste, ayant une place d'affaires au 7000, avenue du Parc, Bureau 201, Montréal (Québec);

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

INTERROGÉE PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Q. **[45]** Alors, bonjour, Madame De Tilly.

Mme VIVIANE DE TILLY :

R. Bonjour.

Q. **[46]** Avez-vous des modifications à apporter à votre preuve?

Mme VIVIANE DE TILLY :

R. Non.

Q. **[47]** Alors, je vous inviterais à faire votre présentation.

R. Bonjour Mesdames, bonjour Monsieur. Je vais faire vraiment une très courte présentation de certains enjeux qui ont été abordés depuis le début des

audiences ou qu'Union des consommateurs a abordés dans son mémoire. En vous rappelant d'abord qu'Union des consommateurs est un organisme à but non lucratif qui regroupe, entre autres, dix (10) ACEF, et je vais prendre quelques secondes pour les nommer : l'ACEF Appalaches-Beauce-Etchemins, l'ACEF de l'Est de Montréal, l'ACEF de l'Île-Jésus, l'ACEF du Grand-Portage, l'ACEF du Nord de Montréal, l'ACEF du Sud-Ouest de Montréal, l'ACEF de l'Estrie, l'ACEF Lanaudière, l'ACEF Montérégie Est et ACEF Rive-Sud de Québec.

La mission d'UC est de représenter et défendre les consommateurs en prenant en compte, de façon particulière, les intérêts des ménages à revenu modeste.

Donc, UC est toujours préoccupée par les impacts possibles sur les ménages des hausses tarifaires ou des stratégies tarifaires proposées par le Distributeur ou approuvées par la Régie. On parle ici d'impacts réels et possibles et non de calculs théoriques parce que ce ne sont pas des cas types qui fréquentent les ACEF, ce sont des personnes au prise avec des factures d'électricité qui reflète non seulement les hausses tarifaires, mais également les aléas de la température.

J'ouvre ici une petite parenthèse sur la question des cas types ainsi désignés par le Distributeur et présentés chaque année pour illustrer les impacts ou stratégies tarifaires sur les factures des clients.

Quand j'étais jeune, j'écoutais La petite maison dans la prairie puis depuis le début des audiences, j'ai l'impression qu'on va parler des petites maisons à la Régie. UC soumet que les cas qui sont présentés par le Distributeur, dans le sens de communs ou moyens, enfin c'est comme ça qu'on l'interprète souvent, sont trompeurs. En guise de démonstration, je fais référence à la fameuse page 22 de la présentation de monsieur Murray lors de l'ouverture des audiences. Alors, on parlait... enfin je peux la montrer, mais je crois qu'on commence à la connaître. Cette page-là est intitulée « L'impact sur les résidences chauffées à l'électricité », et sous ce titre, on voit quatre petites maisons, c'est ça, ce ne sont pas des maisons moyennes, ce ne sont pas des maisons qui représentent un parc. Ce sont, en ce qui nous concerne, des résidences lambda, c'est-à-dire un peu n'importe quoi, sauf que ce sont toujours les mêmes depuis au moins deux mille quatre (2004),

mais ce n'est pas ainsi présenté. On avait vraiment l'impression que c'est une hausse moyenne. Et je prends pour à témoin peut-être la question de madame Rozon qu'elle avait formulée à monsieur Murray. Et je suis aux notes sténos du deux (2) décembre à la page 239. Madame Rozon dit, elle fait référence à ces petites maisons. Elle dit :

> Quand vous avez fait le calcul du coût moyen, là, d'augmentation, de l'impact...

Enfin je ne continuerai pas, mais c'est probablement parce que c'est perçu comme étant une hausse moyenne.

(11 h 16)

Plus tard, le six (6) décembre alors que maître Sicard posait des questions au Distributeur à propos des cas types, c'est le témoin du Distributeur, on est le six (6) décembre à la page 177, à la ligne 15, alors maître Sicard pose des questions sur les cas types et le témoin du Distributeur dira :

> Le chiffre auquel vous avez fait référence, le onze mille et quelques kilowattheures, c'est une consommation moyenne estimée pour un cinq et demi.

Bon. Plus tard un autre témoin du Distributeur dira : non, non, ce n'est pas une consommation moyenne, c'est un cas type, mais il existe beaucoup, beaucoup de confusion à propos de ces petites maisons. Et ce serait bien qu'aujourd'hui, ce soit la grande finale de la série, puis qu'on n'en reparle plus des cas types, mais qu'on utilise une autre expression qui permettrait de qualifier vraiment ces exemples en fait. C'est des exemples. C'est toujours le même exemple d'année en année, je crois, depuis des décennies, mais qui pourrait être qualifié ainsi. Puis il faudrait peut-être aussi utiliser toutes les nuances nécessaires pour pas qu'on s'imagine que c'est une hausse moyenne d'un cinq et demi. Voilà! Alors, je ferme la parenthèse.

Le Distributeur a indiqué qu'en appliquant sa stratégie tarifaire retenue par la Régie pour le tarif D, et sans tenir compte des hausses tarifaires à venir, le prix de la deuxième tranche au tarif D pourrait augmenter de vingt pour cent (20 %) sur neuf ans. Évidemment, là-dedans, il n'y a pas les hausses tarifaires à venir, s'il y avait des hausses tarifaires à l'inflation, la deuxième tranche pourrait augmenter, quoi, de trente pour cent (30 %).

Une augmentation de la facture de chauffage de plus de trente pour cent (30 %) sur neuf ans, ça commence à être considérable. Sans compter qu'on n'a aucune espèce d'idée de l'impact de cette stratégie pour les ménages qui font partie du bas de la classe moyenne. Et on ne parle pas encore ici de ce qui pourrait se passer dans le dossier « avis sur les mesures susceptibles de », bon, et ce que fera le gouvernement avec l'avis de la Régie. Comme l'interfinancement fait partie des sujets abordés, on peut craindre le pire.

UC souligne que les ménages pauvres pour lesquels chaque dollar est important n'ont pas le luxe d'une gestion des risques très élaborée, ni de comptes de frais reportés ou de nivellement. Un hiver froid peut être pour plusieurs le début de la spirale vers l'endettement, les retards de paiement, les interruptions.

Au cours des dernières années, on a pu constater les impacts de deux hivers froids consécutifs sur les factures d'électricité, les ajustements des MVE, les comptes en souffrance, les débranchements. Tout cela a un coût, un coût économique, mais aussi un coût social qui n'est pas pris en considération.

À chaque dossier tarifaire, le Distributeur illustre les impacts de ces demandes sur les MFR. MFR définis en fonction des seuils de faible revenu établi par Statistique Canada. Seuils qu'UC a dénoncés à plusieurs reprises comme étant inadéquats, parce qu'ils ne permettent pas de tenir compte du bas de la classe moyenne. L'utilisation du revenu médian après impôt plutôt que le seuil du faible revenu pour identifier les MFR serait, quant à UC, une nette amélioration.

Il en serait de même si, à des fins illustratives, le Distributeur présentait également les impacts sur la facture des hausses dans des conditions de température atypique. Alors, c'est une recommandation qu'UC fait à la Régie de demander au Distributeur de présenter les impacts de ces propositions sur les MFR qui seraient définis selon le revenu médian et d'illustrer ces impacts avec les données de consommation d'une année froide.

(11 h 21)

Maintenant, en ce qui concerne le tarif DT, UC a posé de nombreuses questions au Distributeur. Alors, afin de contrer l'effritement du parc biénergie, le Distributeur propose d'éliminer sur

quatre ans la redevance et de geler les prix de l'énergie au tarif DT, en tout cas, pour l'année deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018). Pour les raisons énoncées dans son mémoire, UC recommande à la Régie de refuser la proposition du Distributeur.

Subsidiairement, si la Régie devait approuver la stratégie du Distributeur, UC est d'avis que le manque à gagner qui en résulterait devrait être récupéré auprès de l'ensemble de la clientèle, selon les mêmes critères utilisés pour les autres moyens de gestion de la demande.

Le tarif DT, c'est un peu comme un panier de crabes, qui illustre très bien le danger de calibrer une option tarifaire de gestion de la demande. Calibrer un tarif, ça signifie qu'il y a des perdants puis il y a des gagnants. Dans le cas du tarif DT, il y a beaucoup de perdants, pour plein de raisons. Parce qu'ils sont dans des régions froides, parce qu'ils n'ont pas le profil de consommation qui ressemble. Et je ne dirais pas le cas type, il ne ressemble pas au cas type, ça n'existe pas, un cas type. Donc, qui re... qui re... ils ont un profil de consommation qui diffère beaucoup de l'exemple que le Distributeur utilise

pour calibrer le tarif. Donc, il y a des perdants, puis on les tolère ou les... on les considère comme un dommage collatéral de l'option tarifaire. Mais c'est du vrai monde, là, qui paie chaque année beaucoup plus en étant au tarif DT.

Et c'est la raison aussi pour laquelle on est tout à fait d'accord avec le Distributeur que les prochaines... que ce soit un programme commercial qui chapeaute les prochains moyens de gestion de la demande au résidentiel. Et d'ailleurs, les clients qui quittent le tarif DT, chaque année il y en a quelques milliers qui quittent, vont être de très bons prospects pour adhérer à un programme commercial parce qu'ils ont un chauffage central, peut-être qu'ils vont s'être débarrassés de leur... de leur système au combustible, mais ça demeure de très bons prospects. Alors, il n'y a pas péril en la demeure que d'accepter tout de suite cette année, la proposition tarifaire que le Distributeur a mise sur la table.

On réitère que les clients au tarif DT ne sont pas équipés pour évaluer si c'est rentable pour eux de rester à ce tarif. Et bien que c'est leur responsabilité de savoir s'ils remplissent les

conditions d'admissibilité pour être au tarif, il n'en demeure pas moins qu'il y a des clients qui ne le savent peut-être même pas qu'ils sont facturés au tarif DT. Il y a un cas pathétique, là, qui est arrivé sur mon bureau, de clients qui sont... d'un client qui est en recouvrement et qui vient de réaliser que ça fait trois ans qu'il est facturé au tarif DT, alors qu'il n'a même plus de réservoir chez lui. Il y a... il y a une responsabilité, oui, du client de savoir s'il est admissible encore, mais il n'y a pas une petite responsabilité sociale du Distributeur quand il constate que les factures explosent parce que le client reste toujours à l'électricité, même en période froide. Alors, il n'y a une responsabilité de l'avertir, ce client-là.

Moi, mon fournisseur du service Internet m'avertit quand je m'approche de ma consommation limite, là. Il y a une petite... je ne sais pas si c'est le CRTC qui oblige mon fournisseur à le faire, mais j'ai quand même un avertissement. On me dit : fais attention, tu vas... tu vas dépasser ta limite. Alors le Distributeur ne pourrait pas faire... avoir la même... enfin la même responsabilité de dire aux clients qui sont au

tarif DT : fais attention, là, tu... peut-être que tu n'utilises pas ton système comme il faut.

Le Distributeur a réalisé près de mille (1000) inspections d'installations. Il y avait trente-sept pour cent (37 %) des clients qui n'étaient pas conformes, donc ils sont allés au D. En ce qui me concerne, c'est trente-sept (37 %) de clients, c'est à peu près trois cents (300) clients. C'est des clients sauvés. Il en reste d'autres à sauver. Le Distributeur dit : il reste encore parmi ceux qu'on avait inspectés dix pour cent (10 %) des clients qui font encore des pertes. On va faire des études. Ce qu'on apprend, c'est qu'ils font juste continuer à observer ce qui se passe, rien de très proactif, peut-être qu'on pourrait en faire un peu plus.

(11 h 26)

Je crois que ça complète ma présentation. Sinon pour dire, le financement des associations de consommateurs, si on suit la logique du Distributeur, ça ne sera pas avant deux mille dix-huit (2018) qu'il y aura des sous pour les associations de consommateurs qui sont très actives sur le terrain et qui remplissent vraiment un rôle important. S'il est possible de faire quelque chose

pour la Régie pour que ce financement se fasse en deux mille dix-sept (2017), ce serait bien apprécié. Ça met fin à ma présentation.

LA PRÉSIDENTE :

Merci Madame de Tilly. Alors, avons-nous des questions de la part des intervenants présents? Non? Pour Hydro-Québec?

Me ÉRIC FRASER :

Non.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de questions? Pour la Régie?

Me ANNIE GARIÉPY :

Non.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de questions. Monsieur Houle? Madame Rozon?

INTERROGÉE PAR LA FORMATION :

Me LOUISE ROZON :

Q. **[48]** Madame de Tilly, juste une question pour compléter votre réflexion en ce qui a trait aux petites maisons. J'ai l'impression d'assister au dernier épisode avant les Fêtes, le suspense, on va connaître la réponse au retour des vacances, mais concrètement, avez-vous une recommandation à faire par rapport à ça ou...

R. C'est peut-être une façon...

Q. **[49]** ... c'est un constat que ça ne marche pas, mais...

R. En fait, je comprends pourquoi Hydro les utilise, c'est pour suivre d'année en année, je crois, parce que c'était là, c'est cas types-là étaient peut-être là en deux mille quatre (2004) puis peut-être même avant. Je comprends que c'est de suivre toujours des exemples, parce que c'est des exemples. Et si c'était présenté comme ça, ça serait peut-être déjà mieux, mais si... Je comprends que monsieur Murray était dans ses cent (100) premiers jours puis je ne le sais pas si c'est lui qui s'est mis à l'ordinateur pour faire sa présentation PowerPoint, mais ce n'est sûrement pas l'impact sur les résidences chauffées à l'électricité, c'est tout sauf ça. Alors, peut-être que c'est juste une question d'utiliser les bons termes quand on communique, mais c'est des exemples, c'est tout.

Q. **[50]** Hum, hum.

R. Dans le fond, on pourrait dire que c'est la maison de monsieur Fraser. On a parlé de son chauffe-eau, là, mais on pourrait dire que c'est sa maison, mais que ce n'est pas des maisons moyennes...

Q. **[51]** O.K.

R. ... ce n'est pas... C'est rien de ça, c'est un cas type. C'est un cas type. Je l'ai dit, c'est un cas lambda qui est à Montréal puis il y a deux personnes qui habitent là-dedans. C'est tout ce qu'on sait. C'est isolé selon les normes de la Loi 9.

En passant, il y a à peu près cinquante pour cent (50 %) du parc d'habitation au Québec qui n'est pas isolé, qui a été construit avant la Loi 9, alors on est loin d'une réalité. Ça peut être juste, comme je vous dis, l'utilisation des bons termes...

Q. **[52]** Hum, hum.

R. ... de bons mots, mais d'éviter toute confusion avec l'idée que c'est un cas moyen.

Q. **[53]** O.K. Dernière question, en ce qui a trait à la stratégie tarifaire, est-ce qu'on doit comprendre, dans le fond, de votre point de vue, pour UC, c'est préférable de ne pas modifier aucunement la structure des tarifs domestiques jusqu'à ce qu'un avis soit donné.

R. On ne s'est pas prononcés sur la structure tarifaire parce qu'on n'est pas satisfaits des outils qui sont utilisés pour évaluer les impacts. C'est ce qu'on avait dit l'an dernier. Le seuil de

faible revenu, c'est un indice qui est insatisfaisant pour saisir l'impact d'une stratégie tarifaire sur le bas de la classe moyenne. Tant qu'on n'aura pas un outil pour vraiment évaluer, on ne peut pas se contenter du seuil des MFR. Donc, on ne s'est pas prononcés.

Q. **[54]** O.K.

R. Et dans le contexte où on ne s'est pas prononcés, c'est peut-être préférable de bouger le moins possible. Et nous, ça nous réjouirait qu'on bouge le moins possible dans la structure du tarif D, tant qu'on n'a pas les outils qu'il faut.

Q. **[55]** C'est bon, je n'ai pas d'autres questions. Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[56]** Madame de Tilly, j'ai à eu près la même question que maître... Oui, je suis allumée. Oui. Bien, c'est-à-dire le micro, oui, est ouvert. J'espère rester allumée encore quelques années. Mais je voudrais revenir sur, dans le fond, qu'est-ce que vous proposez? Quand quelqu'un nous pose la question : qu'est-ce que ça représente environ pour moi la hausse d'Hydro-Québec? Vous ne voulez pas appeler ça des cas types, c'est des moyennes. Quand vous dites...

R. Oui.

Q. **[57]** ... utiliser les bons mots, là, moi, je les trouvais bien « cute » les petites maisons.

R. Oui, c’est vrai, elles sont très jolies. C’est le choix de couleurs.

(11 h 32)

Q. **[58]** Non, mais je veux dire ça parle, c’est parlant. Moi, je me retrouve là-dedans. Je sais que je n’ai pas la grande maison, alors je comprends que ça va être moins que ça, comprenez-vous? Mais c’est une moyenne... Bon, qu'est-ce que vous recommandez? Parce que moi, j'ai un problème juste quand il y a des solutions : Il n'y a pas de solution, il n'y a pas de problème.

R. Oui, oui. Bien, on a posé la question, on voulait avoir la distribution de la consommation du cinq et demi, là, je veux dire, je pense que ça fait deux, trois ans qu'on tourne autour du pot puis on essaie, ça ne marche pas, le Distributeur dit qu'il n'a pas l'information. Mais déjà, d'avoir une distribution de la consommation, on parle du cinq et demi, ça pourrait être la même chose, ça serait un bon point de départ, et peut-être que là, on pourrait vraiment parler d'une moyenne.

Le rapport qu'on a déposé, le rapport de

l'outil - Comparez-vous, c'est ça qu'on trouve sur internet, bon, c'était mon rapport, c'est... et quand on me dit qu'un cinq et demi, dans mon coin ou à Montréal, consomme, a consommé seize mille kilowattheures (16 000 kWh), on est à cinquante pour cent (50 %) plus élevé que la petite maison du Distributeur. Déjà, si on avait une moyenne de consommation des cinq et demi, ça parlerait plus parce que, ça serait déjà un début.

Tout comme l'impact sur les ménages à faible revenu, j'ai l'impression qu'on, des fois, qu'on coupe les cheveux en quatre dans un sens puis en quatre dans l'autre, mais il y a des simulations très simples qui pourraient être faites, c'est repérer, on va appeler ça comme ça, « une poche de pauvreté », là, un code postal ou un district où c'est reconnu, là, sans stigmatiser, où c'est reconnu qu'il y a des gens très pauvres. Faites une simulation tarifaire sur ces gens-là, sur ce code postal-là, et on pourrait avoir des surprises. Je ne le qualifierais pas... on pourrait avoir des surprises.

Alors, c'est du concret, ça, au lieu d'avoir une vision très technocrate de calcul, ou d'illustration, la vraie vie peut nous réserver des

surprises.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Monsieur Houle, pour la Formation?

M. BERNARD HOULE :

Q. **[59]** J'ai une question, est-ce que... c'est quoi, votre position sur la disposition du compte de nivellement pour aléas climatiques?

R. On ne l'a pas abordé, mais pour des questions de stabilité tarifaire et, et peut-être aussi par opportunisme, parce qu'on ne le sait pas, ce qui va arriver avec l'interfinancement dans les années qui s'en viennent, on pourrait dire, disons, ramassons le plus possible maintenant et on serait pour la proposition du Distributeur.

M. BERNARD HOULE :

Parfait, merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Madame de Tilly. Est-ce que vous avez un réinterrogatoire, Maître Sicard?

Me HÉLÈNE SICARD :

Non, Madame la Présidente, merci. Est-ce que vous aviez une autre question... O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Alors merci, Maître Sicard. Merci, Madame de Tilly, de votre présentation et de votre collaboration.

Oui, Madame de Tilly, vous êtes libérée, passez de Joyeuses Fêtes.

Il est midi moins vingt-cinq (11 h 35), onze heures trente-cinq (11 h 35), AHQ-ARQ, le prochain sur notre liste, mais vous en avez prévu pour quarante-cinq (45) minutes, Maître Cadrin, est-ce que ça tient toujours?

Me STEVE CADRIN :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, je pense qu'on va reprendre ça frais et dispos à treize heures (13 h), avec AHQ-ARQ, une petite pause un peu plus longue ne fera pas de tort.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L’AUDIENCE

(13 h 01)

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fraser, toujours de bonnes nouvelles?

Me ÉRIC FRASER :

J’ai toujours de bonnes nouvelles, Madame la Présidente. Alors, on a déposé SDÉ et je fournis les copies pour les intervenants, des réponses aux engagements 2, 6 et 11, alors et ça continue. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Vous avez dit 6, Maître Fraser?

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Je pensais qu'on l'avait en réponse du verbal celui-là.

Me ÉRIC FRASER :

Ah! Bien, il semble qu'on en ait donné plus que le client en demandait. C'est des choses qui arrivent.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Alors, bonjour, Maître Cadrin, pour AHQ-ARQ.

Me STEVE CADRIN :

Bonjour. Effectivement. Alors, Steve Cadrin pour l'Association hôtellerie Québec et l'Association des restaurateurs du Québec et j'ai monsieur Raymond qui est avec moi. On a une présentation qui a déjà été déposée sur le SDÉ ce matin, plus tôt ce matin. Alors, elle est disponible sur les Internet, me dit-on, alors... et vous avez la version papier devant vous, je pense, déjà distribuée. Et pour la coter de façon officielle, mais je pense qu'elle est déjà au SDÉ, C-AHQ-ARQ-0013.

C-AHQ-ARQ-0013 : Présentation

Une présentation qui a été préparée par vous, Monsieur Raymond, sauf erreur. Il va être assermenté d'abord. Bien, oui, ça va l'aider.

LA GREFFIÈRE :

Avant, s'il vous plaît. Oui.

PREUVE DE L'AHQ-ARQ

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce douzième (12e) jour du mois de décembre, A COMPARU :

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

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

INTERROGÉ PAR Me STEVE CADRIN :

Q. **[60]** Alors, Monsieur Raymond, avant votre assermentation, j'ai posé la question, je vous la repose maintenant. Alors, le document C-AHQ-ARQ-0013 la présentation de cet après-midi, est-ce que

vous avez préparé ce document-là vous-même?

