

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS
D'ÉLECTRICITÉ DE L'ANNÉE TARIFAIRE 2019-2020

DOSSIER : R-4057-2018

RÉGISSEURS : Me LOUISE ROZON, présidente
Me SIMON TURMEL et
Mme SYLVIE DURAND

AUDIENCE DU 13 DÉCEMBRE 2018

VOLUME 7

CLAUDE MORIN et MONIQUE LECLERC
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY et Me
HÉLÈNE BARRIAULT
avocats de la Régie

REQUÉRANTE :

Me SIMON TURMEL et
Me ÉRIC FRASER
avocats d'Hydro-Québec Distribution (HQD)

INTERVENANTS :

Me NICOLAS DUBÉ
avocat de l'Administration régionale Kativik (ARK);

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

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

Me GUY SARAULT et
Me PIERRE PELLETIER
avocats de l'Association québécoise des
consommateurs industriels d'électricité et du
Conseil de l'industrie forestière du Québec (AQCIECIFQ);

Me ANDRÉ TURMEL,
Me JEAN-PHILIPPE THERRIAULT et
Me PIERRE-OLIVIER CHARLEBOIS
avocats de la Fédération canadienne de l'entreprise
indépendante (Section Québec) (FCEI);

Me MARC BISHAI
avocat du Groupe de recherche appliquée en
macroécologie (GRAME);

Me ÉRIC McDEVITT DAVID
avocat d'Option consommateurs (OC);

Me FRANKLIN S. GERTLER
avocat du Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROÉÉ);

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

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

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

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

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
PRÉLIMINAIRES	5
PREUVE DE L'AQCIE-CIFQ	
MARK NEWTON LOWRY	
EXAMINED BY Me GUY SARAULT	7
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	34
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL	45
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	49
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER	60
INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY	99
PREUVE DE L'AQCIE-CIFQ - Panel 2 PAUL	
PAQUIN	
PIERRE VÉZINA	
JOCELYN B. ALLARD	
INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER	115
INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE de REPENTIGNY	144
PREUVE DE L'UNION DES CONSOMMATEURS	
VIVIANE de TILLY	
FRANÇOIS DÉCARY	
INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	146
INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY	182
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	187
PREUVE DE L'ACEF DE QUÉBEC	
CO PHAM	
INTERROGÉ PAR Me DENIS FALARDEAU	207
INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY	225
INTERROGÉ PAR LA FORMATION	229

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce treizième (13e)
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du treize (13)
8 décembre deux mille dix-huit (2018), dossier
9 R-4057-2018. Demande relative à l'établissement des
10 tarifs d'électricité de l'année tarifaire 2019-
11 2020. Poursuite de l'audience.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci, Madame la Greffière. Alors, bonjour,
14 rebonjour à vous tous. J'ai une petite information
15 à vous transmettre ce matin. Aujourd'hui, nous
16 sommes le treize (13) décembre. C'est la fête de
17 notre collègue Simon Turmel. Alors, on tenait... Il
18 dit : « Écoute, Louise, tu peux-tu le mentionner?
19 Ça me ferait plaisir. » J'ai dit : « C'est beau. Il
20 n'y a pas de trouble. » Alors, bonne fête Simon.

21 Me SIMON TURMEL (Régie) :

22 Vous pouvez empiler les cadeaux à droite.

23 Me GUY SARAULT :

24 Et en plus de ça, c'est un...

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 On n'a pas le droit.

3 Me GUY SARAULT :

4 En plus de ça, c'est un jeudi treize (13).

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Il est chanceux.