M. MARCEL-PAUL RAYMOND :

R. Oui.

Q. **[61]** Vous l'adoptez pour votre preuve écrite en la présente instance, notamment avec les autres documents déjà déposés au SDÉ?

R. Oui.

Q. **[62]** Je vous laisse débuter votre présentation.

R. Merci. Mesdames, Monsieur, bonjour. Avant de débuter la présentation comme telle, j'aurais une petite correction à apporter au document de la preuve, c'est-à-dire le C-AHQ-ARQ-0008. À la page 23, il y a une recommandation qui demande au Transporteur de produire une étude. Alors, vous aurez compris que c'est le Distributeur. L'erreur n'a pas été répétée à la fin quand on répète la liste des recommandations, donc c'est la seule modification.

Et pendant qu'on est là, bien, il y a une douzaine de... douze (12), dans le fond, recommandations dans le rapport qui se retrouvent à la conclusion. Et puis les recommandations dont on ne parlera pas aujourd'hui restent. On va parler aujourd'hui de celles qui ont pu évoluer en fonction des audiences des derniers jours.

Alors, il y a six de ces sujets-là qu'on aborde aujourd'hui : les pertes de distribution; les coûts évités en réseau intégré; le bilan de puissance pour l'hiver qui... on peut penser qu'il vient de commencer; l'utilisation des options d'électricité interruptible, quelques petits mots rapides; l'utilisation des conventions d'énergie différée en fonction des rappels qui ont été faits en deux mille quinze (2015); les achats d'énergie de court terme et une petite conclusion pour terminer le tout.

D'abord, une petite introduction. C'est un tableau que vous connaissez très bien qui montre les montants de revenus requis, mais je voulais tout simplement montrer que les approvisionnements, ce que vous savez déjà, mais je pense commencer comme ça était quand même un morceau très important des revenus requis annuels du Distributeur.

Alors, on voit des achats d'électricité, par exemple, cinq virgule neuf six milliards (5,96 G$) en deux mille quinze (2015) et ainsi de suite dans les années qui viennent. Et notamment une part importante du patrimonial, du postpatrimonial et il y a les comptes de « pass on » aussi qui traduisent des choses qui ont été

faites dans le passé.

Alors, ici, c'est sûr qu'il y a une partie du poste patrimonial qui est, on va dire, qui est imposée, là, donc qui était dans une base, par exemple, la production éolienne, une partie de la production éolienne, mais il y a quand même des arbitrages qui sont possibles à faire entre le patrimonial et le postpatrimonial, des décisions qui peuvent être prises dans une année donnée par le Distributeur, que ce soit une année passée deux mille quinze (2015) ou les deux années deux mille seize (2016) et deux mille dix-sept (2017). Alors, c'était juste pour montrer l'envergure de ce qu'on parle aujourd'hui en termes de proportion sur l'ensemble des revenus requis.

Alors, allons dans le premier sujet, les pertes de distribution. Encore là, je ne répéterai pas les références de façon générale qui sont là, mais elles sont là pour justement pour pouvoir vous y retrouver, mais je ne les nommerai pas nécessairement comme ici la B-78 qui est une réponse aux demandes de renseignements de l'AQCIE-CIFQ.

Alors, le tableau qui est là, le graphique qui est là nous montre une situation où en deux

mille quatorze-deux mille quinze (2014-2015), les taux de perte de distribution auraient baissé de façon très significative, donc de trois (3 %) à deux pour cent (2 %), à même un point neuf pour cent (1,9 %) en deux ans. Et le sept (7) décembre, on a posé la question. Il n'y a pas vraiment eu d'explication sur les causes de cette baisse-là outre que le calcul donne ce chiffre-là.

Alors, on aurait une petite suggestion ici de dire, bien, ce serait peut-être une bonne idée, on le sait que ces données-là sont bâties à partir de données horaires, même des données même aux trois secondes comme on a vu avec le Transporteur, qui sont accumulées aux heures, et ensuite pour l'année. Et puis vous pourriez être surpris du genre de choses qu'on peut trouver quand on analyse des données horaires, là, c'est normal qu'il y ait des erreurs possibles. Et puis en faisant une petite vérification, en faisant un graphique d'une donnée horaire sur toute une année, on peut découvrir des choses assez rapidement. Alors, c'est une suggestion ici pour l'avenir qui pourrait servir avec l'expérience que j'ai à fonctionner avec des données horaires.

Bon. Ensuite, où l'effet de cette baisse-là

inexpliquée peut être importante, c'est qu'ici, on a un extrait du plan d'appro qui a été déposé le premier (1er) novembre. Et on voit, maintenant la prévision est pour un point trois (1,3 %), un point deux pour cent (1,2 %), et caetera. Alors, on voit que le chiffre d'un point neuf (1,9 %), deux pour cent (2 %) se traduit quand même, a une importance parce qu'il se traduit sur les dix prochaines années. Donc, il y a une importance à bien s'assurer de ce chiffre-là dans la valeur réelle.

Ici, il y a une petite explication. On voit en deux mille dix-neuf (2019), les pertes de transport baissent de six (6 %) à cinq point huit (5,8 %). Alors, ça, c'est bien que le Distributeur a prévu, avec la mise en place de la ligne Chamouchouane-Bout-de-l'Île, bien, qu'il y a une réduction des pertes, un cent mégawatts (100 MW) en puissance puis quatre cents quelque chose gigawattheures (400 GWh) en énergie. Donc, on voit que cette valeur-là a été intégrée.

Et notre recommandation qu'on fait aujourd'hui, qui n'est pas dans notre preuve, c'est d'exiger les explications quand même le plus tôt possible, parce que ça a un impact important. Et puis d'analyser les causes, ça devrait se faire le

plus tôt possible pour éviter, là, comme on voit, des répercussions importantes.

Maître Legault a posé une question sur la possibilité que ces pertes-là soient expliquées par une meilleure mesure par les nouveaux compteurs. Et puis il a mentionné, est-ce qu'on pouvait mieux voir la subtilisation d'énergie, et je voudrais juste apporter un petit rappel ici. Dans une preuve dans le dossier 3770-2011 de l'UMQ, il était mentionné que BC Hydro dans son cas d'affaires pour justifier ses compteurs avait identifié des bénéfices de sept cent trente-deux millions (732 M$) sur un horizon de la durée de vie des compteurs, là, pour la subtilisation comme telle, et avec deux fois moins de compteurs que ce qu'on a ici au Québec.

Alors, ce qu'on a retrouvé pour HQD, il y a des revenus de subtilisation d'énergie de zéro, de cinq cent mille dollars (500 000 $) en deux mille quinze (2015) dans la cause actuelle et une prévision d'un million (1 M$) pour deux mille seize (2016) et un million (1 M$) pour deux mille dix-sept (2017). Et si on regarde un peu en arrière dans la cause 3814-2012, bien, il y avait des revenus de trois virgule cinq millions (3,5 M$).

C'est comme si l'effet d'utilisation des compteurs intelligents pour aider à déceler la subtilisation, mais on dirait que ça va à l'inverse de ce qu'on pourrait penser. Donc, fin de cette parenthèse-là.

Deuxième sujet : les coûts évités en réseau intégré. Déjà la FCEI et l'ACEF de Québec en ont parlé. Alors, je vais y aller assez rapidement faire un peu l'historique. Donc, le vingt-sept (27) juillet deux mille seize (2016) quand la preuve d'HQD a été déposée... Puis là, je vous parle ici des coûts évités en réseau intégré, mais en puissance, O.K. Le signal de coût évité en puissance, le signal de coût évité de long terme, là, il manque peut-être une couple de mots ici, était à compter de deux mille dix-huit (2018), deux mille dix-neuf (2019).

Alors, le Distributeur nous disait, il commence à avoir des besoins additionnels à partir de deux mille dix-huit-deux mille dix-neuf (2018-2019).

(13 h 11)

Le quatorze (14) octobre, en réponse à une demande de renseignements de l'AHQ-ARQ, si on regarde la question 1.3 :

Veuillez fournir le bilan en puissance

de 2016 à 2026 sur lequel est basé le signal de coût évité de la puissance...

Présenté dans la preuve, et on nous réfère à la question 1.2 et la réponse nous dit :

Les bilans les plus récents seront présentés dans le cadre du plan d'approvisionnement qui s'en vient.

Alors, on a interprété ça comme les bilans qui sont à la base des coûts évités sont ceux qui vont être publiés au mois de novembre. C'est un peu comme une façon qu'on a pour l'interpréter.

Et, effectivement, le premier (1er) novembre, il y a eu le dépôt du plan d'approvisionnement avec un bilan de puissance incomplet, qui ne comprenait pas une ligne d'achats de court terme, là. Mais ça, on va y revenir, à ce niveau-là, là, donc qui ne rencontre pas une demande de la Régie.

Alors, tout ça pour dire que, le quatre (4) novembre, on a pu intégrer cette information-là dans notre mémoire et on a montré que, selon le plan, justement, qui venait d'être déposé quelques jours auparavant, il n'y avait pas de besoin de puissance additionnelle avant l'hiver deux mille

vingt-cinq-deux mille vingt-six (2025-2026).

Alors, c'est là qu'on a... bien, on n'a pas découvert, là, parce que ça faisait un petit bout de temps qu'on en parlait, mais on a beaucoup parlé, ces dernières années, que le... au Québec on avait des surplus d'énergie, ça, ça fait longtemps qu'on en parle. Mais là, je pense qu'on a un discours qui va changer, c'est qu'on a aussi des surplus de puissance.

Et si on regarde, dans le fond, ce bilan-là, bien, on peut voir que, par exemple, l'appel d'offres qui a été fait auprès du producteur, de cinq cents mégawatts (500 MW), bien, on voit aujourd'hui... on se doutait, là, mais on voit aujourd'hui qu'il n'est quand même pas requis avant deux mille vingt-trois (2023).

Alors, ce qu'on recommandait, c'est un signal de coût évité de puissance à long terme à compter de l'hiver deux mille vingt-cinq-deux mille vingt-six (2025-2026). Et même si on s'était... parce que même si le Distributeur avait utilisé... parce que là ce n'était pas clair dans la réponse s'il avait utilisé le nouveau plan ou l'état d'avancement de l'an dernier qui a été publié le trente (30) octobre deux mille quinze (2015).

Alors, même en se basant sur l'état d'avancement deux mille quinze (2015) du plan d'approvisionnement, dernier, le besoin n'apparaîtrait qu'à l'hiver deux mille vingt-deux-deux mille vingt-trois (2022-2023). Alors, même en utilisant les informations de l'année passée, on voyait que le coût évité de long terme ne commençait pas en deux mille dix-huit (2018), mais bien en deux mille vingt-deux (2022), et maintenant, en deux mille vingt-cinq (2025).

Le vingt et un (21) novembre, suite à une demande de renseignements numéro 5 de la Régie, alors le Distributeur convenait que le coût évité de puissance à long terme, toujours en puissance, là, pouvait être déplacé à l'hiver deux mille vingt-trois-deux mille vingt-quatre (2023-2024). Et notre recommandation ici... ici, bonne nouvelle, qui n'était pas dans notre preuve, donc nouvelle suite à tout ça. C'est que... exiger du Distributeur qu'il fournisse dans les causes tarifaires futures, les bilans en énergie et en puissance sur un horizon suffisamment long ou les références sur lesquelles s'appuient ces recommandations portant sur les coûts évités. Alors, ce que ça veut dire c'est qu'en déposant les

coûts évités, bien, c'est basé sur quoi? C'est-tu basé sur le prochain bilan, c'est-tu basé sur l'ancien? Si on dit que les coûts évités de long terme, pour l'énergie, commencent en deux mille vingt-huit (2028), bien, on n'a pas de bilan qui nous notre ça jusqu'en deux mille vingt-huit (2028), on a des bilans jusqu'en deux mille vingt-six (2026), alors... Cette recommandation-là c'est attachons donc les coûts évités avec la référence ou le bilan. Ça peut être une référence qui dit : « On se base sur l'état d'avancement », quelque chose comme ça. Donc, ça ferait un dossier plus complet.

Alors, la recommandation qu'on avait dans notre preuve, qui est maintenue, rapidement. Donc, c'est de... comme j'ai dit tantôt, là, c'est que le signal de coût évité de long terme s'applique à compter de l'hiver deux mille vingt-cinq-deux mille vingt-six (2025-2026) et à cinquante trois dollars du kilowatt (53 $/KW) l'hiver, pour des raisons qui sont expliquées dans notre preuve.

Bon. Donc, comme je disais, le Distributeur a dû, au courant de la preuve, là, déplacer son signal de long terme en puissance de deux mille dix-huit (2018) à deux mille vingt-trois (2023).

Nous, on dit que c'est deux mille vingt-cinq (2025), là, mais... Alors, l'utilisation du signal de long terme, ici c'est une présentation, la B-0156, qui a été faite ici. Utilisation du signal de long terme pour les nouvelles mesures en gestion de la puissance chez les clients.

Alors donc, on dit, on a un signal de court terme, on a un signal de long terme, mais dans le fond, on n'utilisera pas le signal de court terme, on va utiliser le signal long terme tout de suite, plusieurs en ont parlé. À ce compte-là, on dit, bien, on peut se questionner sur l'utilité d'établir des signaux de prix de coûts évités.

Et, par contre, nous sommes d'avis qu'il est opportun de procéder dès maintenant à des études et/ou des projets pilotes, notamment sur ces programmes potentiels de gestion de puissance afin de vérifier un certain nombre de choses. Donc, ça peut aider à déterminer les coûts; ça peut aider à déterminer la sensibilité des clients visés en fonction du prix et les quantités qu'on peut s'attendre en fonction du prix; connaître les contraintes éventuelles d'application et déterminer les taux de réserve à retenir. Monsieur Zayat nous a dit qu'il y avait un taux de réserve de quinze

pour cent (15 %) sur le GDP, mais en attendant de faire une étude plus complète, alors c'est des choses qui doivent être déterminées dans un projet pilote ou une étude.

(13 h 16)

Finalement, pour préparer le terrain en vue du moment où le besoin serait véritablement présent et que le programme serait avantageux par rapport aux autres options, en tenant compte évidemment des signaux de coûts évités, si c'est du court, de court terme, si c'est du long terme, de long terme.

Alors, ce qu'on dit, c'est que c'est une bonne idée de préparer ces programmes-là pour que quand on va en avoir besoin, bien ils sont tous bien définis, on connaît les paramètres, et à ce moment-là, si c'est en deux mille vingt-trois (2023), bien on aura toute l'information et on pourra à ce moment-là implanter, le Distributeur pourra le faire, un programme qui sera déjà, si on veut, en quelque part dans l'antichambre, qu'il sera prêt à implanter le moment venu. Mais... et non pas, par exemple... ce qu'on dit, c'est que dès que le Distributeur a toutes ces informations, bien il pourra attendre le moment opportun pour implanter de tels programmes et non utiliser

incorrectement les coûts évités de long terme.

Alors, une nouvelle recommandation : ne pas reconnaître la portion des crédits consentis aux clients qui dépassent les signaux de prix des coûts évités en puissance et en énergie de court terme, en tenant compte des taux de réserve. Et cette recommandation-là s'appliquerait au programme de GDP mis en place à compter de l'hiver deux mille seize-deux mille dix-sept (2016-2017).

Ici, par exemple, si les crédits qui ont été accordés pour le GDP on doit les... dans le fond, les modifier en tenant compte du facteur de taux de réserve de quinze pour cent (15 %), O.K. Si c'est quinze pour cent (15 %) de moins, bien si le coût évité est de quatre-vingts dollars (80 $), bien on n'a pas à payer quatre-vingts dollars (80 $) ou on a à payer moins. Si c'est vingt dollars (20 $), bien on a à payer vingt dollars (20 $) moins quinze pour cent (15 %), ce qui fait dix-sept dollars (17 $). Alors, ici on dit : le crédit qui a été donné en trop, en tenant compte des mauvais coûts évités, bien, il ne devrait pas être reconnu par la Régie.

Bon, une autre question qui est venue... encore là, maître Legault a parlé, a dit : mais

comment on pourrait avoir une progression entre les coûts court terme, moyen terme sur les trois-quatre années, après trois-quatre ans? Et puis ici, encore là, une suggestion qu'on a, c'est d'utiliser des coûts évités probabilistes simples. Alors, pour certaines personnes, le mot « probabiliste » et « simple » dans la même phrase, ça ne va peut-être pas ensemble mais, par exemple, on connaît déjà les écarts-types des aléas sur les prévisions de la demande. O.K. On sait que dans quatre ans la prévision de la demande est de trente-neuf mégawatts (39 MW) avec un écart-type, exemple, je donne des chiffres au hasard comme ça, là, de mille mégawatts (1000 MW). Alors, si on a un surplus dans quatre ans de cinq cents mégawatts (500 MW), bien on sait qu'avec la fameuse cloche de distribution normale dont les actuaires vous ont parlé vendredi, alors on est capable de dire c'est quoi la probabilité qu'on ait besoin d'approvisionnement de court terme. C'est peut-être, je ne sais pas, soixante-dix pour cent (70 %), et la probabilité qu'on ait besoin d'approvisionnement de long terme c'est peut-être trente pour cent (30 %), quand je dis « peut-être », là, quand on a les chiffres, les aléas, ça se calcule assez rapidement. Donc, le

coût évité dans quatre ans, bien ça serait soixante-dix pour cent (70 %) du coût évité de court terme de vingt dollars (20 $) plus soixante-dix... plus trente pour cent (30 %) du coût évité de long terme, avec ça, il y aurait une progression plus harmonieuse et qui tient plus compte des probabilités et des prévisions possibles. Ce qui serait mieux que de faire une ligne droite entre vingt dollars (20 $) et le montant de long terme, comme monsieur Zayat a mentionné.

Alors ça, c'est quelque chose que j'avais commencé à travailler cette année pour... mais comme... comme j'ai vu qu'il n'y avait pas de... qu'il y avait des surplus autant en puissance et en énergie, bien à ce moment-là, c'était peut-être un peu moins vendeur quand on est en surplus, cette technique-là. Mais disons, dit comme ça en deux lignes, je pense que c'est assez clair et on pourrait y revenir au courant des prochaines années.

Maintenant, autre sujet, bilan en puissance du prochain hiver. Alors ici, vous avez... simplement, j'ai reproduit le bilan de puissance du vingt-sept (27) juillet, qui est dans la preuve du Distributeur. Deuxième colonne, c'est le bilan de

puissance qui est dans la preuve du Distributeur dans le cadre du plan d'approvisionnement. C'est exactement la même chose. Et le troisième, celui qui a été déposé à la pièce B-157 le sept (7) décembre.

Alors, on voit en jaune ce qui a changé. Donc on se souvient que les besoins avaient changé peut-être de presque cent mégawatts (100 MW) de plus. La réserve qui a augmenté de plus de cent mégawatts (100 MW), bon, ici, les totaux changent évidemment. Et deux éléments : un peu plus d'interruptibles et un peu plus de nouvelles interventions en GDP. Ce qui fait que le surplus passait de quatre-vingt-six (86 MW) à cinquante et un mégawatts (51 MW) avec ces hypothèses-là.

(13 h 22)

Maintenant, parlons du trente-trois mille cinq cent quatre-vingt-seize (33 596), on a eu une discussion là-dessus. Donc, la réserve requise augmente même si on se rapproche de l'hiver.

On a eu une première explication qui était suite à l'introduction de la nouvelle année dans l'historique. Les aléas ont été légèrement modifiés et c'est ce qu'on reflète dans le taux de réserve que vous voyez apparaître qui a fait augmenter le

taux de réserve de cent trente-neuf mégawatts (139 MW). Et on nous a dit que la révision aurait été faite en octobre deux mille seize (2016), cette révision-là.

Toutefois, en voyant le plan d'approvisionnement, ici, ça dit :

> Par ailleurs, l'aléa global sur les besoins en puissance du Plan est supérieur à celui du Plan d'approvisionnement 2014-2023. L'augmentation de l'écart type de l'aléa global varie entre 60 et 100 MW selon les années et découle notamment d'une hausse de l'aléa climatique. Les écarts types sur l'aléa climatique sont plus élevés que ceux du Plan d'approvisionnement 2014-2023, du fait de l'ajout de deux années climatiques froides dans l'ensemble des conditions climatiques simulées.

Alors ça, c'est tout à fait normal. Régulièrement, le Distributeur fait ça. Il raffine, dans le fond, son historique des climatologies possibles et puis donc, ce que le plan d'appro nous dit, bien, dans le bilan du plan d'appro que j'ai montré à la

planche précédente, cet exercice-là a été fait.

Admettons qu'il n'a pas été fait dans l'exercice du plan d'appro pour le dernier hiver, donc l'hiver deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016) et qu'il ait été refait récemment, bien dans le fond, on sait que l'hiver deux mille quinze-deux mille seize (2015-2016) n'a pas été plus froid que la normale, c'est le contraire. O.K.?

On peut voir dans des documents qui ont été déposés au NPCC qu'on a eu une température de quatre degrés, je pense janvier-février, plus chaude. Alors, s'ils avaient intégré le dernier hiver, ça n'expliquerait pas une augmentation de la réserve. Donc, selon nous, l'explication numéro 1 n'est pas valable et ne concorde pas avec l'information qu'on a ici au plan.

Une autre explication, l'ajout d'années d'une année à température froide ne changerait pas notre évaluation de l'aléa climatique. Alors ici, ça nous a un petit peu surpris parce que ça va à l'encontre de ce qui est dit dans le plan d'appro et ça va à l'encontre de la logique qui fait que quand on ajoute une année plus froide que la normale, bien, ça augmente la moyenne de la

normale, et caetera.

Alors ici, c'est vraiment une autre explication qu'on ne devrait pas retenir parce qu'elle est totalement à l'encontre de ce qui est fait dans le plan et, comme j'ai dit, ce qui est fait dans le plan, c'est tout à fait correct.

Explication numéro 3 :

> Évidemment, la réserve requise, elle tient compte des aléas de la demande, mais elle tient aussi...

Il manque « compte ».

> ... des aléas de l'offre, et donc la réserve requise qui est là, elle tient compte de l'ensemble de la mise à jour de l'offre qui est au bilan.

Alors ici, on est entièrement d'accord avec ça. Donc, il y a un taux de réserve de quinze pour cent (15 %) sur des nouvelles interventions en gestion de puissance qui, comme monsieur Zayat avait dit, qui sera à valider par le Distributeur un peu plus tard, et on sait que l'électricité interruptible a déjà un taux de réserve de quinze pour cent (15 %).

Alors, au sept (7) décembre, souvenez-vous qu'on a eu dans notre bilan cent quarante-six mégawatts (146 MW) de plus d'électricité

interruptible et cinquante-cinq mégawatts (55 MW) de plus en GDP. Alors ça, ça donne deux cent un mégawatts (201 MW) fois le quinze pour cent (15 %) de taux de réserve, ça veut dire que la réserve devrait être augmentée de trente mégawatts (30 MW).

Donc, trente-quatre cinquante-sept (3457) plus trente (30) est trente-quatre quatre-vingt-sept (3487), sans compter le fait que l'aléa sur la prévision de la demande, outre que le climat, le climat on ne peut pas, comme on va voir tantôt, on ne peut pas le prévoir plus que quelques jours d'avance, mais plus on se rapproche d'un événement comme l'hiver, bien, plus on est précis sur notre prévision de la demande à conditions normales.

Alors ici, toute chose étant égale par ailleurs, cet aléa devrait baisser à mesure qu'on s'approche entre mai et novembre et ce n'est pas pris en compte dans ceci.

Alors, ce qui nous ramène à une quatrième colonne. Les trois premières colonnes c'est les mêmes que tantôt. Cette quatrième colonne-là, alors le trente-quatre quatre-vingt-sept (3487) qu'on vient de voir, qui lui est explicable, on l'a changé puis, évidemment, bien ça change les totaux, les totaux ici et ça change le surplus qui passe à

cent soixante mégawatts (160 MW) pour l'hiver prochain. Et on sait que, bon, le Distributeur aurait pu choisir de prendre moins d'interruptibles, entre autres.

Alors, notre recommandation modifiée, donc :

> L'AHQ-ARQ recommande à la Régie de demander au Distributeur de réduire sa prévision des approvisionnements postpatrimoniaux en puissance de 160 MW pour l'hiver à venir résultant ainsi en une réduction de 3,2 M des coûts d'achats de puissance.

Si on tient compte du coût évité de puissance de vingt dollars (20 $) du kilowatt l'hiver. Donc, de ne pas reconnaître ce montant-là pour la période deux mille seize-deux mille dix-sept (2016-2017). (13 h 26)

Prochain sujet, rapidement, donc on avait certaines questions dans notre mémoire sur l'utilisation des options de l'électricité interruptible, en particulier pour un client qui n'avait pas été interrompu aucune fois dans l'hiver deux mille quatorze-deux mille quinze (2014-2015) et les explications qui ont été fournies par le

Distributeur font que la recommandation à la page 16 de notre mémoire n'est plus requise. Donc, on a accepté les explications pour dire, bien, ce client-là pouvait, n'avait pas d'utilité à être coupé pour des questions de puissance captive sur un sous-réseau, et donc la recommandation n'a plus sa raison d'être.

Prochain sujet : utilisation des conventions d'énergie différée. Alors, on a les rappels, on ne parle plus vraiment de différée, là, depuis quelques années, donc tout ce qui est permis, c'est des rappels, et on sait que le solde n'est quand même, là, pas très grand d'ici à deux mille vingt-sept (2027).

Alors, dans la cause tarifaire de l'an dernier, le Distributeur recommandait des rappels de quatre cents mégawatts (400 MW) pour le mois de décembre deux mille quinze (2015), O.K., puis à la cause tarifaire, vous étiez déjà en décembre deux mille quinze (2015) et les sources de ça apparaissent dans notre mémoire.

On n'a trouvé aucune mention d'un rappel additionnel de deux cents mégawatts (200 MW) pour décembre dans la preuve déposée par le Distributeur à la fin juillet deux mille quinze (2015), là,

comme d'habitude, ni lors des présentations qui ont été faites en audience, par exemple, les pièces qui sont ici.

On sait qu'en audience, ils avaient modifié comme un genre de dix-deux (10-2), ils avaient mentionné qu'il y avait des coûts d'approvisionnement qui étaient changés, notamment par des reports de projets éoliens puis petites hydrauliques, mais il n'y avait aucune mention de dire : « Bien là, aussi, on va avoir une dépense de plus... », qui sont les rappels de deux cents mégawatts (200 MW) pour toujours décembre deux mille quinze (2015).

Alors de notre avis, là, pour justifier un rappel, O.K., souvenons-nous que c'est de l'argent qui est, pas de l'argent, mais c'est de l'énergie qui est dans une banque en quelque part et qu'on veut rappeler, et qu'on peut rappeler jusqu'au vingt-huit (28) février deux mille vingt-sept (2027), alors on dit : bien, une étude économique devrait minimalement démontrer, donc avant de prendre la décision de recommander ce rappel-là, premièrement, la présence qu'on en a besoin, la présence d'un besoin; deuxièmement, que cette solution-là de prendre un bloc mensuel de rappel

pour l'année ou le mois visé, là, est avantageuse par rapport à d'autres alternatives, comme par exemple, des achats d'énergie de court terme horaire. Parce que quand on fait un rappel, si on fait un rappel pour décembre deux mille quinze (2015) de deux cents mégawatts (200 MW), bien, c'est deux cents mégawatts (200 MW) toutes les heures du mois, O.K., pendant sept cent quarante-quatre (744) heures, alors qu'on n'en a sûrement pas besoin à toutes les heures du mois et que l'alternative, c'est justement d'avoir des achats de court terme aux heures où on en a besoin. Donc, est-ce qu'on a démontré que le bloc était plus avantageux que d'autres alternatives.

Troisièmement, que la solution d'un rappel pour l'année visée, dans ce cas-ci décembre deux mille quinze (2015), est-ce qu'elle est avantageuse par rapport à conserver cette quantité-là en vue de l'utilisation pour un autre mois sur la période se finissant le vingt-huit (28) février deux mille vingt-sept (2027), et ce, idéalement en considérant les divers cas de demandes futures. Alors, la demande peut être plus faible que prévue, va être plus forte, mais tout ça, ça s'évalue.

Donc, minimalement, on dit : ces trois

solutions-là devraient être démontrées dans une analyse économique avant de procéder à cette décision-là. Donc, et cette... la semaine dernière, par contre, oui, le Distributeur a mentionné : « La justification est une justification de besoins en énergie, donc c'est ça la base de la prise de décision. » Alors, nous constatons qu'il n'y a aucune justification économique qui a été fournie à la Régie sur les deux cents mégawatts (200 MW) de rappel additionnel pour décembre deux mille quinze (2015). On peut penser que comme le premier quatre cents (400) était dans la cause tarifaire de l'année passée, bien, la Régie, en approuvant les coûts d'approvisionnement l'a approuvé, mais il n'y avait pas plus de justification, mais disons, ce bout-là, la Régie l'a approuvé.

Ensuite, on dit : bien, la justification des besoins, ici, on dit, on le justifie par les besoins. Alors nous, on dit : la justification des besoins ne rencontre que le premier de nos trois critères énoncés dans la planche précédente.

Par conséquent, ce que nous recommandons, et la recommandation a été quelque peu modifiée, dans le fond, c'est la même recommandation, que je ne vous lirai pas, là, mais de dire de ne pas

reconnaître le bloc de deux cents mégawatts (200 MW) qui, dans notre mémoire, on avait cinq virgule zéro millions (5,0 M), là, on a quatre virgule neuf (4,9 M), alors il y a une petite différence, là, dans les prix que le Distributeur nous a donnés.

Donc, notre recommandation est de dire : on ne pense pas que vous avez fait une démonstration utile ou suffisante, et on découvre maintenant que vous avez fait cette dépense-là, qui n'a pas été approuvée non plus par la Régie puisqu'elle n'était pas au courant de ça au moment de la cause.

(13 h 31)

Ensuite, vous saviez bien qu’on allait parler des achats d’énergie de court terme. Premier tableau qui est dans notre preuve, c’est tout simplement une comparaison des prévisions d’achats d’énergie de court terme. Alors, ici, on parle bien d’énergie et non pas de puissance. Ici, on voit l’année témoin, on a une prévision de chacune des années qui vient des documents Approvisionnements en électricité de chacune des causes où on voit la prévision de l’année de base et surtout l’historique.

Alors, par exemple, pour deux mille quinze

(2015), on prévoyait zéro virgule trente-cinq térawattheures (0,35 TWh) ou trois cent cinquante gigawattheures (350 GWh) et la réalité a été de trois virgule zéro deux térawattheures (3,02 TWh). O.K. Même chose en deux mille quatorze (2014) versus zéro vingt-deux (0,22 TWh), on a deux virgule soixante-treize (2,73 TWh). Or, si on additionne toutes ces années-là, on voit qu'on prévoyait deux virgule sept térawattheures (2,7 TWh), on en a eu onze virgule quatre-vingt-cinq (11,85 TWh), soit un écart de trois cent quarante-quatre pour cent (344 %).

Évidemment, c'est intéressant de voir les quantités en térawattheures, mais quelqu'un va me dire, il me semble que des dollars, ça nous parle un petit peu plus. Alors, on a fait la même chose en dollars, qui provient des mêmes pièces. Et on voit, par exemple, qu'en année témoin, c'est-à-dire en deux mille quinze (2015), l'année qui va nous intéresser plus particulièrement, on avait une prévision de vingt-cinq millions (25 M$) et la réalité a terminé à deux cent cinquante-sept point huit millions (257,8 M$). Est-ce qu'il a fait plus froid? Oui. Est-ce que le plus froid justifie tout ce montant-là? Bien, c'est ce qu'on va regarder un

peu plus.

Et souvenez-vous que monsieur Zayat nous a mentionné zéro virgule sept, sept cent mille dollars (700 000 $) en deux mille dix-sept (2017) qu'on voit ici. Alors, ça, c'est vraiment la prévision qu'il y a pour deux mille dix-sept (2017). Et puis on voit qu'au niveau des montants, ici, on avait cent soixante-six millions (166 M$) sur la somme de toutes ces années-là qui était prévue, et on a eu un point deux milliards (1,2 G$). Alors, un écart de six cent quinze pour cent (615 %).

Alors, on voit que la prévision, au début de l'année, quand on nous dit sept cent mille (700 000 $), bien, on voit que cette prévision-là dans le passé, elle a été largement dépassée. Pourquoi? Parce que, bon, évidemment, on peut se poser la question sur l'acuité des prévisions. On entend souvent ici parler de prévision qui est centrée ou qui est non centrée, mais de toute évidence celle-ci, elle n'est pas centrée. Puis c'est facile, c'est facile à déterminer pourquoi. Parce que, justement... Puis le Distributeur nous le dit, on l'a fait selon un cas moyen, un cas déterministe.

Et, évidemment, bien, les hivers plus froids, on a impact très important sur ces montants-là. Alors, les hivers plus chauds n'ont pas tellement un gros montant. On ne passera pas de vingt-cinq millions (25 M$) à moins quelque chose. Et la façon de corriger ça, puis on en a déjà parlé dans le passé, c'est que, présentement, le Distributeur regarde ses achats avec un scénario, mais il possède quand même trois cent un (301) scénarios climatiques. Pourquoi trois cent un (301)? Parce que c'est quarante-trois (43) années historiques. Chaque année étant décalée de plus ou moins trois jours. C'est une superbe belle invention qui a été faite dans les années quatre-vingt (80), et puis, ça, ça permet de dégénérer ces trois cent un (301) scénarios-là.

Alors, au lieu de simuler un scénario, bien, il pourrait boucler sur trois cent un (301) scénarios, il aurait une plus grande façon de présenter ses prévisions. Et en plus, il pourrait prévoir aussi comme, j'ai une marge à court terme quand j'engage mes achats, et caetera.

Et on constate aussi que le Distributeur n'a aucun incitatif financier à optimiser les achats de court terme parce que tout ce qu'il va

dépenser, bien, va aller dans les... va être attribué à la clientèle. Ce qui peut naturellement mener à une sécurité excessive coûteuse. En d'autres mots, si j'ai le choix entre acheter pour un million pour dans deux jours ou deux millions, bien, le deux millions est peut-être plus sécuritaire, O.K., alors, il y a une tendance qui peut être explicable de donner plus de sécurité quand on n'est pas imputable de ces coûts-là plus qu'il faut.

Bon. Alors, pour un client, c'est difficile de vérifier si les sommes sont justifiées. Alors, on n'a pas accès à une documentation très, vraiment précise du mécanisme d'engagement des achats. Par exemple, on ne sait pas c'est quoi la marge de sécurité qui est conservée une journée, deux journées, trois journées et plus au moment de prendre les décisions. On n'a pas de démonstration que ce mécanisme-là est optimal; on n'a pas de démonstration que le mécanisme est appliqué uniformément à tous les jours par tout le monde qui sont impliqués là-dedans; puis on n'a pas de validation, de vérification de la stratégie et du mécanisme par des experts indépendants comme le Distributeur nous a dit en audience.

(13 h 36)

Alors, par conséquent, on doit se limiter au suivi, puis quand je parle des suivis, bien, il y a le suivi de l'entente globale cadre, là, qui est publié au mois d'avril de chaque année pour l'année précédente, et le suivi détaillé des activités d'achats du Distributeur. O.K.? Alors, c'est ce qu'on a comme information pour essayer de comprendre le mécanisme et juger de sa raisonnabilité, donc de la raisonnabilité des volumes d'achats contractés et des sommes encourues. Dans ce cas-ci, on regarde plus deux mille quinze (2015).

Évidemment, on pourra poursuite, dans le plan d'appro, sur ce mécanisme-là mais il sera déjà trop tard pour deux mille quinze (2015). Pour 2015, c'est ici qu'on doit en parler. O.K.?

Ici, c'est comme... évidemment, comme client qui paie, on veut savoir, est-ce que... comment c'est bien fait? Alors, il y a deux façons de savoir comment c'est bien fait. Et la façon facile c'est de demander la recette. Alors, ici on a vu, dans la planche précédente, que c'était difficile d'avoir la recette ou le mécanisme. Alors, la deuxième façon, en absence de recette,

bien, c'est de regarder le gâteau puis d'y goûter puis d'essayer de comprendre ce qu'il y a dedans puis comment ça a été fait. Donc, de regarder comment les choses ont été faites et, par ça, on peut faire un peu de... de... en anglais on dit du « reverse engineering », là, pour essayer de comprendre comment les choses ont été faites.

Et, ici, en tout respect, Madame la Présidente, l'an dernier, dans votre décision, vous avez statué pour dire, les achats du quatre (4), cinq (5) décembre deux mille quatorze (2014), là, on se souvient très bien de ça, ne devaient pas être imputés au Producteur, et caetera, là, c'est-à-dire que... Et, là-dessus, on est entièrement d'accord avec l'approche du Distributeur et la décision, qui disait : « Bien, quand le... le Producteur n'a pas la responsabilité de fournir le transport. » Alors, il a la responsabilité d'avoir la puissance disponible à ses centrales et, si le transport n'est pas disponible, bien, ça ne sera pas à lui à prendre responsabilité, c'est ce que vous avez rendu comme décision.

Mais, en tout respect, je ne pense pas que vous ayez pris une décision sur le mécanisme, outre que l'interprétation de ces deux journées. Et vous

avez même, et heureusement, recommandé de... dans le prochain plan d'approvisionnement, comme il y a eu beaucoup de questions l'année passée, bien : « Faites-nous donc une séance de travail pour montrer un peu ce mécanisme-là. » Bon, on verra dans l'autre dossier si ce sera respecté ou non. Alors, c'est un peu la petite parenthèse que je voulais vous apporter sur ça.

Bon. Comme je vous ai dit, on n'a pas pu avoir accès à la recette mais on a beaucoup d'informations. Ce qu'on a été en mesure de constater en analysant ces informations-là, premièrement, une non-utilisation de l'entente globale cadre en hiver. On sait qu'il y a eu seulement cinq heures en été, là, aux heures les plus creuses. Une sous-utilisation... ici, je vous donne les constats, après on va voir un peu plus en détail. Donc, une sous-utilisation du patrimonial et du cyclable, une sous-utilisation des achats moins coûteux auprès de l'Ontario. Ici, peut-être que vous allez être surpris, mais une sous-utilisation de l'électricité interruptible, on va en parler. Beaucoup d'achats sont engagés d'avance, même jusqu'à sept à huit jours d'avance, même auprès d'HQP, on va voir ce qu'on veut dire par là.

Et beaucoup d'achats sont engagés tôt dans l'année pour éviter des risques d'acheter plus tard dans l'année, par exemple, peut-être au mois de décembre.

Et, si on regarde les deux cent sept (207) transactions bilatérales qui sont contenues dans le fameux suivi détaillé, là. Alors, une seule de ces deux cent sept (207) transactions là a été conclue un week-end et, en l'occurrence, pour la semaine à venir, c'est-à-dire le samedi, vingt et un (21) février, pour le lundi suivant, pour une petite quantité de six cents mégawattheures (600 MWh).

Alors, déjà, toutes ces choses-là, pour un oeil averti, ce sont des indices révélateurs. Même si on n'a pas la recette, on est capable de voir bien des choses. Et, ça, ça nous dit, par exemple, que, bon, on a engagé, vous allez le voir tantôt, là, on engage beaucoup de choses le jeudi puis le vendredi pour la semaine suivante. Mais, si on revoyait nos choses le samedi et le dimanche, on verrait des choses différentes mais il semblerait que ce n'est pas une pratique qui a été très utilisées, donc on... c'est une bonne indication qui nous dit, s'il n'y a pas de transaction ou une seule qui a été conclue les week-ends pour les

transactions bilatérales, bien, ça nous indique des choses sur l'optimalité de la recette.

Premièrement... bon, je reviens, une par une des choses qu'on a dites, là. Non-utilisation de l'entente globale cadre en hiver. Bon, il y en a eu cinq en été. Le Distributeur peut... ça c'est... je m'excuse, c'est l'article 6.1 de l'entente globale cadre, la dernière qui a été approuvée :

> Le Distributeur peut acheter des produits offerts par le Producteur...

Ici, on est vraiment dans le contexte des produits offerts, de l'entente globale cadre, là.

> ... en dernier recours, après avoir utilisé de façon raisonnable tous les moyens d'approvisionnement.

(13 h 43)

Alors pour deux mille quinze (2015) aux heures de forte demande, comme je montrais tantôt, l'ampleur de la sous-utilisation des moyens comme l'électricité patrimoniale et l'électricité interruptible sont des signes indéniables, de notre avis, que l'ampleur des volumes d'achat de court terme engagés plusieurs jours à l'avance n'est pas raisonnable. Ou dépendant du point de vue, elle est trop raisonnable.

En d'autres mots, ce que l'entente dit c'est que le Distributeur dit au Producteur : bien avant d'utiliser l'entente globale cadre, je vais utiliser de façon raisonnable les moyens que j'ai à ma disposition. Mais là, nous, de notre point de vue, bien il a été non... il a été trop raisonnable, c'est-à-dire qu'il en a trop acheté d'avance. Comme ça, c'est sûr que si on en achète trop d'avance, bien on n'aura probablement jamais besoin de l'entente globale cadre, sauf pour les heures DT, les cinq heures creuses.

Et on a posé la question un peu pour une démonstration un peu par l'absurde, là. On a demandé, en tout respect, là, on a demandé : est-ce que pendant ces cinq heures-là vous avez acheté du cyclable? Puis évidemment, ils n'en ont pas acheté parce que dans le fond... et ça, ça nous indique que, bien, c'est pas vrai qu'ils ont utilisé tous leurs moyens pour éliminer ces... ces achats-là sur l'entente globale cadre, mais ça n'aurait probablement pas été raisonnable de le faire. Comme c'est pas raisonnable, à notre point de vue, de trop acheter d'avance pour éviter l'entente globale cadre.

Et on va le voir un peu plus, mais notre

conclusion c'est que pour... toujours pour les heures de forte demande en deux mille quinze (2015) on n'est même pas passé proche d'avoir à utiliser l'entente globale cadre. Alors je vais vous montrer qu'il y avait des bâtonnets patrimoniaux sous-utilisés, puis qu'il y avait de l'interruptible sous-utilisé. Donc non seulement, on n'a pas utilisé, mais on a passé à plus que mille mégawatts (1000 MW) de l'utiliser.

Voyons maintenant quelques chiffres qui, encore là... je vous ai dit qu'on avait constaté une sous-utilisation du patrimonial et du cyclable. Ce qu'on montre ici, c'est tout simplement un extrait du suivi de l'entente globale cadre de deux mille quinze (2015) où on a trié les chiffres par le plus gros, les vingt (20) plus gros bâtonnets. O.K. Vous voyez ici la colonne qui est identifiée 10, c'est la colonne 10 du suivi.

Alors vous vous souvenez peut-être du premier chiffre, là, trente-quatre mille trois cent quarante-deux (34 342). Ça, c'est le plus gros bâtonnet patrimonial. Alors ce bâtonnet-là a été utilisé le treize (13) février, toujours en deux mille quinze (2015), à dix-neuf heures (19 h), mais pour des volumes d'électricité patrimoniale

mobilisée par le Distributeur au titre de l'électricité patrimoniale, là, c'est un long libellé, là, alors pour trente-trois mille cent soixante-deux (33 162).

Ça veut dire que quand le trente-trois mille soixante-deux (33 062) a été comblé par le trente-quatre mille trois cent quarante-deux (34 342), ça veut dire qu'il y avait à cette heure-là un patrimonial non utilisé de onze cents quatre-vingts mégawatts (11 080 MW). O.K. Alors ce onze cents quatre-vingts mégawatts (11 080 MW)-là, dans notre indicateur qu'on... qui est dans notre mémoire et que je vais vous rappeler, bien lui, il est compté comme un patrimonial inutilisé.