7 Me GUY SARAULT :

8 Il n'y aura pas de malchance.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Allez, Maître Sarault.

11 PREUVE DE L'AQCIÉ-CIFQ - Mécanisme de
12 réglementation incitative

13 Me GUY SARAULT :

14 Écoutez, on en est rendu à la preuve de l'AQCIÉ et
15 du CIFQ. J'aimerais apporter certaines précisions
16 sur nos panels. Vous voyez en ce moment le docteur
17 Lowry qui est seul sur son panel. Il va témoigner
18 exclusivement sur le MRI, sur les matières qui sont
19 abordées dans son expertise telle que complétées
20 par ses réponses aux... d'ailleurs, on va le faire
21 assermenter. Mais, il y aura un autre panel pour
22 les autres volets du dossier qui va être piloté par
23 maître Pierre Pelletier derrière moi et qui va être
24 composé de notre analyste Paul Paquin, je pense
25 également Jocelyn Allard et Pierre Vézina. O.K.

1 Alors, on commence avec le docteur Lowry, si vous
2 voulez bien l'assermenter.

3

4 _____

5 IN THE YEAR TWO THOUSAND EIGHTEENTH (2018), this
6 thirteenth (13th) day of December, personally came
7 and appeared:

7

8 MARK NEWTON LOWRY, President of Pacific Economics
9 Group Research, having business operations at 44,
10 East Mifflin Street, suite 601, Madison, Wisconsin,
11 53703

12

13 WHO, having made a solemn declaration, doth depose
14 and say as follows:

15

16 (8 h 35)

17 EXAMINED BY Me GUY SARAULT :

18 Q. [1] Can you speak a little louder, please, Dr.
19 Lowry. I had difficulty hearing your name, even
20 though I know it.

21 Q. [2] First of all, Dr. Lowry, we have filed, as
22 evidence in this case, certain documents of which
23 you are the author. The first, as Exhibit C-AQCIE-
24 CIFQ-0005 is your proposal of August fifteen (15),
25 two thousand and eighteen (2018). The second,

1 bearing number 0018, is your expert report of
2 November the twelfth (12th), two thousand and
3 eighteen (2018).

4 The third one, bearing number 0024, are
5 your answers to the Régie's information requests,
6 answers dated November twenty-seven (27) of this
7 year. The fourth one, bearing number 0025, are
8 your answers to Option Consommateurs, also dated
9 November twenty-seven (27), two thousand and
10 eighteen (2018). And the last and not least, which
11 is shown on the screen, is your PowerPoint
12 presentation dated December twelve (12), two
13 thousand and eighteen (2018) bearing number 0029.

14 Do you adopt all of these documents as
15 constituting your evidence in this case?

16 Dr. MARK NEWTON LOWRY:

17 A. Yes, I do.

18 Q. [3] You do? Do you have any correction to bring to
19 any of these documents or are you, by and large,
20 satisfied with their contents?

21 A. I'm satisfied with their contents.

22 Q. [4] Thank you very much. So, I will leave the
23 microphone and leave the presentation to you.

24 Thank you.

25 By the way, Madame la Présidente, c'est

1 peut-être un oubli de ma part, on m'avait signalé
2 que dans les audiences qui ont eu lieu avant le
3 volet MRI, il y a eu des questions sur la
4 reconnaissance des experts.

5 J'ai envoyé certaines correspondances à la
6 Régie et il est bien évident que nous proposons le
7 Dr. Lowry comme expert en MRI et j'ai transmis à la
8 Régie la toute première décision qui avait été
9 rendue en phase 1 de la procédurale, où il avait
10 été effectivement reconnu comme expert en MRI. Et
11 par la suite, il a témoigné dans la phase 3 puis on
12 le revoit ici aujourd'hui. Alors, c'est toujours
13 les mêmes qualifications.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Excellent. Alors la Régie reconnaît Dr. Lowry
16 comme expert en mécanisme de réglementation
17 incitative.

18 Me GUY SARAULT :

19 Merci.

20 A. Thank you. Well, it's a pleasure to be here today
21 and to look out and see a number of faces of people
22 that I know and very much like.

23 My presentation today is going to, my
24 prepared presentation is going to focus chiefly on
25 three outstanding issues in the design of the MRI

1 for Hydro-Québec Distribution, that is the service
2 quality MTER link, the clause de sortie and the
3 productivity study. I will then make a few remarks
4 in response to some of the comments that were made
5 yesterday and I anticipate that this will all take
6 maybe thirty-five (35) minutes.

7 So, let's start with the service quality
8 MTER linkage. Hydro-Québec has prepared its own
9 specific proposal on this matter and I prepared a
10 counter-proposal and in this slide I summarise the
11 main aspects of my own proposal.

12 First of all, I believe that the weights
13 for an IMQ, a summary of service quality index,
14 should reflect the relative importance of the
15 various quality dimensions. Roughly speaking, the
16 weights should reflect the marginal impact on
17 customer welfare of a decline in quality, and this
18 certainly is not equal amongst the various metrics
19 that are covered by the IMQ. And in particular, in
20 my opinion, the reliability, when it comes to an
21 electric utility, is much more important than the
22 other metrics.

23 (98 h 40)

24 I also believe that a few more metrics
25 should have been added to the IMQ. One, the taux

1 de résolution au premier appel, which the company
2 already and the second to be an "indice" or
3 "indices" in plural, "de continuité normalisé" of
4 the rural areas served by the company. There is
5 information reported on this in a periodic report
6 of the company on its relationship to rural areas,
7 and I will show a slide that talks about that.

8 I nextly think that penalties should
9 reflect the average IMQ performance over four years
10 in order to avoid a deadband. Deadbands are not
11 typical in service quality incentive mechanisms,
12 and they're also not the way that companies in
13 competitive markets experience the consequences of
14 poor quality. If their quality atrophies for any
15 reason, even a random event, their revenue is
16 typically going to be affected by that.

17 Now I do understand - a fairness issue here
18 - that quality is driven by external business
19 conditions that are volatile in character. And
20 when the company is not getting any reward for good
21 quality, it can be unfair to not consider the fact
22 that there are these random fluctuations that will
23 occasionally penalize them, even if their quality
24 effort is okay, but will not reward them on the
25 other side. And that is why I advocate basing the

1 ultimate penalty on an average of the IMQ outcomes
2 over a four-year period.

3 And you'll note, in the formula, that I say
4 that the penalty should be an alpha term times the
5 average value of the IMQ. And the alpha term is
6 what you might call a penalty rate in the
7 mechanism, and one of its jobs is to convert and
8 abstract index number, which is the IMQ, to a
9 dollar figure that would be a negative repercussion
10 on the company's revenue.

11 Finally, I believe that penalties should be
12 possible when earnings are negative as well as
13 positive. That is the norm in service quality
14 penalty mechanisms that is recognized by the
15 company and by the Régie. But the Régie has said
16 that there is going to be a linkage between the
17 MTÉR and the IMQ. So I don't want to run afoul of
18 that decision.

19 I just want to propose that in addition to
20 the MTÉR adjustment for poor quality, if there is
21 poor quality, that there also be levied a
22 supplemental quality penalty. So I like to think
23 that my proposal is consistent with the Régie's
24 prior decision in this matter.

25 Now if we can go to the next slide, it's

1 the beginning of a series of tables that I provided
2 in my testimony for the Régie's benefit, and it has
3 a lot of interesting things that can be pointed out
4 here.

5 The first two of these mechanisms were,
6 actually not for multiyear rate plans, they were
7 for formula rate plans of, in the States of
8 Mississippi and in Illinois. Commonwealth Edison
9 in Illinois is not unlike Hydro-Quebec in that it
10 serves a very large metro area, in this case the
11 city of Chicago, but it also serves rural areas of
12 northern Illinois as well. Then there will be
13 several of these that pertain to companies
14 operating under multiyear rate plans, and these
15 include a Hawaiian electric company and
16 Consolidated Edison, and a couple more I'll point
17 out.