Alors on voit que toutes ces vingt heures-là (20 h), il y avait toutes une bonne quantité, là, qui varie entre six cent... cinq cent quatre-vingt-quatre (584 MW) et onze cent quatre-vingt (1180 MW). Pour toutes ces heures-là, bien on a... c'est toutes des heures qu'il y a eu des achats, je suis pas mal convaincu, là. Parce que c'est toutes les vingt heures (20 h) les plus... les plus importantes. Et on a laissé sur la table des quantités importantes de patrimonial.

Je ne vous ai pas mis les quatre-vingts

(80) plus gros bâtons parce que ça n'aurait pas rentré, mais je peux vous dire que pour les quatre-vingts (80) plus longs bâtonnets, le patrimonial inutilisé varie entre trois cent quatre-vingt-cinq (385 MW/h) et onze cent quatre-vingts mégawattheures par heure (1080 MW/h), pour une moyenne de six cent mégawattheures par heure (600 MW/h). Alors ça, c'est une illustration pour vous montrer un peu comment on a calculé notre... notre indicateur.

Ensuite, bon, ça c'est les résultats, là, que vous avez dans notre mémoire pour montrer la sous-utilisation du patrimonial et du cyclable. Ce que j'ai mis en vert, c'est ce que je vous avais dit il y a deux ans. O.K. Je vous avais dit il y a deux ans que pour deux virgule quarante-deux térawattheures (2,42 TWh) d'achat d'énergie de court terme en deux mille treize (2013), il y en a cent dix-neuf gigawattheures (119 GWh), donc cinq pour cent (5 %) qui, comme je l'ai montré tantôt, là, aurait pu être utilisé, théoriquement toujours, a posteriori par le patrimonial. Alors je suis un peu énervé avec ce cinq pour cent (5 %)-là, puis là j'étais dans tous mes états pour dire il y a possiblement moyen d'améliorer ça.

Depuis donc, on a ajouté les trois colonnes ici, les trois dernières colonnes où, en plus, on a vu qu'il y avait du cyclable qui n'était pas utilisé, alors qu'il y avait des achats. Et on a constaté donc que pour la première année c'était huit pour cent (8 %) de total, là, qui était selon nous, toujours théoriquement après coup, qui était mal utilisé. En deux mille quatorze (2014) on est monté à seize pour cent (16 %) puis en deux mille quinze (2015) à vingt-six pour cent (26 %). Toujours le même indicateur. O.K. Alors là, on est un petit peu plus encore énervé qu'il y a deux ans. (13 h 47)

Donc, ça veut dire qu'il y a vingt-six pour cent (26 %) de la quantité de trois térawattheures (3 TWh) qu'on a ici, c'est-à-dire six cent quatre-vingt-huit (688) plus quatre-vingt-quinze (95) qui, toujours a posteriori, on se rend compte que pour ces heures-là, c'est le patrimonial ou du cyclable non utilisé ou sous utilisé.

Autre sujet que j'ai mentionné tantôt, la sous-utilisation des achats auprès de l'Ontario. Alors, en réponse à notre demande de renseignements, le Distributeur indique que ceci, donc, qu'il utilise la bourse énergétique de

l'Ontario principalement dans deux situations :

> Lors des entretiens sur le réseau ou en situation d'urgence nécessitant l'achat d'énergie afin d'alimenter la charge locale.

Donc peut-être des problèmes de sous-réseau. Ce type de transaction représente la majorité des quantités totales en mégawattheures en deux mille quinze (2015). Et deuxièmement :

> Lors d'ajustements en temps réel afin de palier les aléas de la demande.

Donc, si l'aléa de la demande est plus grand que ce qu'on avait conservé, bien, en temps réel, on va pouvoir aller sur cette bourse-là et sur d'autres. Bon, « Le Distributeur souligne... » toujours dans la réponse :

> Qu'en ce qui concerne les achats d'énergie sur la bourse énergétique ontarienne, il doit avoir recours au marché en temps réel (« Real Time »), ce qui l'expose à une plus grande volatilité des prix.

Donc ici, c'était toujours en réponse à notre question sur l'Ontario. Alors, on s'est quand même posé la question : est-ce qu'il y a une plus grande

volatilité des prix en Ontario? Et ces chiffres-là apparaissent tous toujours dans le suivi détaillé de deux mille quinze (2015).

Alors, on voit qu'ici c'est la bourse de l'Ontario, IESO. Il y a eu trente-deux (32) transactions sur un produit RT, Real Time, dans des prix qui varient entre neuf et cinquante-quatre dollars canadiens (9,54 $CA) par mégawattheure jusqu'à deux cent quatre-vingt-dix-huit et soixante-treize (298,73) mais où c'est intéressant, pour une moyenne de cinquante-six dollars (56 $).

Sur la bourse de Nouvelle-Angleterre, il y a eu vingt (20) transactions DAM – DAM c'est « day-ahead market » donc la veille – variant entre quatre-vingt-huit (88) et trois cent trente-cinq (335). Alors, ce qu'on constate c'est quand même assez volatile ça aussi ou c'est assez variable. Ici, bien il y a eu une transaction, je ne sais pas si cette ligne-là est plus ou moins significative.

L'ISO de New York, cinquante-cinq (55) transactions la veille entre vingt-huit et quatre-vingt-un (28,81) à deux cent vingt-six et vingt-neuf (226,29) et en temps réel sur New York, quatorze (14) transactions variant entre cinquante-neuf (59) et deux cent soixante-dix-neuf (279).

Alors, quand on nous dit « Le prix de l'Ontario est plus volatil. » bien, mettons que volatil à cinquante-six dollars (56 $) du mégawattheure, toujours en dollars canadiens, versus des autres montants, bien, on ne voit pas de gros problèmes avec la volatilité d'un prix qui est en moyenne beaucoup plus faible.

Bon, l'électricité interruptible, si vous regardez toujours dans notre preuve, vous verrez que pour l'hiver deux mille quatorze-deux mille quinze (2014-2015) l'option 1 grande puissance a été utilisée entre zéro et quarante-trois (43) heures pour un maximum de cent (100) heures et que l'option 1, toujours l'option 1 grande puissance, a été utilisée neuf fois entre quatre-cent cinquante-six (456) et six cent quatorze (614) mégawatts appelés et le maximum était de mille dix mégawatts (1010 MW) auxquels j'enlève notre petit vingt-quatre mégawatts (24 MW) du client captif dont on a parlé. Donc, le maximum était de neuf cent quatre-vingt-six (986).

Alors ça, ce que ça nous dit, c'est que, bon, tantôt je vous ai montré qu'on n'avait jamais utilisé, en forte demande, on n'a jamais utilisé tout le patrimonial ou on était loin de l'utiliser

puis ici, bien, ça nous dit qu'en plus, on n'a pas utilisé tout l'interruptible. Alors, c'est tout des moyens qui sont là, justement, pour compenser les écarts ou les aléas à court terme.

Mais si on ne les utilise pas, encore là pour un observateur averti, bien ça veut dire que si on n'a jamais été au maximum ou proche du maximum de ces moyens-là, bien, ça nous indique qu'on s'est conservés trop de marge au moment de faire les achats.

Ici, je ne vous lirai pas tout ça mais ici, c'est une, toujours sur l'interruptible, c'est une explication que monsieur Lagrange nous a donnée et je vais juste lire ce qui est souligné :

> À chaque fois qu'on fait un rappel... Parce que ce n'est pas le même rappel que tantôt mais :
>
> ... un appel d'un client interruptible grande puissance, il y a une prime variable qui s'applique. Le moins cher, c'est deux cents dollars du mégawattheure (200$/MWh). Puis ensuite, bien c'est gradé à deux cent cinquante dollars du mégawattheure (250 $/MWh), trois cents dollars du

mégawattheure (300 $/MWh).
On a l'opportunité de se procurer de l'énergie au même moment où c'est requis, parfois à des coûts moindres que la tranche variable.
Et également des opportunités d'achat ailleurs à un coût moindre pour ce qui nous aurait coûté pour l'appeler.
En fait ici, quand on dit « au même moment », on peut acheter moins cher pour le même moment. C'est-à-dire qu'on peut acheter moins cher pour, exemple, le douze (12) janvier prochain, mais dans un cas, on peut l'acheter deux heures d'avance, dans l'autre cas, deux, trois jours d'avance, ce qu'on va voir tantôt.
(13 h 53)
Ici, même un peu, même chose, versus le volet économique, toujours dans la même explication, versus le volet économique de la chose, on avait une opportunité, dans ce cas-là, de se procurer de l'énergie à certains moments par un autre endroit à un coût nettement moindre que le deux cents dollars du mégawattheure (200 $/MWh).
Alors ici, je vous donne des chiffres. L'engagement des achats de court terme, puis on va

le voir un peu plus tantôt, principalement entre deux et huit jours d'avance (ça, c'est toujours dans le suivi détaillé), et l'engagement de l'électricité interruptible, option 1, grande puissance, lui, est fait deux heures à l'avance, selon les Tarifs et conditions.

Alors je pose une question ici, un exemple : est-il préférable d'acheter un mégawattheure (1 mWh) à cinquante dollars (50 $) deux à huit jours d'avance versus un risque ou une probabilité de un sur dix d'acheter un mégawattheure (1 mWh) à deux cents dollars (200 $) dans deux à huit jours, donc deux heures d'avis?

Alors ici, vous voyez que le cinquante dollars (50 $) que j'achète deux à huit jours d'avance, bien lui, c'est sûr qu'il me coûte cinquante dollars (50 $), alors que la probabilité un sur dix d'avoir à utiliser l'interruptible quelques heures à l'avance, là, dans deux à huit jours, bien, c'est une espérance de vingt dollars (20 $).

Alors il y a un paradigme ici qu'on retrouve dans l'explication de monsieur Lagrange, qui dit : « Bien, on va acheter d'avance à cinquante dollars (50 $) pour être sûr qu'on

n'achètera pas à deux cents dollars (200 $) ou qu'on n'utilisera pas l'interruptible, qui a, évidemment, une chance moindre d'être retenue. » Et nous, on dit : non, il n'est pas préférable de faire ce que le Distributeur semble faire, toujours, là, selon notre évaluation.

Bon, autre constat : beaucoup d'achats sont engagés sept ou huit jours d'avance en deux mille quinze (2015), puis il y en a à six, cinq, quatre jours aussi, là, et même auprès d'HQP. Alors je vais vous dire ce qu'on veut dire par là. Donc en réponse à une de nos demandes de renseignements :

> Le Distributeur engage principalement ses approvisionnements de court terme deux jours à l'avance afin de maximiser les quantités offertes et ainsi augmenter la compétition entre les contreparties.

En fait, si, quand, encore là, quand on regarde toujours le suivi détaillé, ça nous indique que, oui, certaines transactions sont engagées deux, trois, des fois quatre jours d'avance, mais pour cinq jours. Alors ça, ça veut dire que trois, quatre jours d'avance, on engage pour la cinquième journée, on a comme un préavis de huit jours, dans

le fond, ce que je vais vous démontrer par des exemples ici, seulement les exemples de sept et huit jours d'avance.

Alors le deux (2) janvier deux mille quinze (2015), qui est un vendredi, le Distributeur a fait des achats pour, je pense, six, sept, huit, neuf, là, mais donc il a fait un achat pour le neuf, sept jours d'avance, pour une quantité auprès d'HQP pour six cent mille dollars (600 000 $) et les autres contreparties pour un million six cent mille (1 600 000 $). Ensuite, le vingt-neuf (29) novembre, pour le six (6) et huit jours d'avance, même principe, et caetera.

Alors ici, deux choses. HQP, huit jours d'avance, là, c'est-à-dire qu'il n'y a pas de raison de fiabilité d'acheter d'avance auprès d'HQP parce que HQP, sa production, elle ne disparaîtra pas, là, parce qu'il y a toujours, HQP doit toujours être disponible pour alimenter les plus gros bâtonnets, donc doit toujours se conserver de la puissance et de l'énergie. Alors ici, il n'y a pas d'intérêt à acheter auprès d'HQP sept ou huit jours d'avance.

Et est-ce qu'il y a un intérêt auprès des autres contreparties? C'est possible, on va voir

tantôt, c'est peut-être un peu prématuré. Et je vous signale que le patrimonial, bien, il n'y a pas de préavis, le patrimonial est constaté après coup, dans le fond, et le Producteur est toujours là avec sa production, au besoin, et, principe de base, ce n'est pas une bonne chose de devancer les préavis, de prendre des décisions trop tôt. Si on a un préavis de deux heures sur un moyen, ou d'une journée, qu'on le prend huit jours d'avance, bien, peut-être qu'il est trop tôt, on ne profite pas du préavis d'une journée.

Bon, on pourrait dire : « Mais on s'engage d'avance pour être sûr qu'il n'en manquera pas la journée même. » Alors ici, simplement, un chiffre qui vient d'être publié la semaine dernière par la NPCC, qui est toute la région du Nord-Est de l'Amérique du Nord pour l'hiver à venir, à l'heure de pointe de l'hiver à venir de tous ces réseaux-là, il y a un « Extreme Margin » de quinze mille mégawatts (15 000 MW), il y a un « Normal Margin » de vingt mille mégawatts (20 000 MW) puis un, donc il n'y a pas de problème de disponibilité sur le Nord-Est américain.

Rapidement, la question : est-ce que c'est intéressant d'avoir des prévisions de météo huit

jours d'avance, douze jours d'avance même comme le dit le Distributeur? Oui, c'est intéressant. Est-ce qu'on devrait prendre des décisions basées sur des prévisions huit (8) jours, dix (10) jours, douze (12) jours d'avance? Nous pensons que non.

(13 h 58)

Exemple, admettons que dans huit jours, pour être un peu d'actualité, là, admettons que dans huit jours il y a une tempête de neige de trente (30) centimètres qui est annoncée, alors c'est une bonne chose à savoir, mais je ne pense pas que les écoles vont, huit jours d'avance, prendre la décision de fermer les écoles dans huit jours. Par contre, elles vont se préparer, elles vont dire « c'est intéressant, on va s'assurer que toutes nos voies de communication sont prêtes. »

Alors, ici, ça nous dit rapidement, c'est un extrait d'un livre très intéressant « The Signal and the Noise » de Nate Silver, mais c'est simplement pour l'illustration, on ne regardera pas les chiffres parce que ça a été fait avec des statistiques de températures chaudes ailleurs qu'au Québec. Mais, ça, ça nous dit, la ligne ici horizontale, ça, c'est une prévision basée sur la moyenne.

Par exemple, on va dire, on va faire une prévision en janvier basée sur la moyenne de janvier qui est, je ne sais pas, moi, peut-être moins dix (-10) degrés. Et cette prévision-là, évidemment, pour demain, et caetera, elle n'est pas très bonne. Elle est toujours à sept degrés Fahrenheit d'écart en moyenne.

L'autre prévision qu'on pourrait faire, c'est de dire : bien, demain, je vais prévoir ce qu'il a fait aujourd'hui. Alors, s'il fait moins dix (-10) aujourd'hui, la prévision demain sera moins dix (-10), donc c'est une prévision qui n'est pas tellement bonne.

Et la prévision des météorologues, on voit que plus on s'avance dans le temps, bien plus il y a une erreur, là. Et même après huit jours, la prévision du météorologue est moins bonne que quelqu'un qui prendrait la moyenne pour le mois.

C'est simplement pour illustrer que... et on le savait probablement tout le monde, là, que huit jours, neuf jours, sept jours d'avance, il y a beaucoup d'erreurs sur la prévision.

Bon. Tantôt je vous ai dit aussi, il y a des achats qui sont engagés trop tôt dans l'année. Par exemple, le premier (1er) janvier deux mille

quinze (2015), qui est une journée fériée donc normalement moins de charges pour une même température, et il y a eu des achats engagés le vingt-neuf (29) décembre deux mille quatorze (2014).

Sachons que, quand on commence l'année, les bâtonnets sont d'année civile en année civile. Donc, on commence l'année, on a tous nos bâtonnets. O.K. Et le plan d'appros deux mille quatorze, deux mille vingt-trois (2014-2023), dans le fichier Excel qui est fourni là, nous dit : on pense qu'en deux mille quinze (2015), avec les prévisions moyennes, on va avoir besoin d'achats pour trois cent cinquante (350) heures. Et à partir des besoins réguliers du Distributeur en réseau intégré, de trente mille six cents mégawattheures (30 600 MWh).

Alors, le premier (1er) janvier, je vais passer rapidement, on n'a pas eu des trente mille six cents mégawattheures (30 600 MWh) et il y a eu des achats faits auprès de HQP, toujours deux jours d'avance. Et ici, simplement comme information, bien on montre la température à Dorval, là, c'est moins trois, moins quatre.

Alors, on voit ici qu'en janvier déjà, on

1 considère que cet achat-là n'était pas vraiment
2 requis. C'est simplement un exemple parmi tant
3 d'autres. Et comme information, dès le six (6)
4 janvier deux mille quinze (2015), on avait déjà
5 engagé le vingt-cinq point un millions (25,1 M$)
6 qui était prévu.
7 Un autre exemple que je vous laisse, c'est
8 en avril où on a engagé des... des achats alors
9 que, évidemment, en avril, bien on sait que la
10 charge n'est pas tellement élevée, là. Alors, on a
11 acheté, on a engagé des achats pour dire : bien, on
12 va s'assurer de les acheter tout de suite parce
13 qu'on risque d'en acheter plus tard, exemple en
14 décembre, mais entre acheter tout de suite et être
15 sûr de dépenser ou un risque de dépenser plus tard,
16 bien on pense que c'est mieux d'attendre plus tard.
17 Rapidement sur... le Distributeur nous
18 dit « bien, nous, on ne regarde pas dans le
19 rétroviseur pour que ça ne nous semble pas être
20 quelque chose de révélateur. On essaie plutôt de
21 voir quelles sont les façons de nous assurer que
22 nos stratégies nous permettent d'accéder, d'avoir
23 la meilleure prise possible. » Mais, il y a quand
24 même des indicateurs qui sont basés sur le passé,
25 en fait, la plupart le sont. Exemple, l'indicateur

de prix de marché demandé par la Régie et l'indicateur de qualité de prévision de la demande, là, le Distributeur nous a fourni des chiffres là-dessus. Et je vous dirais qu'il y en a d'autres.

Dans la preuve, il y a plein d'indicateurs sur le taux de réponse téléphonique, et caetera. Bien, ce sont tous des indicateurs qui sont mesurés en regardant dans le rétroviseur. Et mister Drucker, j'ai quelqu'un qui a mentionné ça à au CANPUT, je ne me souviens plus qui, mais qui a cité Peter Drucker qui est un consultant en management : « What gets measured gets improved » et je suis entièrement d'accord.

Donc, notre recommandation, c'est... on va regarder ici, il y a eu deux cent cinquante-sept point huit millions (257,8 M$) d'achats d'énergie de court terme en deux mille quinze (2015), c'est une recommandation qui est nouvelle. On a des achats en patrimonial et cyclable non utilisés de vingt-six pour cent (26 %), donc ce qui représente en moyenne soixante-sept millions (67 M$). Et on dit dix pour cent (10 %) de ça, c'est six virgule sept millions (6,7 M$), ce qui correspond en réalité à peu près à deux pour cent (2 %) d'amélioration du coût d'achats total. Et les

expériences que j'ai, c'est quand on peut améliorer des processus comme ceux-là après coup, bien, deux pour cent (2 %), c'est une hypothèse raisonnable. Donc, notre recommandation, c'est de ne pas reconnaître un montant de six millions (6 M$) pour l'année deux mille quinze (2015) et, évidemment, dans le plan d'appros on pourra poursuivre.

Alors, je conclus. Donc, on a parlé d'améliorations qui seraient souhaitées au niveau des signaux de coûts évités et de la façon qu'ils sont appliqués. La prévision annuelle de la production éolienne, c'est dans le mémoire; le bilan en puissance de l'hiver à venir; la justification des rappels d'énergie; et le mécanisme et l'exécution des achats d'énergie de court terme.

Alors, ça complète. Merci beaucoup.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Monsieur Raymond. Alors, est-ce qu'il y a des questions pour monsieur Raymond de l'AHQ-ARQ? Il n'y en avait pas d'annoncées. Alors, pour Hydro-Québec, questions?

Me ÉRIC FRASER :

Pouvez-vous me laisser une minute?

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Absolument.

(14 h 05)

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER :

Juste quelques petites questions, Madame la Présidente. Je veux juste être sûr de bien comprendre.

Q. **[63]** Bonjour, Monsieur Raymond.

R. Bonjour.

Q. **[64]** Et vous l'avez spécifié, votre recommandation concernant les achats de court terme, c'est une nouvelle recommandation, c'est celle qu'on retrouve à la page 43 de votre présentation cet après-midi?

R. Oui.

Q. **[65]** Je comprends que vous portez, et je comprends que c'est une analyse que si on regarde dans votre présentation, qui démarre à peu près vers la page 25 de votre présentation, est-ce que c'est ça? Oui ou non?

R. C'est-tu une question?

Q. **[66]** Oui, c'est une question.

R. Vous avez dit, est-ce que notre analyse...

Q. **[67]** Vous avez une conclusion.

R. ... commence à la page 25?

Q. **[68]** Oui.

R. Laquelle?

Q. **[69]** Est-ce que votre analyse commence à la page 25?

R. Laquelle? Votre analyse commence...

Q. **[70]** L'analyse de votre conclusion concernant les achats de court terme.

R. Ah!

Q. **[71]** Vous avez une conclusion pour retirer six point sept millions (6,7 M$). En fait, j'étais précisément à la page 43, donc c'était assez clair. Est-ce que cette analyse-là commence à la page 25?

R. Oui, une recommandation pas de six point sept millions (6,7 M$), mais de six millions (6 M$).

Q. **[72]** Et, là, je comprends que vous faites une analyse, puis je veux juste être sûr de bien comprendre parce que ce n'était pas dans votre rapport, parce que votre rapport portait sur un indicateur pour les achats de court terme, c'est exact?