18 Another thing of interest as we go through
19 the slides is that typically, there are two
20 reliability metrics in a service quality penalty
21 mechanism in North America, and the metrics
22 typically used are SAIFI and SAIDI, measure up the
23 frequency of outages and a measure of the duration
24 of outages. And the specific metrics proposed by
25 the company do not exactly give the same even

1 treatment of these two, but perhaps that is partly
2 because the company understood itself to be limited
3 to metrics that it typically reports to the Régie.
4 (8 h 45)

5 I would also note, as we look at this
6 Commonwealth Edison slide, that in addition to
7 summary metrics of reliability, they also have
8 regional metrics of reliability to show that it
9 also matters the distribution of quality in
10 different parts of the service territory. One of
11 the problems with a summary reliability metric is
12 that it might be cost-effective for the company to
13 improve service in rural or urban areas and let it
14 atrophy in the rural areas. And they're basic
15 issues of fairness here. Rural customers don't
16 necessarily have to have the same quality as urban
17 customers because, for various reasons it may be
18 more costly to provide that service and they might
19 not be willing to pay that price. But it should
20 not be allowed to sink well below the urban
21 standard.

22 So, moving to the next slide, here is
23 Consolidated Edison that operates under a multiyear
24 rate plan in the State of New York. You'll note
25 that this is one of the rare cases where there is a

1 safety metric. Most of these plans do not have
2 safety metrics. And as I noted in my testimony,
3 there is less need for safety metric, although
4 safety is important because the company is already
5 exposed to injury and damage expenses that result
6 from poor safety.

7 Going to the next slide. Here we have
8 Northern States Power, which is a vertically-
9 integrated utility in Minnesota that also operates
10 under a multiyear rate plan. And in Massachusetts,
11 some power distributors operate... they operate
12 under miscellaneous types of regulatory system,
13 including one that has a multiyear rate plan. And
14 the most important outcome of this slide is that
15 the typical weight on reliability is about sixty-
16 five percent (65%), whereas Hydro-Quebec has
17 proposed only a twenty percent (20%) weight for
18 reliability in totality. And I think that this is
19 something that should definitely be considered by
20 the Régie when they ponder the weights. Even if
21 they wish to embrace every other aspect of Hydro-
22 Quebec's proposal, they could change those weights.

23 Now, one of the criticisms that was lodged
24 about my commentary was that, well, some of these
25 plans don't include some of these other metrics,

1 metrics for the speed of connections, for example,
2 or they don't have a safety metric. And in my
3 opinion, that doesn't make this table less
4 relevant. It just shows that in many
5 jurisdictions, no one saw fit to have any metrics
6 of that sort at all in the quality. A mechanism,
7 effectively, the weight on those metrics is zero in
8 these other plans.

9 If I may go to the next slide. Here, just
10 for the Régie's convenience, I also put the metrics
11 for the province of Ontario for power distributors.
12 I will just note here that they don't actually have
13 an incentive mechanism for quality. They have
14 never seen fit to levy penalties mechanistically
15 for poor quality. I'll also note that the
16 reliability metrics in Ontario are SAIDI and SAIFI.

17 If I can go to the next slide. Now, I was
18 asked by the Régie to put in the weights that would
19 be used in my own proposed service quality
20 incentive mechanism, and I put those in red where
21 they differed from the ones proposed by the
22 company. You'll note the "fiabilité du service
23 électrique" has a fifty percent (50%) weight, and
24 you can't bulk that up to fifty percent (50%)
25 without taking it out of somewhere else, and so I

1 reduced the weight for the "alimentation électrique
2 de services à la clientèle" and the "sécurité" to
3 ten percent (10%) each. You'll note also that the
4 weight on the "fiabilité en régions rurales" is ten
5 percent (10%). One of the things that Hydro-Quebec
6 said yesterday is that they thought that was unduly
7 risky to have a metric just for rural areas. Well
8 it only has a ten percent (10%) weight.