R. Notre rapport est...

Q. **[73]** Votre mémoire déposé en preuve préalablement aujourd'hui, il n'y avait pas de conclusion de non-reconnaissance de coût concernant des achats d'énergie de court terme, n'est-ce pas?

R. Exact. Donc, la recommandation nouvelle provient

des informations qu'on a eues ou qu'on n'a pas eues pendant les audiences. Alors, donc, comme on avait des questions à vérifier auprès du Distributeur pour voir la raisonnabilité de certaines transactions, qu'on n'a pas pu le faire, bien, alors, là, donc, notre recommandation est modifiée du fait des informations qu'on a eues ou qu'on n'a pas eues durant les audiences.

Q. **[74]** Et je comprends que vous examinez des transactions qui ont été faites en deux mille quinze (2015), c'est exact?

R. C'est exact.

Q. **[75]** Donc, votre conclusion porte sur des transactions qui ont été faites en deux mille quinze (2015). Et votre conclusion évidemment se fait aujourd'hui, donc j'ai raison de croire que c'est une conclusion que vous portez ex post sur des transactions énergétiques qui ont été faites en deux mille quinze (2015)?

R. Oui, étant donné que l'information qu'on a pour juger de ces transactions-là, bien, on l'a dans la cause tarifaire, on ne l'a pas évidemment avant.

Q. **[76]** Mais je comprends que, dans toute votre réflexion, il y a... et permettez-moi quelques petites secondes. Il y a beaucoup de... de concepts

comme l'utilisation du patrimonial, comme la sous-utilisation de l'entente-cadre, qui sont des sujets qui ont déjà été discutés dans le cadre de plans d'approvisionnement, n'est-ce pas?

R. Sûrement.

Q. **[77]** Je n'ai pas d'autres questions, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Questions de la Régie? Non. Monsieur Houle?

INTERROGÉ PAR LA FORMATION

M. BERNARD HOULE :

Q. **[78]** Une question de précision, l'acétate 37.

R. Oui.

Q. **[79]** Dans votre exemple, vous dites :

> Est-il préférable d'acheter 1 MWh à 50 $ 2 à 8 jours d'avance vs un risque ou probabilité de 1 sur 10 d'acheter 1 MWh à 200 $ dans 2 à 8...

« Heures » non?

R. Non.

Q. **[80]** Jours.

R. Mettons que je suis aujourd'hui, là, on est le douze (12) décembre.

Q. **[81]** Oui.

R. Là, je regarde le dix-neuf (19) décembre, O.K.,

dans sept jours. O.K. Je regarde le dix-neuf (19) décembre, puis je dis, O.K., aujourd'hui avec la prévision que j'ai et les marges que je me conserve, parce que la prévision va changer, basé sur tout ça, je pourrais acheter aujourd'hui à cinquante dollars (50 $) ou attendre et, évidemment, mon aléa va réduire à mesure que j'avance, et rendu le dix-neuf (19) décembre à deux heures d'avance, donc si je ne fais pas mon achat aujourd'hui, j'ai une probabilité ici dans mon exemple, qui est une sur dix (10), mais qui se calcule assez bien, là, alors j'ai une probabilité de une sur dix (10) dans sept jours d'acheter... je dis « acheter », mais d'interrompre ... à deux cents dollars (200 $), une chance sur dix (10).

Q. **[82]** C'est ça.

(14 h 10)

R. Donc, aujourd'hui, je prends une décision de dire, au lieu d'avoir une espérance d'acheter dans une semaine à vingt dollars (20 $), je vais acheter aujourd'hui à cinquante (50), alors c'est ça qui est l'exemple qui est là, qui est l'exemple... Donc, est-ce qu'on dit? Est-ce que c'est préférable de faire ça? Nous, on dit « non », O.K. Mais, c'est un paradigme que j'ai vu souvent dans ma carrière,

là. Les gens disent « bien, je vais acheter tout de suite à cinquante (50) » sinon je risque d'acheter plus tard, mais le risque justement de dire « j'ai un risque », bien il y a une probabilité qui...

Q. **[83]** C'est ça. Évidemment, on achète à deux cents dollars (200 $), mais à deux heures d'avis.

R. On achète à deux heures d'avis. Alors, donc...

Q. **[84]** C'est ça.

R. ... c'est rare que je vais avoir à l'acheter ce deux cents dollars-là (200 $) à deux heures d'avis parce que c'est rare que mes aléas qui vont se produire pendant les sept jours vont... donc l'incertitude va réduire, O.K. Alors, je n'aurai pas... j'aurai rarement à l'acheter ce deux cents dollars-là (200 $).

Q. **[85]** O.K.

R. O.K.

Q. **[86]** Parfait. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Rozon? Pas de question.

Q. **[87]** J'aimerais seulement que vous précisiez votre... en regard de la question de monsieur Houle...

R. Oui.

Q. **[88]** ... quand vous dites « la probabilité d'un sur

dix (1/10) », ça vient d'où là?

R. C'est un exemple ici, là.

Q. **[89]** Ah! O.K.

R. O.K. Donc, quand je suis le douze (12) décembre pour le dix-neuf (19)...

Q. **[90]** C'est beau.

R. ... comme je connais les... parce qu'on l'a vu, on a posé la question au Distributeur « c'est quoi votre erreur de prévision? Une journée d'avance? Deux journées d'avance? » Alors, lui, il connaît son erreur de prévision historique, donc sept jours d'avance. Alors, il est capable facilement de dire : voici le risque, j'ai besoin d'utiliser l'interruptible dans ce cas-là ou le cyclable. Donc, c'est assez facile à évaluer quand on fait ces bilans-là à l'avance.

Q. **[91]** O.K. Merci, Monsieur Raymond. Alors, est-ce qu'il y a un réinterrogatoire, Maître Cadrin?

Me STEVE CADRIN :

Pas de réinterrogatoire. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Merci.

Me STEVE CADRIN :

Ça complète.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, merci, Monsieur Raymond, vous êtes libéré. Passez de Joyeuses Fêtes vous aussi. Pensez pas trop aux bâtonnets, là. Reposez-vous un peu.

Me STEVE CADRIN :

Aux bâtons de golf, par exemple, ça, c'est correct?

LA PRÉSIDENTE :

Ah! Ça, c'est une autre histoire. Ça ne se gère pas de la même manière. Alors, nous en sommes maintenant à l'APCHQ et j'appellerais maître Boivin. On va donner deux minutes à monsieur Raymond de pouvoir fermer son ordi et tout ça. Donc, Maître Boivin, vous avez annoncé trente (30) minutes, est-ce que c'est encore pas mal ça?

Me NATACHA BOIVIN :

Je pense, ça va être un peu moins que ça.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Merci.

PREUVE DE L'APCHQ

Me NATACHA BOIVIN :

Alors, nous sommes prêts. Alors, j'ai avec moi monsieur François Bernier, vice-président, peut-être qu'il peut se présenter. Vice-président, parce

qu'il a changé de titre en plus.

M. FRANÇOIS BERNIER :

Vice-président affaires publiques, économiques, réseau et industrie à l'APCHQ.

Me NATACHA BOIVIN :

Et monsieur Daniel Simoneau.

M. DANIEL SIMONEAU :

Bonjour. Consultant pour l'APCHQ et analyste dans le présent dossier.

Me NATACHA BOIVIN :

Alors, on peut assermenter les témoins.

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce douzième (12e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

DANIEL SIMONEAU, consultant analyste, ayant une place d'affaires au 247, rue Cedar, Rosemère (Québec);

FRANÇOIS BERNIER, économiste, ayant une place d'affaires au 5930, boulevard Louis-H. Lafontaine, Montréal (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me NATACHA BOIVIN :

Q. **[92]** Alors, on va... on a une présentation qui a été déposée sur le système C-APCHQ-0012, mais avant de présenter la présentation, c'est monsieur Simoneau qui va le faire, j'ai juste une question d'introduction que je veux poser à monsieur Bernier.

Donc, Monsieur Bernier, pouvez-vous juste exposer ce qui amène l'APCHQ à intervenir cette année dans la demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité pour l'année deux mille dix-sept-deux mille dix-huit (2017-2018)?

M. FRANÇOIS BERNIER :

R. Oui. Alors, pour nous, cette demande-là fait suite à une préoccupation qui ne s'éteint pas. C'est la préoccupation d'avoir la qualité de service, tout simplement, de la part d'Hydro-Québec. C'est à l'origine de notre démarche et notre dossier, alors qu'il y avait de nombreuses plaintes. Et moi, comme représentant de l'association, c'est ce que j'enregistre, personne m'appelle pour faire des félicitations, mais plutôt des plaintes. Alors, devant des anecdotes trop nombreuses, il y a quelques années, on a fait un sondage de satisfaction qui nous a amenés à faire une première

présence ici, et les résultats étaient malheureux. On avait, au fond, trois quarts des entrepreneurs sondés dans des... de façon professionnelle qui se déclaraient insatisfaits des services quant à des prolongements ou de réseau particulièrement. Les résultats étaient... étaient plutôt... plutôt sombres. Alors, on a voulu faire une démarche pour que ces... on puisse avoir une meilleure qualité de service, et ça a été la première présence et, suite à ça, la Régie nous a conviés, au fond, à faire un travail avec Hydro-Québec, c'est ce qu'on a fait durant l'année deux mille quinze (2015) et ensemble, on a voulu amorcer un travail de discussion avec Hydro-Québec, mais qui s'est avéré extrêmement sommaire.

(14 h 14)

Donc, peut-être une rencontre et pas mieux et donc, on nous a présenté quelques nouveaux indicateurs, mais il n'y a pas eu d'échange et donc ça n'a pas été productif. Et donc, on se retrouve aussi devant la présentation d'indicateurs à nouveau aujourd'hui qui vont être commentés et analysés largement, mais on n'a pas, au fond, abordé le fond du problème, on n'a pas encore eu satisfaction quant à une amélioration de service

puis on n'a pas encore les indicateurs et ça, ça devient frustrant quand on n'a pas encore réussi à trouver notre base de discussion correcte. Bien, là, donc, on veut reprendre et poursuivre et cette fois-là peut-être réussir la démarche pour obtenir une lecture juste de l'état de la situation et avancer.

Q. **[93]** Merci Monsieur Bernier. On va passer à monsieur Simoneau. Monsieur Simoneau, c'est bien vous qui avez préparé le mémoire qui a été déposé dans le cadre du présent dossier?

M. DANIEL SIMONEAU :

R. Oui.

Q. **[94]** Alors, vous avez une présentation, je vais vous laisser y aller avec votre présentation.

R. Alors, Madame la Présidente...

LA GREFFIÈRE :

Elle n'a pas été cotée, la présentation.

Me NATACHA BOIVIN :

Oui, je l'ai.

LA GREFFIÈRE :

C'est C-APCHQ-0012...

Me NATACHA BOIVIN :

C'est ça.

LA GREFFIÈRE :

... ça, c'est vraiment la planification de l'audience. C'est ça?

Me NATACHA BOIVIN :

Ah, elle a une mauvaise cote?

LA GREFFIÈRE :

Oui, bien c'est...

Me NATACHA BOIVIN :

J'avais noté qu'on était rendus à 12, peut-être c'est 13.

LA GREFFIÈRE :

Bien c'est-à-dire, là, la dernière cote c'était 14, donc vous êtes rendus à 15. Si vous voulez coter...

Me NATACHA BOIVIN :

Ah, on est rendus à 15. Bien alors, ça sera – désolée – C-APCHQ-0015. Pardon. Merci.

C-APCHQ-0015 : Présentation de l'APCHQ

M. DANIEL SIMONEAU :

R. Alors, Madame la Présidente, une courte présentation, dans le fond, relever quelques faits saillants de notre mémoire. Comme le disait monsieur Bernier, le point de vue de l'APCHQ, c'est moins un débat sur les indicateurs eux-mêmes que

sur la performance qu'illustrent ces indicateurs-là en termes de qualité de service.

Alors, d'abord, quelques mots sur les indicateurs, ensuite sur la performance, l'objet plus qui nous intéresse.

Alors, dans les demandes d'alimentation, on a dans notre mémoire présenté une analyse. En fait, une surprise qu'on a eue lors d'une demande de renseignements que nous avons faite au Distributeur pour essayer de comprendre l'évolution des demandes d'alimentation parce qu'on voit qu'elles sont en croissance, et on nous a expliqué que dans la constitution de l'indicateur, on ne pouvait pas prendre pour mesure de la performance du Distributeur, le différentiel entre le délai total et le délai d'attente client.

Le délai d'attente client, c'est la partie pendant laquelle le Distributeur attend des demandes des besoins de la part du promoteur immobilier, que ça soit les servitudes, que ça soit l'entente de contribution, parce que ce délai-là que le Distributeur a appelé le « délai net » n'est qu'une portion du délai. Il y a d'autres activités faites par le Distributeur qui sont à l'intérieur des périodes où on attend de la part du promoteur

immobilier.

Alors, ce qui nous amène à dire c'est qu'on a une mesure du délai total, on a une mesure du délai d'attente client, mais la mesure du délai du Distributeur, bien c'est une donnée qui n'est pas disponible. Donc, une des conclusions, c'est qu'un indicateur qui a pour objectif de mesurer le rendement du Distributeur devrait permettre de voir la performance réelle de celui-ci. Dans sa structure actuelle, cet indicateur-là ne le permet pas.

Quelques mots aussi sur le nouvel indicateur qui nous a été présenté dans le présent dossier, donc un taux de respect pour la date de livraison pour les demandes à intervenants multiples. Je vous dirais, la préoccupation que nous avons, parce qu'on a bien compris que pour l'instant, les demandes des promoteurs immobiliers n'y sont pas, ils vont s'y intégrer au fur et à mesure de la transformation organisationnelle, la création du centre de conduite qu'on appelle le « CGSTAC », mais on va se retrouver plus tard avec un ensemble de nature tout à fait diverse.

On peut avoir des éléments qui concernent la santé, sécurité, des éléments qui concernent le

branchement d'une entrée et des prolongements de réseaux et avec aucune pondération, ce qui veut dire que le branchement d'une entrée électrique aura le même poids dans la performance qu'on analysera que le prolongement d'un réseau pour des centaines d'habitations.

Donc, à terme, puis on se pose des questions sur un tel indicateur, est-ce qu'une agglomération de données hétérogènes va nous amener à être capables de prendre des décisions stratégiques selon les fluctuations dudit indicateur. Donc, conclusion sur nos indicateurs, on se préoccupe de la qualité de ces données-là.

En fait, si on prend un pas de recul comme le disait monsieur Bernier, nous sommes intervenus pour la première fois, bien, plusieurs années auparavant, mais dans le dossier qui nous occupe, en deux mille quatorze (2014), donc, puis je vais lire ce que je vous ai présenté, l'APCHQ à ce moment-là s'opposait au retrait de l'indicateur taux de réalisation des demandes de raccordement dans les délais convenus, un retrait qui était proposé par le Distributeur.

Alors, la Régie avait approuvé cette recommandation-là puis, depuis ce temps-là, on a

comme une introduction des reculs et bref, on est rendus avec plein d'indicateurs. Quatre indicateurs ont été introduits, d'autres ont été retirés puis, à la lumière de ça, comme ça s'est fait de façon un peu isolée, bon, on se pose la question si dans quelques années on ne sera pas à reprendre les discussions sur les indicateurs parce que, selon notre point de vue, ils ne mesurent pas la réalité vécue au quotidien par les promoteurs.

(14 h 20)

Seconde section de ma présentation, les performances elles-mêmes. Donc, dans votre décision de deux mille seize (2016), dans le précédent dossier tarifaire, Madame la Présidente, la Régie constatait qu'à court terme le distributeur doit remédier à l'augmentation des délais de prolongement de réseau, notamment en aérien. Alors, nous avons reproduit ici les données du Distributeur qui sont dans la pièce efficience et performance, et on voit clairement que les délais de prolongement de réseau souterrain sont en croissance et malgré votre note, bien relativement stables dans le cas des réseaux aériens. Donc, le portrait que monsieur Bernier dépeignait comme étant sombre il y a deux ans, on ne peut pas

constater avec les données que nous donnent ces indicateurs-là qu'il y a eu une réelle amélioration.

Enfin, j'ai pas l'intention de passer l'ensemble de ces graphiques-là, mais suite à la réponse que nous avait fournie le Distributeur sur le nouveau concept qui s'appelle le délai net, je reproduis ici le graphique que vous avez vu quelques pages auparavant, il est dans le coin inférieur gauche, on a pris ce délai net-là, puis on l'a présenté, on l'a monté en graphique que vous voyez en haut. Et on voit que ce délai net-là, donc qui est le délai pendant lequel Hydro-Québec fait des tâches et qu'il n'est pas en attente du promoteur immobilier, bien, c'est un délai qui est en croissance depuis quelques années, et même le poids relatif de ce délai-là est toujours en croissance. Ce qui nous amène à dire : est-ce qu'il y a eu une réelle amélioration de performance? Bref, les données que nous avons, que produit le Distributeur, nous amènent à conclure que non.

Dernier élément de contexte qui est directement dans notre champ d'expertise. Est-ce que c'est l'augmentation de la charge de travail qui pourrait expliquer des performances qui peuvent

se dégrader de la part du Distributeur? Bien, on voit très clairement dans ce graphique-là, puis ça va être encore pire dans les prochaines années, il y a une décroissance des mises en chantier depuis quelques années. Donc, au fur et à mesure que le temps passe, la charge de travail en prolongement de réseau pour le Distributeur diminue.

Quelques mots sur le nouvel indicateur qu'on nous a... qu'on nous présentera, monsieur Denis Pierre Simard nous disait que monsieur Martel avait proposé un indicateur basé beaucoup plus sur le respect des dates, donc on nous a présenté en demande de renseignements les résultats. Puis on voit que, alors que le sondage réalisé par Ad hoc recherche en deux mille quatorze (2014) pour l'APCHQ mentionnait que pour soixante-quatorze pour cent (74 %) des membres sondés, les dates convenues du Distributeur n'étaient pas respectées.

On voit que dans ces données-là, la première date, à tout le moins, est respectée depuis quatre ans à peu près en moyenne une fois sur deux. Et un peu mieux à la deuxième date, mais il reste qu'en termes de performance, l'APCHQ est ses dix-sept mille (17 000) membres sont toujours en attente.

Je terminerai avec... dans le fond, on positif, sur une note positive. Dans le dossier tarifaire 3905-2014, nous vous avions recommandé de demander au Distributeur de créer un groupe multipartite sur l'offre de référence. Dans le cadre du mémoire qu'on a déposé dans le présent dossier, tout comme dans notre réplique aux commentaires du Distributeur, nous avons manifesté une réelle satisfaction. Monsieur Bernier et moi avons participé à ce comité-là pendant une année, et on le verra évidemment dans le dossier sur les conditions de service, mais notre mémoire témoignera de notre grande satisfaction, autant sur le déroulement que sur les résultats de ce groupe de travail-là.

Alors, nos recommandations fondamentalement sont dans cette suite-là, c'est-à-dire qu'est-ce que le processus réglementaire est le bon forum pour améliorer, changer, discuter sur des indicateurs de performance, identifier des besoins communs, les enjeux mutuels du Distributeur et des promoteurs immobiliers pour en arriver à trouver quelles seraient les meilleures solutions? Bien, nous, on croit que non.

Donc, nos recommandations, bien,

évidemment, dans la suite logique de développer des choses ensemble, bien, on vous demande de rejeter le nouvel indicateur sur les intervenants multiples. Puis je résume ici nos recommandations 2 à 4 qui vous disent : bien, essentiellement, pouvez-vous demander à ce que, de la même façon qu'il a été fait pour l'offre de référence, un groupe de travail soit créé pour les indicateurs, mais surtout la performance des processus de demande de raccordement et de prolongement de réseau.

Maintenant, je terminerais en répondant à maître Rozon à une question que vous avez posée ce matin à l'Union des consommateurs. On a bien entendu monsieur Murray nous dire qu'il serait intéressé à rencontrer notre association. La date de rencontre est prévue le vingt (20) décembre et nous serons préparés adéquatement. J'ai terminé, merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Messieurs.

Me NATHACHA BOIVIN :

Alors, ça termine notre preuve.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Est-ce qu'il y a des questions de la part

des intervenants ici présents? Non. Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Non, pas de questions, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de questions.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

De la part de la Régie? Non?

Me ANNIE GARIÉPY :

Pas de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Monsieur Houle? Non. Maître Rozon?

Me LOUISE ROZON :

En fait, j'avais juste une question pour m'assurer que vous aviez vraiment une date de prévue telle que mentionnée, donc bien, on vous souhaite de bonnes discussions.

(14 h 25)

LA PRÉSIDENTE :

Alors, il n'y aura pas d'autres questions pour la Formation. On vous remercie, Messieurs. Alors, joyeuses Fêtes et une belle rencontre le vingt (20) décembre tout proche de Noël, ça présage peut-être de cadeaux, on ne le sait pas.

M. DANIEL SIMONEAU :

Assurément. Merci beaucoup. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Voilà! Merci. Au revoir. Vous êtes libérés. Merci. Merci, Maître Boivin. Alors, nous appelons l'AQCIE-CIFQ, Maître Pelletier.

Me PIERRE PELLETIER :

Alors, je vous ai fait remettre un petit tableau, c'est la pièce C-AQCIE-0009 dont monsieur Paquin va se servir en cours de témoignage. S'il réfère à d'autres figures ou tableaux ou quoi que ce soit, ce sont des choses qui sont déjà dans le mémoire qui a été produit.

C-AQCIE-CIFQ-0009 :

Tableau de la fiabilité des prévisions de l'évolution des hausses tarifaires

Alors, les témoins du panel... Pierre Pelletier d'abord pour l'AQCIE et le CIFQ. Les témoins du panel ont déjà pris place. Alors, il s'agit de monsieur Pierre Vézina qui est directeur énergie et environnement, Conseil de l'industrie forestière du Québec. Maître Jocelyn B. Allard qui est le nouveau président l'Association québécoise des

consommateurs industriels d'électricité qui a remplacé monsieur.... voyons, monsieur Boulanger que j'ai déjà oublié - c'est l'horreur - et qui se morfond en arrière...