9 (8 h 50)

10 If we can go to the next slide. Now here
11 is the source of the information for the rural
12 metric. It comes out of a report that the company
13 makes periodically about sustainable development,
14 including in the rural areas. And if you click on
15 the possible on each of these areas that are
16 detailed here, results will pop up for that area.
17 In this case, I have Chaudière Appalaches. And you
18 can see, right after the blue section, that there
19 is an indice de continuité normalisé for
20 distribution. And I'm not proposing that there
21 just be one for each of the areas, instead that
22 they somehow summarise the results for the rural
23 areas, at least the obviously rural areas that are
24 in this slide. I would think that that's easily
25 achievable.

1 And one of the things that was said
2 yesterday was that the closer you get to looking at
3 the reliability in just one area, the more it's
4 exposed to the weather conditions in that one area.
5 And that's a true point, but what I'm advocating is
6 one metric for all rural areas of Quebec. And it's
7 even possible that that's more stable than it would
8 be for the urban areas because the urban areas,
9 they're just chiefly two of them, and the weather
10 in those two areas has a lot to do with their
11 metrics, whereas this would be more of a portfolio.

12 Go to the next slide please. Now, I won't
13 go into the details of these slides unless someone
14 asks me about them. I just note that in order to
15 make this a really viable mechanism, I have to
16 parameterize it, I have to come up with a value of
17 alpha in the plan. And so, what I tried to do was
18 to take a value of alpha that's consistent with the
19 company's own proposal. And you'll note as well
20 that I did not abandon the basic structure of the
21 IMQ, including the adjustment for standard
22 deviations, I accepted that.

23 And so, basically, it's just a matter of
24 coming up with a value for alpha that would achieve
25 the same thing that the company's own mechanism

1 would, under certain circumstances, and in this
2 case I took this table, I'm not sure what the
3 origin of this table was, but it was in a question
4 that the Régie asked me, so I just took those
5 numbers, the years to two thousand seventeen (2017)
6 and the overearning is about ninety-seven (97)
7 basis point. And on that basis, I calibrated mine
8 so that, in that particular year, with a value of
9 negative two (-2) for the IMQ, that it would
10 exactly eliminate the surplus earnings, just as in
11 the company's proposal.

12 So, I go to the next slide. These are some
13 numbers and I won't go into these either unless
14 asked. But if you go to the next slide, I think
15 it's more useful to look at the figure that
16 compares the two mechanisms of Hydro-Québec and the
17 PEG AQIC proposal. Now, if you look at that solid
18 red line, what's that showing is what the surplus
19 earnings of the company would be under the current
20 MTER. And you'll notice that there's a kink in the
21 curve where you kick in to the band where the
22 companies get seventy-five percent (75%) of the
23 surplus earnings.

24 Now, under the company's proposal, if they
25 had a value of the IMQ of negative one point five

1 (-1.5), they would shift down to the dashed line
2 there, and they would be giving up half of their
3 surplus earnings. And if the value of the IMQ was
4 equal to negative two (-2), that would flatline and
5 they would basically give back all of their surplus
6 earnings and go to the dotted line.

7 Now, my proposal is shown by the blue
8 lines. And one thing it shows is that in the range
9 where the company is underearning, where its ROE is
10 less than the eight point two percent (8.2%), that
11 they are vulnerable to penalties, notwithstanding
12 the fact that they are underearning, as would a
13 company in a competitive market, as would utilities
14 in most IMQ-type mechanisms.

15 It will also be noted that the first two
16 blue lines under the red line would be examples of
17 where the company would suffer a penalty under my
18 proposal, even though their quality was within that
19 standard deviation range that there would be a
20 slight diminution in their surplus earnings in the
21 event that there was a slight decline in quality.