LA PRÉSIDENTE :

Vraiment pas drôle.

Me PIERRE PELLETIER :

... pendant ce temps-là.

LA PRÉSIDENTE :

En effet.

Me PIERRE PELLETIER :

« Sic transit gloria mundi » qu'on dit. Oh! En chinois, Madame. Et monsieur Paul Paquin, analyste, qui est détenteur de maîtrise en génie électrique et en économique. On pourrait procéder à l'assermentation des témoins, Madame.

LA GREFFIÈRE :

Oui.

PREUVE DE L'AQCIE-CIFQ

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce douzième (12e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

PAUL PAQUIN, consultant en énergie, ayant une place d'affaires au 1685, rue Séguin, Brossard (Québec)

JOCELYN B. ALLARD, avocat, président de l'AQCIE, ayant une place d'affaires 1010, rue Sherbrooke Ouest, bureau 1800, Montréal (Québec);

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

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

INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

Q. **[95]** Monsieur Paquin, vous avez participé à la rédaction du mémoire qui a été produit comme pièce C-AQCIE-CIFQ-0007.

M. PAUL PAQUIN :

R. Oui.

Q. **[96]** Est-ce que vous avez des corrections à apporter à ce document?

R. Oui, j'ai... excusez, j'ai deux légères corrections, à la page 29, au paragraphe débutant par :

> À l'examen des résultats indiqués plus haut, l'AQCIE et le FCEI ne tirent pas

1 les mêmes conclusions que le
2 Distributeur.
3 Mais, évidemment, il faudrait changer FCEI par
4 CIFQ. Et à la page 30, au paragraphe en bas du
5 tableau, vous voyez la phrase dit :
6 L'augmentation minimale est de 7,2 %
7 pour les techniciens et l'augmentation
8 maximale est de 114 % et 115 %
9 respectivement pour les ingénieurs et
10 les professionnels.
11 Alors, comme c'est indiqué au tableau juste au-
12 dessus, c'est onze virgule quatre (11,4 %) et onze
13 virgule cinq pour cent (11,5 %).
14 Q. **[97]** Le syndicat était trop content. Alors, ces
15 corrections étant faites, Monsieur Paquin, est-ce
16 que vous adoptez ce mémoire pour valoir à titre de
17 votre témoignage dans le présent dossier?
18 R. Oui.
19 Q. **[98]** Je vous remercie. Messieurs Vézina et Allard,
20 je vous demanderais de confirmer si les positions
21 qui sont exprimées dans le mémoire sont bien celles
22 respectivement de l'AQCIE et du CIFQ?
23 M. PIERRE VÉZINA :
24 R. Oui, absolument.
25 Q. **[99]** Monsieur Allard.

M. JOCELYN B. ALLARD :

R. Oui, effectivement.

Q. **[100]** Je vous remercie. Alors, Monsieur Paquin, je vous demanderais de procéder avec la présentation que vous comptez faire à la Régie.

M. PAUL PAQUIN :

R. Merci. Alors, bonjour, Mesdames et Monsieur les Régisseurs. La présentation vous donnera un aperçu succinct des principaux éléments qui sont dans notre mémoire, incluant les nouvelles informations pertinentes obtenues suite au dépôt du mémoire, soit différentes demandes... réponses aux demandes de renseignements de la Régie ou lors des audiences.

(14 h 30)

Alors, on va traiter de la disposition du compte de nivellement, de la proposition de création d'un compte d'écart, les investissements inférieurs à dix millions (10 M$) et le balisage relatif à la rémunération globale des employés d'Hydro-Québec.

Alors concernant la disposition du compte de nivellement, le Distributeur propose de récupérer, dans les revenus requis de deux mille dix-sept (2017), la totalité des soldes du compte de nivellement pour aléas climatiques, et la raison

qu'il donne, c'est la réduction de la pression tarifaire sur les prochaines années.

On peut voir, aux pages 16 et 17 de B-0072, que le Distributeur, à ces pages-là, le Distributeur présente l'impact tarifaire et réel, en millions de dollars, selon trois scénarios de disposition de compte de nivellement, soit les modalités de disposition actuelles, les modalités de disposition sous étude par la Régie et les modalités de disposition que lui-même propose.

On peut voir, à ces tableaux, que la différence entre le scénario de disposition proposé et le scénario de disposition selon les modalités actuelles, l'écart est de six virgule deux millions (6,2 M$) sur une période de six ans. La différence entre le scénario proposé et celui sous étude par la Régie est de cinq virgule trois millions (5,3 M$) sur six ans. À la même pièce, B-0072, le Distributeur présente également les hausses tarifaires prévues selon ces trois mêmes scénarios sur les périodes deux mille dix-sept (2017) et deux mille vingt-deux (2022).

Concernant la plausibilité des hausses tarifaires prévues, le Distributeur mentionne, en réponse à une demande de renseignements de la

Régie, et je cite :

> Le Distributeur établit ses prévisions de hausses tarifaires au meilleur de sa connaissance sur la base de l'information disponible au moment de la préparation du dossier tarifaire en lien avec le contexte qui prévaut. Plus précisément, dans sa prévision de hausse tarifaire 2018 à 2022 au présent dossier, le Distributeur a tenu compte des revenus et des coûts reconnus et anticipés, établis en fonction de plusieurs paramètres et hypothèses [...]

Et il ajoute un peu plus loin :

> [...] le Distributeur tient à rappeler que ses prévisions de hausses tarifaires sont sujettes aux modifications de ces paramètres ou hypothèses découlant de l'évolution de son contexte au cours des prochaines années et que, comme pour toute autre prévision, l'incertitude quant aux hausses soumises croît avec l'horizon considéré.

Alors pour bien illustrer effectivement la fiabilité de ces prévisions vous est présenté un tableau qui montre qu'est-ce qui était prévu comme hausses tarifaires au dossier précédent, au dossier 3933, pour les années deux mille dix-sept (2017) jusqu'à deux mille vingt et un (2021), et ce qui est prévu actuellement au dossier 3980 selon les mêmes conditions, c'est-à-dire ce qui est prévu à 3980 correspond au scénario qui est la continuation du mode de disposition actuel, ce qui correspond au scénario en 3933, scénario avec ces prévisions.

Alors on voit qu'il y a des écarts importants entre les deux prévisions, ce qui illustre bien le peu de fiabilité de celles-ci. Et la situation a été encore plus dramatique, si on veut, si la hausse du coût du transport avait été semblable ou celle anticipée, on sait très bien que le transport cette année est à peu près sept pour cent (7 %) plus élevé, alors si la hausse du coût de transport avait été à peu près dans la normale, bien, ça aurait été encore, l'écart aurait été encore plus grand.

Ainsi, selon les intervenants, la Régie ne devrait pas baser sa décision sur de telles prévisions. Selon nous, la décision devrait plutôt

être basée sur l'impact réel de chacun des scénarios sur les revenus requis. Sur cet aspect, les intervenants ont montré qu'il était plus avantageux pour les clients du Distributeur de conserver les modalités de disposition actuelles du compte de nivellement.

En effet, en dollars actualisés au taux de dix pour cent (10 %), les modalités de disposition actuelles présentent un avantage de quinze virgule deux millions (15,2 M$) pour la période deux mille dix-sept-deux mille vingt-deux (2017-2022). En termes d'impact réel sur les revenus requis, c'est le scénario également qui présente la plus faible variation interannuelle. La preuve montre également que la proposition du Distributeur est celle qui est la moins avantageuse pour les clients en dollars actualisés.

(14 h 35)

Quant à l'objectif de maintenir les hausses tarifaires sous l'inflation sur la période du Plan stratégique 2016-2020, il est atteint selon les trois scénarios en considérant les prévisions d'Hydro-Québec quant au taux d'inflation, laquelle prévision est de deux pour cent (2 %) par année, à partir de deux mille dix-sept (2017). De plus,

considérant la preuve déposée initialement et les informations fournies depuis ce dépôt, les intervenants n'ont relevé rien d'exceptionnel qui justifierait de changer les règles établies.

Nous allons passer maintenant à la proposition de création d'un compte d'écarts sur les revenus des ventes nets des achats. Par cette demande, le Distributeur veut se protéger contre les écarts entre sa prévision des besoins et les ventes qui seront réellement réalisées. Il donne par exemple les écarts enregistrés en deux mille quinze (2015) et deux mille seize (2016).

À cet effet, il est à souligner que le Distributeur n'a pas fait de mise à jour de la prévision de ses besoins comme il avait manifesté l'intention dans la présentation initiale de son dossier à la Régie. Cela peut indiquer que les changements qu'il a apportés à son modèle de prévision a permis de mieux refléter les changements de comportement qu'il a identifiés. De sorte que les écarts devraient s'atténuer.

Ce constat renforce la conclusion des intervenants à l'effet que la demande de création du nouveau compte est prématuré. Plusieurs motifs justifient cette conclusion, notamment le mécanisme

de réglementation incitative actuellement à l'étude par la Régie devrait traiter de la fiabilité des prévisions du Distributeur concernant les revenus des ventes. Et il est plus prudent d'attendre de connaître les modalités du mécanisme qui seront reconnues dans le cadre de ce dossier. Il sera alors possible de déterminer, d'une part, si un compte d'écart est requis et s'il y a lieu de le définir.

De plus, selon les intervenants, la création d'un tel compte doit être précédée d'une analyse de l'impact sur le risque d'affaires du Distributeur et, conséquemment, sur le taux de rendement sur les capitaux propres du Distributeur. Enfin, le nouveau compte d'écart doit être compatible avec les modalités du mécanisme de réglementation incitative en cours de définition.

Je voudrais parler maintenant des investissements inférieurs à dix millions (10 M$). Dans notre mémoire, notre analyse porte sur deux aspects, soit la justification des montants du budget demandé et la fiabilité des prévisions du Distributeur relativement à la réalisation de ces investissements. Selon notre analyse, le Distributeur ne propose aucune justification quant

à la quantification des montants qui seraient requis pour les investissements inférieurs à dix millions (10 M$) dans chacune des catégories, soit le maintien des actifs, maintien et amélioration de la qualité, le respect des exigences et croissance de la demande.

Le Distributeur présente une liste des activités visées, mais n'a fourni aucune justification de l'ampleur des investissements qu'il entend réaliser dans ses activités. Notre mémoire présente l'exploration d'une voie méthodologique qui pourrait permettre de fournir une justification du budget requis pour le maintien des actifs.

Étant donné que vous avez pris connaissance de notre mémoire, il ne m'apparaît pas nécessaire d'aller plus à fond là-dedans. Si vous avez des questions, ça me fera plaisir d'aller plus à fond. Toutefois, il est à préciser que, pour le moment, les intervenants ne recommandent pas l'application de cette méthodologie, mais recommandent d'en faire l'examen, notamment en vue de préciser les paramètres à utiliser.

Concernant la fiabilité des prévisions du Distributeur relativement à la réalisation des

investissements de moins de dix millions (10 M$), les intervenants présentent un historique de la valeur des investissements autorisés et des investissements réalisés sur la période de deux mille dix (2010) à deux mille quinze (2015). Pour chacune des catégories d'investissements inférieurs à dix millions (10 M$), les investissements réalisés ont été généralement inférieurs aux investissements autorisés.

Pour l'ensemble des catégories sur la période deux mille dix deux mille quinze (2010-2015), le Distributeur n'a réalisé que quatre-vingt-sept virgule cinq pour cent (87,5 %)... quatre-vingt-cinq virgule sept pour cent (85,7 %), excusez, des investissements autorisés par la Régie. Il a aussi été montré que le fait de prévoir des investissements plus élevés que ceux qui seront éventuellement réalisés provoque un impact à la hausse injustifié sur les revenus requis.

Selon les informations fournies par le Distributeur, l'impact total sur la période deux mille douze deux mille quinze (2012-2015) est de cent six millions de dollars (106 M$). Ce qui représente un impact moyen de trois virgule soixante-douze pour cent (3,72 %) sur le rendement

autorisé sur la base de tarification.

(14 h 41)

En conséquence, l'AQCIE et la CIFQ recommandent à la Régie de ne pas autoriser un montant de cinq cent cinquante-six virgule huit millions (556,8 M) demandé par le Distributeur pour les investissements inférieurs à dix millions (10 M) mais d'autoriser plutôt un montant global de cinq cent deux millions (502 M) pour l'ensemble de ces investissements. Ce montant correspond au niveau d'investissements réalisés en deux mille quinze (2015). Il correspond à environ quatre-vingt-dix pour cent (90 %) des investissements demandés, soit un pourcentage légèrement supérieur au pourcentage moyen des investissements réalisés sur la période deux mille dix-deux mille quinze (2010-2015).

Je vais maintenant aborder le balisage relatif à la rémunération globale d'Hydro-Québec. Selon les résultats de l'étude de balisage réalisée par Normandin Beaudry pour le Distributeur, suite à une demande de la Régie, il apparaît que selon une moyenne pondérée calculée en fonction de la représentativité des groupes d'employés, la rémunération globale d'Hydro-Québec est de six pour cent (6 %) plus élevée que celle du marché de

comparaison retenu pour l'étude de balisage.

Pour qualifier ce pourcentage, la firme Normandin Beaudry mentionne que selon la littérature et la pratique des spécialistes en rémunération, une organisation est au diapason du marché lorsqu'elle présente un écart d'environ cinq pour cent (5 %) par rapport aux taux de marché. Cet écart est de plus ou moins cinq pour cent (5 %), c'est communément appelé la « zone de compétitivité ». On peut donc affirmer que la rémunération globale d'Hydro-Québec sera également compétitive si elle était cinq pour cent (5 %) inférieure au marché.

Selon l'analyse du témoin expert de la FCEI, l'écart serait plutôt de douze (12) à quinze pour cent (15 %). Selon notre compréhension, cette différence entre les deux experts s'explique par une différence de méthodologie, notamment quand à l'application au marché de la démographie d'Hydro-Québec pour chacune de ces catégories d'emplois.

Par ailleurs, il est à souligner que l'écart de six pour cent (6 %) de Normandin Beaudry ou de douze pour cent (12 %) de Colpron, l'expert de la FCEI, ne tient pas compte d'autres éléments, notamment la sécurité d'emploi. Interrogé à

l'audience du neuf (9) décembre, l'expert de la FCEI a mentionné que cet aspect ne fait pas partie des paramètres qui sont considérés dans les études de rémunération globale.

Selon les intervenants, c'est-à-dire l'AQCIE et la FCEI, la CIFQ, excusez, ça revient plusieurs fois, la sécurité d'emploi a une valeur réelle, même si elle est difficile à évaluer. Il nous semble que la prise en compte de ce facteur aurait un effet d'accroître davantage la rémunération globale d'Hydro-Québec par rapport au marché.

Alors selon les intervenants, cette situation montre que la rémunération globale des employés d'Hydro-Québec est à la tête du marché, soit juste en bas du soixante-quinzième (75e) centile comme l'a mentionné madame Lachance à l'audience du neuf (9) décembre.

Il n'a pas été démontré que la rémunération globale du Distributeur doit se situer au niveau le plus élevé de la zone de compétitivité identifiée par la firme Normandin Beaudry, autant pour recruter les ressources compétitives que pour les retenir. On peut se poser la question à savoir si tous les employés d'Hydro-Québec sont tellement

1 importants qu'ils doivent être retenus, il me
2 semble que c'est un peu exagéré. Et d'autre part,
3 ceux qui sont les plus spécialisés – on peut penser
4 par exemple aux gens qui travaillent au centre de
5 conduite du réseau – il n'y a pas beaucoup d'autres
6 endroits où ils pourraient exercer leur
7 spécialisation.
8 À cet effet, il est également utile de
9 mentionner que la proportion des employés d'Hydro-
10 Québec se situant au maximum de leur échelle
11 salariale varie de soixante et un (61) à quatre-
12 vingt-quatre pour cent (84 %) selon les groupes
13 d'employés. Et selon le témoin expert du
14 Distributeur, cette situation est différente de
15 celle que l'on retrouve dans d'autres entreprises.
16 Par ailleurs, il apparaît que la situation
17 ne sera pas corrigée. En effet, il a été mentionné
18 dans une des réponses aux demandes de
19 renseignements, que la hausse prévue pour le marché
20 est de deux virgule six pour cent (2,6 %), la
21 hausse prévue des salaires pour le marché est de
22 deux virgule six pour cent (2,6 %) pour l'année
23 deux mille seize (2016) et deux virgule huit pour
24 cent (2,8 %) pour l'année deux mille dix-sept
25 (2017), soit une hausse totale de cinq virgule

quarante-sept pour cent (5,47 %) pour les deux années combinées. Ce pourcentage est beaucoup plus bas que l'augmentation prévue chez Hydro-Québec. En effet, comme cela est indiqué dans le mémoire, l'augmentation totale prévue pour les années deux mille seize (2016) et deux mille dix-sept (2017) varie de sept virgule deux (7,2 %) à onze virgule cinq pour cent (11,5 %), selon les catégories d'emploi du Distributeur.

(14 h 47)

Ainsi, il faut s'attendre à ce que la supériorité des conditions d'emploi chez Hydro-Québec par rapport au marché soit non seulement maintenue, mais amplifiée substantiellement en deux mille seize (2016) et deux mille dix-sept (2017). Pour toutes ces raisons, les intervenants considèrent qu'il n'est pas acceptable que les clients d'un service public soient appelés à payer aux employés de ce service public des avantages supérieurs à ceux du marché. Alors je vous remercie de votre attention.

Me PIERRE PELLETIER :

Q. **[101]** Merci, Monsieur Paquin. Incidemment, avez-vous déjà agi comme analyste pour la FCEI?

R. Oui, c'est arrivé une fois.

Q. **[102]** Ah, voilà. Vous êtes un homme fidèle. Monsieur Vézina, Maître Allard, est-ce que vous avez des commentaires à ajouter sur l'un ou l'autre des sujets abordés par monsieur Paquin ou tout autre sujet qui est devant la Régie?

M. JOCELYN B. ALLARD :

R. Oui, merci, Maître Pelletier. Alors, Madame la Présidente, Madame la Régisseure, Monsieur le Régisseur, je vais demander un peu de votre indulgence alors que je m'adresse à vous pour la première fois assis de ce côté de la salle. Je dois dire que j'ai grand plaisir à témoigner aujourd'hui dans le présent dossier tarifaire. Je dirais même que la Régie m'a manqué. Même si j'ai été assis à un autre endroit pendant plus de dix (10) ans pour... dans le cadre de dossiers pour une autre source d'énergie, j'ai beaucoup apprécié le déroulement des présentes audiences tarifaires.

Alors comme plusieurs autres témoins qui se sont adressés à vous dans le présent dossier, je suis également dans mon premier cent (100) jours en poste pour l'AQCIE et d'ores et déjà je tiens à vous assurer évidemment que vous pourrez continuer à compter sur le soutien de l'AQCIE et de ses membres pour mener à bien votre mission essentielle

de réglementation, de surveillance, de fixation des tarifs et conditions de service des entités réglementées d'Hydro-Québec.

Dans cette veine, nous sommes évidemment sensibles à l'encouragement de la Régie que vous avez exprimé, Madame la Présidente, à monsieur... à messieurs Murray et Filion du Distributeur, de voir un meilleur dialogue prendre place en amont du processus d'audience entre le Distributeur et ses partenaires, dont les intervenantes comme l'AQCIE. Nous souscrivons entièrement à l'objectif d'allégement réglementaire que le travail en amont peut permettre.

Je tiens aussi à souligner l'ouverture de la nouvelle administration du Distributeur à échanger et à travailler plus étroitement avec ses clients industriels majeurs. Monsieur Filion y a fait allusion. Alors dès ma première semaine d'entrée en fonction, j'ai eu l'opportunité de rencontrer le pdg d'Hydro-Québec, Éric Martel, ainsi que messieurs Murray et Filion, que vous avez entendus. Nous avons immédiatement lancé l'idée d'une rencontre d'importance entre les membres de l'AQCIE et la haute direction d'Hydro-Québec et cette réunion a été tenue à la mi-novembre, comme

monsieur Filion l'a mentionné. Et nous sommes présentement à définir la suite à donner à cette nouvelle collaboration.

Évidemment, on pense que de telles communications plus régulières avec le Distributeur dans l'avenir pourraient permettre d'éviter, par exemple, des propositions comme celles de cette année, où le Distributeur vise à modifier les règles de disposition des comptes de nivellement des aléas climatiques au détriment des clients, dont les industriels, ce à quoi nous nous opposons clairement. Les clients industriels s'opposant clairement à payer plus que ce qu'ils devraient dans les tarifs deux mille dix-sept (2017).

Évidemment, ce genre de communication, d'échange, on ne s'entendra pas toujours sur tout, mais ça aura l'avantage, pour le Distributeur, d'avoir un son de cloche clair de la part de ses clients industriels. Et ceci avant de soumettre ses propositions à la Régie. Alors on peut espérer qu'une telle approche, évidemment, allégera conséquemment le processus réglementaire d'audience.

Évidemment, je me dois de souligner à cet égard un autre aspect de cette question qui

m'interpelle beaucoup plus dans mon nouveau rôle devant la Régie. C'est le fait que si l'AQCIE en d'emblée en faveur de cet accroissement des efforts en amont du processus d'audience proprement dit, il importe d'avoir les ressources nécessaire pour y prendre part. Alors il faudra donc un encadrement approprié de la part de la Régie pour permettre ces efforts accrus en amont.

On peut... j'ai pas toutes les réponses, on peut penser évidemment à l'article 36 de la Loi sur les... de la Loi sur la Régie, qui encadre l'octroi de frais d'intervenants dans le cadre de dossiers. On peut penser également à la reconnaissance, par exemple, de la Régie de sommes pour faciliter ce genre de travail en amont dans les dépenses du Distributeur, par exemple de la nature de « focus group » ou autres mesures pour développer plus amplement des propositions qui, à ce moment-là, allégeront le processus réglementaire en aval.

Alors c'est ça, donc l'important c'est de retenir qu'il s'agira également, pour faire suite à votre demande, Madame la Présidente, dans le cadre du dossier de, oui, travailler en amont, mais avoir à l'esprit qu'évidemment ça prend des ressources pour être capable de le faire du côté des

intervenants.

Je voulais ajouter quelques réflexions également au sujet de la rémunération de la main-d'oeuvre du Distributeur dont il a été question dans le présent dossier.

(14 h 51)

Ce que nous retenons de tout ce que nous avons entendu et ce que nous avons lu, et monsieur Paquin y a fait allusion, c'est évidemment que la main d'oeuvre d'Hydro-Québec est au minimum à la tête du marché, en étant au dessus de la zone de compétitivité présentée par les experts mêmes d'Hydro-Québec, et ce par au moins six pour cent (6 %) au dessus de la médiane, et peut-être même jusqu'à quinze pour cent (15 %) selon la méthodologie, et tout ça sans compter même les éléments non négligeables qui n'ont pas été calculés, comme par exemple la sécurité d'emploi.

Alors je ne veux pas rajouter sur le débat de la méthodologie, là, ce n'est pas... ce n'est pas mon, ce que je veux vous transmettre, mais évidemment, si, une des choses à ce sujet, c'est que si la preuve a montré des écarts supérieurs, on parle de trente-cinq millions de dollars (35 M$) par année ou quarante-huit millions de dollars

(48 M$) par année plus que ce que ça devrait être, et ça se retrouve évidemment dans les tarifs des clients, nous sommes favorables à ce qu'une nouvelle étude de balisage indépendante, dirigée par la Régie, soit menée.

On a entendu de la part des experts de la FCEI et d'Hydro-Québec qu'une telle étude pourrait coûter de quatre-vingt-dix (90 000 $) ou cent mille dollars (100 000 $) à trois cent mille (300 000 $), évidemment, sachant qu'on parle peut-être même de trente-cinq millions de dollars (35 M$) récurrents dans les tarifs comme excédant à chaque année, il nous apparaît que cent mille dollars (100 000 $) à dépenser serait probablement une très bonne dépense pour aller un peu plus à fond sur cette question.

Mais nonobstant cette nouvelle étude éventuelle, il nous apparaît que la Régie a déjà, dans le présent dossier, amplement de preuve qui nous permet de conclure que le coût pour rendre le service du Distributeur dans sa composante main d'oeuvre est supérieur substantiellement à ce qu'il devrait être selon le marché.

En d'autres mots, les clients du Distributeur paient plus pour le service de distribution d'électricité que ce qu'ils devraient

payer. Or, la Loi semble plutôt prévoir que les clients ne doivent payer que les coûts raisonnables requis pour assurer le service de distribution.

Je donne l'exemple, si le Distributeur avait acheté des crayons et du papier à des coûts substantiellement supérieurs au prix du marché, on n'aurait pas d'hésitation à reconnaître que les clients n'ont pas à payer plus que le coût raisonnable qui aurait dû être encouru par le Distributeur pour assurer son service de distribution. Puis cette conclusion vaudrait quand bien même qu'on nous dirait que les crayons et le papier sont plus chers parce qu'on les achète de fournisseurs de longue date.

Même chose si le Distributeur fait appel à des consultants externes, par exemple des avocats, quelque chose que je connais quelque peu, alors les clients n'ont pas à payer, dans leurs tarifs, plus que le coût raisonnable pour le service rendu, puis la conclusion ne changerait pas si le bureau d'avocats externe retenu chargeait substantiellement plus cher en nous disant : « Bien, nous, on n'a pas de stagiaires, on n'a pas d'avocats juniors, on n'a pas d'associés juniors, on n'a pas d'avocats salariés, tout ce que nous

avons, c'est des associés seniors, qui font toutes les tâches. »

La composante main d'oeuvre n'a pas à être traitée différemment. Le but de la réglementation en monopole est de suppléer au libre marché et de faire payer aux clients ce que le libre marché aurait fixé s'il s'était appliqué.

Alors, en conclusion, nous vous soumettons que la Régie a, selon nous, assez de preuve pour réduire d'au moins six pour cent (6 %) les dépenses de rémunération globale qui se retrouvent dans le coût de service du Distributeur, on parle d'environ trente-cinq millions de dollars (35 M$) dans le présent dossier.

Maintenant, pour terminer, un court commentaire sur le sujet de la demande de création du nouveau compte de frais reportés. Évidemment, nous sommes d'accord qu'un tel compte de frais reportés, comme le témoin, monsieur Gosselin, l'a mentionné, viendrait réduire le risque du Distributeur. On devrait d'ailleurs, et ça a été soulevé dans des questions et des échanges, se demander si c'est approprié de lui retirer l'incitatif de faire des prévisions justes.

C'est un débat qui est important mais,

justement, c'est un débat qui doit être fait, comme monsieur Paquin l'a mentionné, dans le dossier du MRI, où on va regarder, justement, les mesures incitatives puis qu'est-ce qui devrait être à la charge et qu'est-ce qui ne devrait pas être à la charge du Distributeur. Selon nous, c'est ici prématuré de trancher cette question, cette demande dans le dossier.

Petit commentaire également, le témoin de la FCEI, monsieur Gosselin, a comparé la prime de risque que les clients paient dans leurs tarifs pour le taux de rendement du Distributeur à une prime d'assurance. Et moi, ça m'a fait penser qu'il appert que de permettre la création du CFR sans modifier la prime de risque qui y est jointe, c'est un peu comme accepter de canceller la police, la protection de la police d'assurance mais de continuer à payer la prime pour encore deux ou trois ans.

Alors, je me dis, ça doit aller ensemble et c'est pourquoi nous sommes totalement en désaccord avec cette approche et que nous croyons que le tout devrait être débattu dans le dossier du MRI, et dans le dossier de la révision du taux de rendement, évidemment, qui devra suivre.

Ce sont mes seuls commentaires à ce stade-ci. Merci de m'avoir écouté.

Me PIERRE PELLETIER :

Q. **[103]** Merci, Monsieur Allard. Monsieur Vézina, est-ce qu'il y a quelque chose à ajouter de votre côté?

M. PIERRE VÉZINA :

R. Oui, quelques mots seulement. D'abord pour dire qu'on partage avec l'AQCIE les commentaires qui viennent d'être faits. Également mentionner qu'il y a un effet collatéral aux salaires qui sont payés chez Hydro-Québec, particulièrement dans certaines catégories d'emplois, que la grande entreprise subit, particulièrement pour le secteur des pâtes et papier.

(14 h 58)

Au Québec, certains corps d’emploi, je pense aux ingénieurs en électricité en particulier, techniciens, sont relativement rares. Et naturellement vous comprendrez que des très hauts niveaux de salaire qui sont consentis, bien, créent un peu un contexte et mettent de la pression sur les entreprises qui, elles, ne sont pas réglementées, elles se retrouvent dans un monde, je dirais, plutôt normal de compétition. Donc, on a un espèce d’effet indirect. Et ça met de la pression

sur les entreprises en général.

Par ailleurs, je mentionnerais, ça fait longtemps que je suis dans le domaine, mais avant même que la Régie soit créée et qu'elle aborde la question de la réglementation de l'électricité, il y avait une commission parlementaire à Québec qui se tenait à tous les ans pour discuter de tarification et d'autres éléments qui concernaient Hydro-Québec. Je dirais mi des années quatre-vingt-dix (90), autour de quatre-vingt-quinze (95), quatre-vingt-seize (96), cette question-là était venue sur le tapis.

Et les élus membres de la commission s'étaient montrés extrêmement préoccupés du niveau de la masse salariale d'Hydro-Québec, des salaires qui étaient payés. Et préoccupation qu'ils avaient, c'était de dire, oui, mais l'ensemble du Québec qui vient, qui doit payer les tarifs d'électricité et qui sont très loin d'avoir des conditions similaires. Ils étaient préoccupés par ces questions-là. Puis je pense que c'est de bon aloi de l'être pour vous autres aussi. Je vous remercie.

Me PIERRE PELLETIER :

Je vous remercie, Monsieur Vézina. Alors les témoins sont à la disposition des intervenants, du

Distributeur et de la Régie pour contre-interrogatoire.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Pelletier. Est-ce qu'il y a des questions de la part d'intervenants présents dans la salle? Aucun n'avait annoncé. Maître Fraser pour Hydro-Québec, questions?

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Q. **[104]** Bonjour messieurs. Bienvenue Monsieur Allard dans notre forum. J'imagine que vous avez constaté que c'était plus intéressant en électricité. Blague à part. Monsieur Vézina, petite question, et je crois que c'était mentionné dans votre mémoire également sur les effets indirects de la rémunération chez Hydro-Québec sur les effectifs dans l'industrie que vous connaissez, j'imagine, l'industries des pâtes et papiers. Est-ce que vous avez étudié la question de manière plus approfondie ou c'est intuitif votre commentaire?

M. PIERRE VÉZINA :

R. Effectivement, on n'a pas fait une étude approfondie de l'ensemble des postes qui étaient ouverts dans l'usine. Mais comme je suis en contact régulier avec ces gens-là, j'entends très, très fréquemment qu'il y a plusieurs postes d'ingénieur

qui sont soit non comblés ou pour lesquels c'est difficile effectivement d'avoir des candidats. Mais il n'y a pas d'étude spécifique, une analyse détaillée.

Q. **[105]** Je vous remercie. Monsieur Allard, vous avez énoncé certaines conclusions concernant justement l'étude ou le balisage sur la rémunération. Vous avez une conclusion à l'effet qu'il faudrait une nouvelle étude. Et vous avez également une conclusion à l'effet qu'il faudrait tout de suite agir puis procéder à une réduction de la masse salariale, l'équivalent du six pour cent (6 %) qui a été identifié. Lorsque vous parlez d'une nouvelle étude, donc j'imagine que cette nouvelle étude, vous en accepteriez les conclusions et vous auriez des conclusions similaires à celles que vous avez aujourd'hui sur la réduction de la masse salariale?

M. JOCELYN B. ALLARD :

R. Ce que j'ai retenu de ce que nous avons entendu, c'est que les nouvelles études pourraient aller bien au-delà du six pour cent (6 %). Il y avait un grand débat à savoir, ça devrait-tu être douze (12 %) ou quinze pour cent (15 %), est-ce que ça devrait être sept pour cent (7 %), est-ce que ça devrait être six pour cent (6 %). On parlait de la

médiane, qu'est-ce qu'est la référence pour y arriver. Or, ce que j'ai mentionné, c'est que j'en suis resté avec les conclusions qui venaient des experts même d'Hydro-Québec. Et à ce moment-là, c'est pour ça que je parle du six pour cent (6 %). Mais évidemment, d'aller plus loin puis de fouiller un peu plus, ce serait approprié.

Q. **[106]** Donc, j'imagine que si vous voulez une nouvelle étude, c'est parce que vous voulez probablement aborder des nouvelles méthodologies, notamment des méthodologies qui étaient présentées par l'experte de la FCEI? Est-ce que c'est exact? J'imagine que si vous voulez une nouvelle étude, c'est pour essayer une nouvelle recette?

R. J'ai compris qu'il y avait des différences importantes entre les experts. Je ne suis pas expert dans le domaine. Je suis allé de façon conservatrice avec les conclusions que nous retenons de ce que nous avons lu qu'Hydro-Québec elle-même a déposé et à ce moment-là, il y a peut-être effectivement sous une étude qui serait dirigée par la Régie, des experts, d'autres méthodologies ou d'autres façons d'arriver à ces conclusions.

(15 h 03)

Q. **[107]** Et donc, j'imagine que vous accepteriez aussi des conclusions où on constaterait que le Distributeur est en bas de la médiane selon une nouvelle méthodologie à déterminer.

R. Avec la preuve que nous avons entendue à ce jour dans le dossier, ce n'est pas la conclusion à laquelle nous pouvons arriver. De façon conservatrice, nous arrivons avec un échantillon choisi par le Distributeur, avec des experts choisis par le Distributeur, avec des méthodes approuvées par les experts du Distributeur on arrive avec un six pour cent (6 %) au-dessus de la médiane.

Q. **[108]** C'est bon, je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci Maître Fraser. Alors questions de la Régie? Pas de questions, Maître Gariépy. Monsieur Houle, questions? Non. Maître Rozon?

INTERROGÉS PAR LA FORMATION :

Me LOUISE ROZON :

Q. **[109]** Bonjour aux membres du panel. J'ai juste deux ou trois questions. Pour le CFR sur les revenus nets des achats, je comprends de votre témoignage que vous considérez qu'il est préférable d'attendre, dans le fond, que les modalités du

mécanisme qui seront retenues dans le cadre du dossier sur les MRI soit connues avant de créer un tel compte, notamment considérant qu'il peut y avoir un impact sur le taux de rendement. Est-ce qu'on doit aussi comprendre de votre part qu'un réexamen du taux de rendement pourrait être utile après qu'on connaisse les modalités qui seront établies dans le cadre du MRI?

M. PIERRE VÉZINA :

R. Alors oui, effectivement. D'ailleurs, on a abordé cette question-là déjà dans un autre dossier antérieur et on peut noter qu'il y a eu quand même un certain nombre d'éléments qui ont affecté, je dirais, le niveau de risque du Distributeur et, dans ce cadre-là, naturellement, j'ai l'impression qu'on devrait, après la mise en place du MRI, passer effectivement à une analyse du taux de rendement en faisant un peu, je dirais, table rase et une analyse complète du nouveau cadre, tout à fait.

Q. **[110]** Je reviendrais juste un peu sur l'étude de balisage, Maître Allard, vous avez parlé du six pour cent (6 %). Admettons qu'on prend pour acquis que les résultats de l'étude réalisée par le Distributeur sont raisonnables, vous parlez d'un

coût substantiellement supérieur aux coûts du marché. Pour vous, malgré le cinq pour cent (5 %) qui, plus ou moins cinq pour cent (5 %) qui, selon les experts, une entreprise se trouve à être dans une zone de compétitivité acceptable, un six pour cent (6 %) c'est substantiellement supérieur au marché. J'aimerais juste comprendre votre raisonnement, évidemment dans l'optique où le six pour cent (6 %) est jugé adéquat.

M. JOCELYN B. ALLARD :

R. Bien évidemment, le cinq, il y avait le plus ou moins cinq pour cent (5 %) alors on peut même dans un, comme monsieur Paquin le mentionnait, on pourrait même être à moins cinq pour cent (5 %) en dessous du marché. Alors là, l'écart s'agrandit encore plus. Et puis sachant qu'il y a d'autres éléments et d'autres méthodologies, d'autres bases de comparaison, évidemment, on arrive avec peut-être même que plus que six pour cent (6 %) alors le six pour cent (6 %), c'est en se disant on arrive... Un côté, on a des experts qui nous parlent de douze (12), quinze pour cent (15 %) et savoir c'est quoi la base de comparaison. On peut arriver jusqu'à moins cinq pour cent (5 %) par rapport au marché et se considérer dans la zone de

compétitivité. Alors six pour cent (6 %) au-dessus de la médiane nous apparaît substantiellement... Trente-cinq millions de dollars (35 M$) c'est quand même substantiel dans les tarifs.

Q. **[111]** C'est bon, je n'aurai pas d'autres questions. On vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Q. **[112]** Merci. Une dernière, pas une question, une précision. Maître Allard, oui en effet, la consultation en amont des causes tarifaires et caetera mais à ce propos, vous êtes dans votre cent (100) jours vous aussi, ça va être l'année du cent (100) jours. Il va falloir que j'en parle dans mon mot de fermeture mais je vous inviterais à aller lire notre décision de l'année dernière, la D-2016-033 à compter de la page 266, la réponse que l'on donnait à la FCEI, justement, sur les demandes de paiement ou de budget aux intervenants hors cause ou hors dossier. Enfin, ça va compléter votre cent (100) jours j'imagine. Mais limitez-vous à compter de la page 266.

R. Oui, Madame la Présidente.

Q. **[113]** Oui.

R. Oui, puis merci. Effectivement, j'avais eu connaissance de ce passage ou de cette approche.

C'est pour ça que je vous ai parlé d'au-delà de la question de l'article 36 de la loi pour les frais des intervenants.

(15 h 09)

Quand on regarde du côté du Distributeur, quand on veut faciliter et assouplir ou alléger le processus, il n'y a rien de tel que de se parler et d'échanger. Et le Distributeur, évidemment dans ses dépenses, peut avoir des « focus groups » toutes sortes de choses qui peuvent permettre justement d'analyser et faire du marketing. Alors, c'est pour ça que je disais, je n'ai pas toutes les réponses et je sais qu'il y avait effectivement cette décision-là puis qu'il y a différents... Alors, c'est pour ça que je vous ai mentionné quelques possibilités, mais il s'agira de l'avoir à l'esprit pour faciliter justement ce travail en amont qui est avantageux pour tous.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Alors, il n'y a pas d'autres questions. Est-ce que vous avez un réinterrogatoire, Maître Pelletier?

Me PIERRE PELLETIER :

Non, je n'en ai pas, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Non. Je vous remercie. Alors, écoutez, un dernier mot. Je ne saurais conclure cette audience sans saluer et souhaiter une bonne retraite à monsieur Boulanger. Alors, il y a... vous allez nous manquer vous aussi, mais je vois que votre remplaçant a un aussi bon timbre de voix que vous, alors là-dessus on va être bien servis, on va tous se comprendre.

Alors, bonne retraite à vous, Monsieur Boulanger. Merci de votre collaboration des années dernières et donc, c'est ça. Et merci à Messieurs les témoins, vous êtes libérés. De Joyeuses Fêtes aussi. Merci, Maître Pelletier. Alors, ceci compléterait AQCIE-CIFQ, mais pas la journée.

Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour, Madame la Présidente. Simplement pour vérifier si vous terminez maintenant ou... Vous continuez. O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Hum, hum.

Me ANDRÉ TURMEL :

Dans tous les cas, donc les argumentations débutent mercredi, je ne serai pas ici demain. Donc, mercredi neuf heures (9 h 00) j'imagine et on suit l'heure. Je peux déjà vous dire que j'ai échangé, à

la demande de mon confrère d'AHQ-ARQ. Il avait un problème jeudi. Alors, on a inversé techniquement, donc je remplacerais le... la FCEI remplacera AHQ-ARQ et vice-versa. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Oui. En fait, il est toujours prévu, selon le calendrier, de débuter les argumentations à neuf heures (9 h 00) mercredi matin. La seule chose qui est imprécise, et ça dépendra d'HQD c'est la réplique, à savoir...

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

... si on revient tous se saluer...

Me ANDRÉ TURMEL :

Vendredi.

LA PRÉSIDENTE :

... en ce vendredi seize (16) décembre ou si ça se fera après. Mais, le calendrier, il est comme ça pour le moment et nous notons le changement de votre argumentation.

Me ANDRÉ TURMEL :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Et pour aujourd'hui, nous compléterions avec l'UMQ.

UPA a déjà annoncé qu'elle serait là demain matin, ce avec quoi nous nous sommes entendus. Et nous aurons demain donc trois intervenants, l'UPA, le ROEÉ, maître Gertler et SÉ-AQLPA. Alors, Maître Gertler.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Merci, Madame la Présidente. Juste une petite question d'intendance. Franklin Gertler pour le ROEÉ. Sauf erreur, nous n'avons pas encore reçu l'engagement numéro 18 que nous avons demandé. Et on est censé passer en preuve demain. C'est celui qui porte sur l'étude à la base de la question de l'isolation d'entretoit dans les Îles-de-la-Madeleine. Alors, je veux juste... je m'en venais... Il est déposé maintenant?

Me ÉRIC FRASER :

Il est supposé d'être là.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

O.K. Merci beaucoup. Parfait. Excellent. Bonne réponse.

LA PRÉSIDENTE :

Encore une bonne nouvelle. On ne se peut plus. Alors, donc... Écoutez. Oui. Maître Rousseau, s'il vous plaît, pour l'UMQ. Vous aviez prévu une trentaine de minutes, Maître. C'est encore le cas?

Me CATHERINE ROUSSEAU :

Oui. Peut-être un petit peu plus court, mais...

LA PRÉSIDENTE :

O.K.

Me CATHERINE ROUSSEAU :

... ça ne dépassera pas trente (30) minutes.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bon. Parfait.

Me CATHERINE ROUSSEAU :

Bonjour. Catherine Rousseau pour l'Union des municipalités du Québec. Quand vous êtes prête, Madame la greffière, pour assermenter le témoin.

LA PRÉSIDENTE :

Pour la suite, vous allez parler un petit peu plus fort que ça quand même, Maître Rousseau.

Me CATHERINE ROUSSEAU :

Je vais rapprocher le micro peut-être. C'est mieux?

LA PRÉSIDENTE :

Bon. Oui. C'est beau.

PREUVE DE L'UMQ

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce douzième (12e) jour du mois de décembre, A COMPARU :

PIERRE PRÉVOST, consultant, ayant une place d'affaires au 7085, avenue Giraud, Montréal (Québec);

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

INTERROGÉ PAR Me CATHERINE ROUSSEAU :

Q. **[114]** Alors bonjour, Monsieur Prévost. C'est bien vous qui avez préparé le mémoire qui est coté comme la pièce C-UMQ-0008?

(15 h 14)

M. PIERRE PRÉVOST :

R. Oui.

Q. **[115]** Et c'est également vous qui avez préparé la présentation de la preuve amendée au soutien de votre témoignage?

R. Oui.

Q. **[116]** Et vous adoptez ces deux documents comme valant pour votre témoignage écrit à la présente audience?

R. Oui.

Q. **[117]** Très bien. Donc je vous cède la parole.

R. Merci. Bonjour, Madame la Présidente, Madame, Messieurs les Régisseurs. On avait annoncé une

demi-heure, mais je pense que je peux finalement ce matin, en jouant dedans, une vingtaine de minutes ça devrait être suffisant. Je pense que ça va vous... ça va vous...