22 (8 h 55)

23 Thirdly, you will note those lines that are
24 under the dash lines. And what they show is that
25 under my proposal, there would continue to be

1 incremental consequences for the company as their
2 service quality got into the realm of the negative
3 three (-3), of the negative four (-4), and up to
4 the negative five (-5). But so, I would also
5 stress, though, that you can see from the way I've
6 calibrated this, that the results are not radically
7 different from those in the company's proposal.
8 It's parameterized to yield broadly similar
9 results. And then there are even cases where the
10 company would do worse off under its own proposal
11 than under mine.

12 Next slide please. Now we get into the
13 area of the "clause de sortie". The company's
14 "clause de sortie" proposal, in my opinion, is too
15 conservative. I think it's rather striking to
16 think that with an under-earning of only a hundred
17 and fifty (150) basis points, that the company
18 would... that a review of the plan would be
19 triggered. And then it's kind of a double whammy
20 with the company's proposal that when a review of
21 the plan is triggered, they go immediately to a
22 rate case as opposed to just tinkering with the
23 plan, or even concluding, as would often be the
24 case, that there was nothing wrong with the plan,
25 that there was just some random event that had

1 happened that should not require a suspension or
2 reconsideration of the plan.

3 So I have a counterproposal in which a
4 review will be triggered if the "écart de
5 rendement" is plus or minus four hundred (400)
6 basis points for one year - and in my case it's
7 before sharing rather than after sharing - and if
8 there is plus or minus three hundred (300) basis
9 points for two consecutive years, then it would be
10 eligible for a review. In my case, as well, I
11 propose that the rate case not be automatic. In
12 fact, a rate case would hopefully be the last
13 resort in the event that the "clause de sortie" was
14 triggered.

15 Now, the company made remarks yesterday
16 that I would like to comment on. And one was that
17 they thought that the... it's much more relevant to
18 have a post-MTÉR basis for the "clause de sortie".
19 And I'd like to make the point that I think a pre-
20 MTÉR basis is also certainly relevant, because what
21 you're really looking for here is evidence that the
22 plan is miscalibrated, and that's a matter of
23 how... what kind of earnings the company has
24 before sharing. And you're basically looking for
25 evidence that the mechanism is not working.

1 Now, a post-MTÉR focus is also relevant,
2 but in that event you wish to avoid having this
3 very low a hundred and fifty (150) basis point
4 threshold in the event of negative earnings, and so
5 you would then want to have a different rule for
6 the under-earnings than you do for the over-
7 earnings, in my opinion.

8 I would also like to stress that the need
9 for an off-ramp at all is reduced in this plan
10 compared to other plans. After all, it has a
11 relatively short-term of three years. The plan has
12 a revenue cap, whereas many other plans have price
13 caps, and so there is an ability to adjust the next
14 year for new information about demand, which is one
15 of the sources of risk in one of these plans, and
16 the company also has an earning sharing mechanism.

17 I would note too that if you compare this
18 plan to plans in the United States, there is a
19 forward test year used as the basis for the revenue
20 requirement in the first year. That's not always
21 the case in the United States. Sometimes they use
22 an historical test year, for example.

23 Also, they're a custom inflation measure
24 which has a Quebec labour price indexed, the Quebec
25 IPC, and in the United States they would typically

1 use the gross domestic product price index for the
2 entire country.

3 (9 h 00)

4 Lastly, in this matter, in that vein, I
5 would note that many MRI's don't... Sorry,
6 something happened. I'll just take these off for
7 now. Lastly, I would note that in the United
8 States, many multirate plans do not even have an
9 MRI so...

10 Moving onto the next slide, I would like
11 then to make a few comments about the...

12 Q. [5] I'm sorry, you said " many multiyear plans do
13 not even have an MRI"...

14 A. No, do not even have a clause de sortie.

15 Q. [6] Okay, thank you. It makes it clear.

16 A. Well, I would like to turn next then to the
17 productivity study issue. And here I would like to
18 start by saying that the company was instructed to
19 provide information in this proceeding, in its
20 direct testimony, about the methodology for the
21 productivity study, and it simply did not do so.

22 And meanwhile, I provided extensive
23 evidence on the methodology. And so, I was
24 surprised yesterday that any consideration was
25 being paid to the idea of delaying a decision on

1 methodological issues until the company has several
2 additional months to provide further evidence on
3 this matter.

4 I'm thinking back to the company's failure
5 to propose a specific MTER and how the Régie
6 decided that they'll just use the current MTER,
7 there being no evidence from the company. So, with
8 respect to the evidence that I provided, I would
9 like to say, first of all, that if nothing else,
10 the scope of the study is something that the
11 commission is in a very good position to rule on
12 right now. That is a matter of methodology and
13 there are certain scope issues that I bring up in
14 my testimony.

15 One of the easiest ones is that when the
16 study reports on the multifactor productivity of
17 the industry or Hydro-Québec, whatever it is, then
18 they should also show how the trend in the
19 productivity of the charge nette d'exploitation and
20 the capital inputs trend as well. The capital
21 productivity trend is particularly relevant for
22 that formule paramétrique for capital cost that the
23 Régie had also requested.

24 Now, secondly, there is an issue with such
25 a study, is the study supposed to focus on the

1 productivity trend of Hydro-Québec, on the
2 productivity trend of a sample of other utilities
3 or on both? In my opinion, it should definitely be
4 both. I think it's time that we start to learn
5 about the productivity trend of Hydro-Québec. And
6 I wouldn't be at all surprised if their performance
7 has been very respectable in this regard in the
8 last some ten (10) or twenty (20) years.

9 It's also the case that Hydro-Québec should
10 have good data that go back at least ten (10)
11 years, if not twenty (20) years in order to make a
12 good productivity calculation. So, I believe that
13 the Régie should order the company to provide
14 information about the company's productivity as
15 well as the productivity of a sample.

16 Now, another risk that could arise in such
17 a study is that whoever does the study decides to
18 only present results for some peer group that they
19 think is appropriate for comparing productivity to
20 Hydro-Québec. In my opinion, it's fine to have a
21 peer group but that they should also provide
22 results for a full sample of companies for which
23 data is readily available so that other parties,
24 including the Régie's staff itself, could think
25 about peer groups that they think are more

1 appropriate, or elect to use the entire industry as
2 the standard. After all, there could be a lot of
3 disagreement about inappropriate peer group. For
4 example, the area of the United States that's just
5 across the border is not necessarily the best
6 candidate to compare to Hydro-Québec.

7 (9 h 05)

8 I also encourage the Régie to consider a
9 companion statistical benchmarking study to be
10 filed at the same time. Probably the best
11 methodology for this would be an econometric
12 benchmarking study of the company's total cost, it
13 could also look at major costs like the CNE and the
14 capital cost. This type of a study is common place
15 in the so-called custom IR filings of large power
16 distributors in Ontario. So, for example, right
17 now, Toronto Hydro has such a study and Hydro One
18 has a study for its transmission cost right now
19 before the Ontario Energy Board. And, in fact, I
20 have been retained by the Board to review both of
21 those studies.

22 These studies will typically use United
23 States data. And it's of note that if the...
24 There are places where these studies are done by
25 the Commissions rather than the companies, that the

1 Commissions routinely do these econometric
2 benchmarking studies now. Examples include
3 Australia, Great Britain and also in Ontario, where
4 actually the costs of each power distributor are
5 benchmarked every year.

6 I would also note that there is nothing, in
7 my opinion, particularly unusual about Hydro-Quebec
8 Distribution that it could not be benchmarked. It
9 is true that it serves some remote areas, the
10 "réseau autonome", those costs could in principle
11 be removed from the study. But apart from that,
12 it's a utility that, although large, is serving a
13 metro area and some surrounding rural areas, and
14 that's not that unusual in the United States.

15 Going to the next slide, please. Okay,
16 guess that's it. So I will now turn to my extra
17 remarks, that'll just take a couple minutes.