LA PRÉSIDENTE :

On ne vous demande pas de couper la qualité, là.

R. Non, non, non, non. Vous allez voir, on n'a retenu que... que l'essentiel. Bien en fait c'est ça, comme la preuve vous l'avez lue, c'est une preuve où on se prononçait sur quatre... quatre sujets. Donc ils sont... ils sont résumés ici, je vais passer rapidement pour aller tout de suite au premier... au premier élément qui touchait le projet pilote visant l'alimentation des bornes de recharge rapide.

L'UMQ appuie, avec certaines modifications qui sont dans le mémoire, la proposition de projet pilote qui est déposée par le Distributeur sur les... à propos des bornes de recharge rapide de quatre cents kilowatts (400 kW) et plus. C'est l'objet de sa recommandation numéro 3, mais va plus loin, c'est-à-dire demande en fait à la Régie de prendre en considération qu'il serait utile d'aller plus loin, dans le sens où le développement du marché des véhicules électriques, ce que j'ai

appelé ici l'électromobilité, là, c'est un... c'est un secteur d'activité qui dépend de beaucoup, beaucoup de variables en ce moment. Puis d'après les commentaires qu'on reçoit, puis notamment de la part des municipalités - parce que c'est surtout là-dessus que j'ai concentré l'analyse - il y a beaucoup de municipalités qui se disent : on va installer des bornes de recharge rapide, oui, il y a en quatre-vingt-dix (90) municipalités qui sont... qui sont membres maintenant du circuit électrique, mais il y en a beaucoup plus... ou même dans ces municipalités-là il y en a qui souhaiteraient installer d'autres bornes de recharge rapide, mais qui se disent, bon, on ne sait pas trop à quel rythme ça va évoluer, c'est quand même un coût. Au début, on le fait surtout en tant que bon citoyen corporatif, on veut montrer qu'on contribue à un certain virage.

Mais ceci étant, quand on regarde l'actualité récente, le marché de l'électromobilité c'est actuellement... c'est une espèce de fourre-tout où il y a beaucoup de filières technologiques. Le plus simple, ce serait de dire qu'il y a une grosse bataille en ce moment entre le véhicule cent pour cent (100 %) électrique et le véhicule hybride

rechargeable. Ça... juste ça, ça a une énorme différence à l'égard de l'utilisation des bornes parce que la plupart des véhicules hybrides rechargeables ne vont pas sur des bornes de recharge rapide.

L'autre chose, c'est que les... les véhicules électriques, cent pour cent (100 %) électriques évidemment, c'est un peu plus cher. Ça, bon, le gouvernement du Québec fait sa... fait sa part en réduisant d'un certain montant le coût d'acquisition. Ce qu'on se dit, c'est que si Hydro-Québec jouait un rôle de... je dirais de pointe de flèche, si on veut, ou de champion de l'électromobilité au Québec, c'est une entreprise qui a des... une qualité extraordinaire, c'est qu'elle est... elle a des réflexes commerciaux et elle est présente dans quatre millions (4 M) de... elle a quatre millions (4 M) de clients, donc dans toutes les maisons du Québec c'est un intervenant qui est là, puis qui envoie un compte d'électricité avec souvent des éléments d'information.

Alors on se dit que, on comprend que du côté d'Hydro-Québec c'est un petit peu d'ailleurs le même débat qu'on a à l'égard de la rémunération globale, c'est qu'on comprend qu'il y a des volets

qui sont décidés au corporatif, puis il y en a d'autres qui sont... qui dépendent du Distributeur qui, lui, est sous la responsabilité de la Régie. Mais il nous semble qu'avec l'information qu'on a et avec la décision D-2016-33 de la Régie, avec les questionnements qui étaient ceux de la Régie, pour lesquels Hydro-Québec amène une partie de la réponse avec son projet pilote, on se dit : bien il faudrait aller plus loin puis développer un scénario de référence du développement de l'électromobilité au Québec. C'est un marché qui est émergent, c'est un marché qui... c'est surtout un marché sur lequel le Québec mise énormément, tant au plan énergétique - ça, c'est l'intérêt d'Hydro-Québec - mais au plan industriel, il y a des milliers d'emplois qui sont visés dans cette... dans ce créneau industriel-là. Puis en plus de ça, on est chanceux, on a de la... on a énormément d'électricité disponible puis en plus elle n'est pas chère. Donc s'il y a un endroit sur la planète où l'électromobilité devrait se développer rapidement, c'est ici.

(15 h 16)

À titre de référence, là, puis je pense que là je réfère à des questions-réponses qui ont été

faites, là, dans les DDR-2 et 5, je pense, de la Régie ou je ne sais pas si c'était là directement mais, en tout cas, ça procède de ça. Au Canada actuellement, la moitié des immatriculations de véhicules électriques sont faites au Québec, sauf que la semaine passée, on était rendu à treize mille (13 000); or, dans le plan d'action du gouvernement du Québec, on pense qu'en vingt vingt (2020), on va être rendu à cent mille (100 000).

Et le facteur, outre le fait qu'on est encore très bas, la difficulté, c'est que l'immatriculation de véhicules cent pour cent (100 %) électriques a chuté en deux mille seize (2016) par rapport à deux mille quinze (2015), donc c'est la première année où ça chute, alors qu'on s'attendrait logiquement que ça monte de façon presque exponentielle.

Alors ce n'est pas... ce n'est pas... ce n'est pas un jardin de roses, là, ce dossier-là, c'est clair que Hydro-Québec ne peut pas être l'alpha et l'oméga, mais on pense que, en donnant des informations, en faisant un effort de, accru, par sondages, par... par information ou même par, tout simplement en questionnant les intervenants du secteur, on pourrait développer des scénarios de

référence qui donneraient davantage d'information aux gens qui hésitent encore à l'électromobilité.

Moi, je peux vous donner un exemple. Cette année, je suis passé à une voiture cent pour cent (100 %) électrique puis une voiture hybride rechargeable, puis je réfléchissais à cette expérience-là puis je me disais : au fond, j'ai investi peut-être quarante (40) ou cinquante (50) heures d'analyses au cours des deux dernières années pour finir par me convaincre que je ne perdais rien à aller là-dedans alors que je suis maintenant convaincu, je pourrais en parler longtemps mais je ne le ferai pas, je suis convaincu que, on le fera autour d'un café si vous voulez, mais je suis convaincu que, au Québec, il y a à peu près quatre-vingt-dix pour cent (90 %) des gens qui devraient rouler à cent pour cent (100 %) électrique et ça ne serait pas un renoncement en termes de qualité de vie ou de qualité de, ou simplement de, comment est-ce qu'on dit ça donc, de contrainte.

Comment développer, et là, je vous ai parlé du pourquoi, maintenant, comment développer le scénario de référence? Bien, on s'est fait dire par quelqu'un du panel 2, qu'ils n'avaient pas vraiment

compris ce qu'on voulait dire; bien, on aurait pu l'expliquer en DDR s'il y en avait eu une, mais l'idée, c'est simplement de dire : un scénario de référence, ça serait de simuler l'effet de la hausse du nombre de véhicules électriques sur la demande, mais sur la puissance et sur les facteurs d'utilisation, en fonction de différents paramètres, que je vous apporte ici, par exemple du nombre de véhicules, du type de véhicules, de l'usage des véhicules, de différents tarifs qu'il serait possible d'imposer et puis du nombre, du type et de la localisation des bornes.

Les bornes, il faut savoir que, en Allemagne, actuellement, on le voyait cette semaine, il y a quatre constructeurs automobiles qui viennent de s'allier pour développer des bornes à six cents (600) kV; ça, ça veut dire une recharge complète en quinze minutes. Le problème, c'est que la plupart des voitures, autres que les voitures de luxe, actuellement, ne pourraient pas, elles exploseraient si on les branchait là-dessus, dont la mienne. Alors on n'ira pas là-dessus mais ça montre que, technologiquement, il y a beaucoup d'espoir, il faut faire les bons choix. Bon, donc j'arrête là pour l'électromobilité.

Sur l'efficience et les indicateurs de qualité de service, je vais simplement ramener à la recommandation 5, c'est celle qui est au milieu de la page. On a fait une recommandation dans le mémoire de, parce qu'on participe aussi au dossier du MRI, on voit que c'est très long d'obtenir la collaboration souhaitée du Distributeur pour discuter, amender, tester et puis s'entendre pour arriver devant la Régie pour proposer des changements dans certains indicateurs.

Et là, on se dit : il y a ça, qui est notre vie courante, là, puis je pense que les gens de l'APCHQ tout à l'heure l'ont très bien, très bien exprimé, puis en parallèle, il y a le MRI qui s'en vient, où on se dit : en phase 3, on va tout regarder les indicateurs. Mais ça va être chargé et ça va être rapide en phase 3, donc notre recommandation, ça se lisait comme suit, c'était d'initier une révision hors dossier tarifaire et hors MRI, de façon à le faire cheminer pour que ça débouche en même temps, pour qu'on puisse avoir une bonne discussion avec le Distributeur sur la nature des caractéristiques puis les seuils des indicateurs, à la fois d'efficience et de qualité de service.

Pour la recommandation 6, bien, c'était, notre idée, c'était d'aller, enfin, en ayant regardé l'indicateur des raccordements complexes, là, à intervenants multiples, c'était de tester quelque chose, une idée qui était de sortir les cas où on avait dû recéduler, tout simplement les sortir de l'indicateur, donc de l'épurer, et puis les donner, ce nombre de cas-là, tout simplement en chiffres purs.

(15 h 24)

Parce que le Distributeur nous dit, si je me souviens bien, c'est en DDR, nous dit que normalement, avec la mise en place du CGSTAC, ça devrait aller en diminuant, ce nombre-là. Mais je me dis : c'est parfait, si on voit qu'on en a, je ne sais pas, je dis un chiffre, trois cents (300), bien on verra comment ça diminuera au fil du temps puis peut-être qu'à un moment donné ça atteindra zéro, mais on sera très, très contents. Mais c'est une recommandation très simple pour dire : bien on peut faire un bout de chemin rapidement sur cet indicateur-là.

Au niveau des investissements, bien je ne passerai pas grand temps, simplement dire que malgré les questions de maître Rousseau, on n'a

pas... on n'a pas vraiment eu de définition de ce qu'est un changement significatif. Ce n'est pas le statu quo, mais qu'est-ce que c'est quand on dit c'est écrit dans la preuve, la Régie dans une DDR a même questionné là-dessus, c'est quoi un changement significatif? Est-ce qu'on peut... est-ce qu'on peut s'entendre? Est-ce que... à partir de quoi est-ce que ça devient significatif? Parce que, nous, on a bien suivi, là, la démarche que Hydro a faite avec... avec la Régie à l'égard de la mise en place des... c'est-à-dire de l'utilisation des matrices de sévérité. Puis on sait qu'il y a une stratégie d'investissement, tout ça est bien fait. Mais on voudrait... on voudrait comprendre comment... comment on adapte le plan d'investissement d'une année à l'autre. Comment on fait les arbitrages? C'est important parce que du côté des municipalités on en a des plans d'investissement, puis on sait ce que c'est que de repousser les choses dans le temps. On a un million (1 M) de cônes oranges dans la ville, qui nous... qui nous rappellent ça. Il y a eu des années où on a... on n'a pas fait notre travail comme il faut. Alors j'imagine que si les villes ne sont pas parfaites, le Distributeur ne doit pas l'être non

plus. Bon.

Exercice de balisage maintenant, dernier point. On a touché... bien en fait on a examiné les trois balisages qui ont été livrés. Je pense qu'au plan méthodologique on doit féliciter le Distributeur, là. Les balisages qui sont faits, le sont correctement, c'est bien fait. La proposition qu'on fait à l'égard de l'indicateur relatif aux investissements c'est que plutôt que de le déposer aux cinq ans, ça ne coûte pas plus cher puisqu'ils l'ont, de le déposer à chaque année. Ça, c'est la recommandation 9. Parce qu'on verrait... dans les premières années, on verrait l'évolution de cet indicateur-là.

Ensuite, sur les programmes de contrôle de charge, on a... bien enfin je peux passer... je ne passerai pas de temps là-dessus, mais simplement on a des propositions pour demander à la Régie en fait de demander davantage de... je dirais d'encadrement. Parce qu'un jour ou l'autre, on risque d'avoir un enchevêtrement de programmes de contrôle direct des charges et on se demandera comment on est arrivé là. Donc je pense que c'est une... c'est une recommandation qui est à l'avantage de tout le monde.

Le dernier point, je ne m'étendrai pas là-dessus, c'est le dernier... c'est le balisage sur la rémunération globale. Là, on avait fait une recommandation qu'on pensait être une recommandation coup de poing, mais on se rend compte qu'on était bien doux. Surtout après le dernier témoignage. C'est parce qu'en fait les municipalités, on sait qu'au Québec, dans le marché du travail, il y a Hydro-Québec puis il y a les municipalités, puis il y a le reste... il y a le reste de la planète. Alors à l'UMQ, ça fait vingt (20) ans qu'on a pris le taureau par les cornes. J'y étais, je me rappelle très bien des immenses débats que ça a fait pour dire : demandons au gouvernement de nous donner les outils qui vont rétablir notre rapport de force. Parce qu'on voyait que c'était un problème, parce qu'on... en fait on assumait... on laissait assumer aux contribuables un surcoût.

Alors le deuxième point, c'est qu'on a compris aussi que ça ne s'était pas créé en une journée ou en une année, là. Ça, cet écart-là c'est quelque chose qui résulte de choses qui sont bien plus importantes que des décisions individuelles, donc c'est systémique. Alors ça s'est créé sur le

long terme puis c'est pour ça que notre recommandation c'était d'y aller sur un temps raisonnable, c'est-à-dire exiger d'Hydro-Québec un effort d'efficience supplémentaire relié au différentiel qu'on aura... qu'on considérera raisonnable, mais au fil du temps, de façon à ne pas... il ne faut pas... il ne faut pas casser la boîte, il ne faut pas affaiblir. Mais c'est vrai qu'il y a un surcoût dans les tarifs actuellement, je pense que c'est difficile de le nier.

Même si on accepte, puis nous, de toute façon, on n'a pas fait de débat sur la méthodologie, le rapport Normandin Beaudry nous apparaissait bien construit. Sa conclusion c'est qu'il est au-dessus, il est au-dessus même de l'intervalle qu'on peut questionner, mais au-dessus de l'intervalle. Alors donc ramenons-nous simplement à la médiane. C'est déjà six pour cent (6 %). Alors juste ça, c'est énorme. Une trentaine de millions de dollars, je pense. Voilà. Alors c'est tout. Ça fait le tour, je pense, des points qu'on voulait soumettre à la Régie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Monsieur Prévost. Alors est-ce qu'il y a des questions pour le témoin de l'UMQ? Maître Fraser?

Non. Pour la Régie?

INTERROGÉ PAR Me ANNIE GARIÉPY :

Bien j'aurais une petite question pour vous, Monsieur Prévost. Justement, sur votre recommandation numéro 11, votre recommandation coup de poing, vous parlez d'un échelonnage sur le long terme de ramener à des cibles d'efficience de réduire. Est-ce que vous aviez fait une réflexion sur l'ordre de grandeur ou c'était un jalon dans la réflexion?

(15 h 28)

M. PIERRE PRÉVOST :

R. C'est un jalon dans la réflexion parce qu'au moment où on l'a fait, au moment d'écrire la preuve, on n'avait pas eu le débat très instructif qu'on a eu en cours d'audience. Et puis, de toute façon, instruits par l'expérience, c'est ça l'avantage de vieillir, on sait que ces corrections-là, ce n'est pas une décision « go, no go ». C'est des choses qui sont à très long terme puis qui font que, de toute façon, on ne touchera pas à court terme aux échelles salariales.

Donc, c'est l'idée d'imposer au Distributeur tout simplement un effort supplémentaire d'efficience mais qui correspond à

un élément du surcoût qu'on calcule de différentes façons mais qui existe, je pense que tout le monde le reconnaît.

Q. **[118]** Donc, la recommandation de l'UMQ se traduirait, pour le présent dossier tarifaire...

R. Par exemple, par une demande d'économie supplémentaire, comme ça s'est vu dans le passé, d'un certain montant d'argent.

Q. **[119]** Puis est-ce que ce serait le six pour cent (6 %) ou ça serait un autre... On essaie de baliser votre recommandation.

R. Vous voulez à tout prix que je vous donne un chiffre.

Q. **[120]** Bien, un ordre de grandeur. C'est parce que vous avez une recommandation mais c'est au niveau des principes.

R. Oui.

Q. **[121]** Si la Régie doit prendre une décision, elle doit peut-être avoir à le chiffrer.

R. D'accord. Bien à ce moment-là, moi, j'aurais tendance à suggérer que sur un horizon raisonnable de cinq à six ans, revenir à la médiane. Donc, un pour cent (1 %) par année.

Q. **[122]** Merci.

R. De rien.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Alors, pour la Régie, Monsieur Houle, questions? Non. Maître Rozon?

INTERROGÉ PAR LA FORMATION :

Me LOUISE ROZON :

Q. **[123]** J'ai seulement une question, ça touche le projet pilote visant l'alimentation des bornes de recharge rapide. Quand je regarde dans votre mémoire à la page 9, votre recommandation c'est à l'effet de demander au Distributeur qu'il fournisse dès à présent l'état de sa réflexion quant à un scénario de référence.

Bon. Vous avez précisé ici ce que vous entendiez par un scénario de référence. Évidemment, le dès à présent est peut-être tôt, je voulais juste voir, si vous pouviez nous préciser plus concrètement c'est quoi le rôle que vous voyez pour le Distributeur et qu'est-ce que vous nous demandez de décider à cet égard-là.

R. Oui. Lors des DDR, dans les DDR – puis là, si je me mets à fouiller, je ne trouverai pas – je pense que c'est 2 et 5, à deux moments, la Régie a demandé, a eu une ligne de questions auxquelles le Distributeur a répondu qui montraient que, là, je paraphrase la réponse du Distributeur mais ça

montrait que le Distributeur était conscient d'un certain nombre d'éléments d'information qu'il ne possède pas de façon à pouvoir répondre à ce type de demande là d'aller de l'avant et de donner un cadre, pas un cadre mais, oui, c'est ce que j'appelle un scénario de référence, c'est-à-dire de se dire « Dans trois ans ou dans cinq ans on compte avoir placé tant de bornes de haute ou moyenne rapidité. Sur quel corridor, ça va rejoindre quel pourcentage des déplacements? ».

Il y a des choses aussi bêtes et méchantes que quelqu'un qui me disait, un analyste que je ne nommerai pas mais que j'apprécie beaucoup, qui me disait que dans son immeuble à condos, c'est bien difficile de convaincre pour installer des bornes. Or, maintenant, c'est ça qui se construit alors c'est très complexe cette question-là mais c'est toujours lié, de près ou de loin, à Hydro-Québec.

Alors, je me dis « Il n'y a aucun acteur au Québec autre qu'Hydro-Québec, c'est vraiment le mieux placé. ». Et, surtout, il y a un marché, là, extraordinaire, quand on pense en termes de ventes, il y a un marché qui va se développer au fil des ans qui peut remplacer d'autres ventes.

Mais je ne peux pas être plus précis que

ça, je vais être honnête avec vous, c'est une préoccupation qu'on a mais à l'égard des municipalités, c'est clair que moi, j'ai eu plusieurs commentaires de gens qui disent « On contribue au circuit électrique, on fait partie de la... Mais on le fait comme étant, comment est-ce qu'on dit ça, un bon citoyen corporatif, sauf qu'il y a lieu d'aller plus loin, là.

(15 H 33)

Q. **[124]** Ça vous prend les deux.

R. Oui, ça prend les deux. Tout à l'heure j'ai dit champion ou la pointe de la flèche ou... dépendamment ce qu'on aime.

Q. **[125]** Je n'aurai pas d'autres question, merci beaucoup.

R. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Pas d'autres questions non plus, Monsieur Prévost. Merci beaucoup.

R. Merci, Madame.

LA PRÉSIDENTE :

De votre participation. Est-ce que vous avez un réinterrogatoire, Maître?

Me CATHERINE ROUSSEAU :

Non, je n'ai pas de réinterrogatoire.

LA PRÉSIDENTE :

Pas du tout.

Me CATHERINE ROUSSEAU :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Donc ceci termine la preuve de l'UMQ. Monsieur Prévost, vous êtes libéré. Nous commencerons demain vers neuf heures (9 h) à... non, pas vers, à neuf heures (9 h), à neuf heures (9 h) avec la preuve de l'UPA. Ce qui m'amène à une question ou il semblerait qu'au greffe ils ont reçu cette question, à savoir les demandes... les engagements qui concernent l'UPA, qui risquent d'affecter la présentation de leur preuve, ils s'interrogent à savoir quand ce sera disponible et si... parce que j'ai laissé entrevoir qu'on pouvait permettre de nouvelles questions, un report de la présentation de la preuve, dépendant des réponses.

Me ÉRIC FRASER :

Malheureusement, j'ai pas... j'ai pas de nouveau sur ces... on les a identifiés puis on n'a pas... on n'a pas reçu de projet, donc... mais il n'est pas dit que d'ici la fin de la journée il n'y aura pas des dépôts. Ça a été beaucoup plus vite que je ne le croyais vendredi lorsque je vous ai parlé,

donc... mais je ne peux pas en dire plus pour l'instant.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Alors donc pour pas prendre de chance, nous allons suivre notre horaire. Nous allons donc commencer avec le ROEÉ demain, ROEÉ, SÉ-AQLPA, puis on terminera avec l'UPA, dans l'espoir où vous aurez les réponses aux demandes de... aux engagements qui ont été formulés.

Me ÉRIC FRASER :

Et ce qu'on essaiera de faire, c'est si on les envoie après les heurs d'ouverture du SDÉ, de faire un envoi courriel.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait. Merci. Alors demain matin, neuf heures (9 h) avec ROEÉ, SÉ-AQLPA et l'UPA par la suite. Merci.

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