18 One of the issues that came up yesterday
19 was about the telephone response rate, and whether
20 or not there was a need for a new target, because
21 the numbers have been improving for that metric.
22 And the company's basic argument is that look, we
23 didn't change the methodology for measuring this,
24 and there is therefore no good reason not to use a
25 five-year average. And I disagree with that.

1 When you have a situation where quality was
2 initially unsatisfactory and has been improving
3 because of technology, in that situation you would
4 not wish to use a five-year average, you would use
5 a more current average. Now some of the parties
6 have been proposing a two-year average. I believe
7 in my proposal I said three, to give some
8 consideration to the fact that you can't be sure to
9 focus on only two years. But I do not see any
10 statistical argument trumping other common sense
11 arguments for using a tougher target for these
12 going forward.

13 I would also note, about the PMF study,
14 secondly, that, you know, that kind of study does
15 not take that long in terms of thinking about the
16 timing of the whole thing. I've done dozens of
17 these studies and I can tell you that, you know,
18 six months top is all that's really necessary to do
19 the study. And actually, the study itself only
20 takes three months. But in the business of
21 consulting it's hard to get things scheduled
22 sometimes. So, usually, something more like six
23 months is a reasonable target for that.

24 I would also note that the idea was
25 advanced yesterday that somehow or other, we want

1 to have it so that there is only one study done.
2 And I don't consider that to be a realistic goal.
3 If you look at how this is done around North
4 America, there are almost always two studies. And
5 even in places where there has been an attempt to
6 have only one study, it didn't work out that way.
7 And I think, for example, of the province of
8 Alberta, where the Alberta Utility Commission hired
9 an expert to do a study. And the expert himself is
10 a very reasonable person, but everybody dislikes
11 his methodology. And so by the end of the day
12 there were four other witnesses in that proceeding,
13 and at least one completely different study that
14 was done. And in my opinion, the likelihood that
15 Hydro-Quebec could commission a study that would
16 make everyone happy is rather unlikely, and so,
17 realistically, the plan should be that there be a
18 counterstudy, to make sure that the perspectives of
19 other parties are properly captured.

20 (9 h 10)

21 It would be different if there was just one
22 way of doing these productivity studies and
23 everybody kind of agreed on how it was done, so
24 it's just a little bit of variance between the
25 results of different experts.

1 But what in fact is happening in Canada is
2 that, as commissions have come to require index-
3 based regulations, the utilities have gone off and
4 chosen to hire newcomers to the productivity
5 measurement business to take a fresh look at the
6 issue and, magically, they have consistently come
7 up with much more negative assessments of
8 productivity on the basis of their limited
9 experience.

10 And so, actually, there's a wild
11 disagreement right now about approaches to
12 productivity measurement. In Canadian proceedings,
13 the commissions have almost always sided with the
14 consumers or the commissions in these studies. In
15 the United States, there was recently a choice to
16 go with a company witness, but there's another, in
17 that State of Massachusetts, there's now another
18 proceeding just starting where, I think, it's going
19 to be sort of a rematch of a debate about the best
20 way to measure power distributor productivity.

21 Lastly, I would just like to say a few
22 words about reporting requirements. I was very
23 surprised that the company and its witnesses would
24 propose that there not be normal reporting of data
25 at a detailed level about costs during the plan.

1 That's certainly not how things are typically done
2 in MRI jurisdictions.

3 In the United States, for example, whether
4 or not a company is under a multirate plan, they
5 must file detailed cost evidence in to the Federal
6 Energy Regulatory Commission every year. And in
7 Ontario, every year. Even though every single
8 power distributor operates under a multirate plan,
9 they have to file detailed cost information with
10 the Ontario Energy Board.

11 Not only that, but the Board every year
12 takes that information and does a new benchmarking
13 appraisal of the company and adjusts its X factor
14 if necessary. In fact, the Ontario Energy Board is
15 also developing a capability to benchmark detailed
16 costs of the company as well as their total cost
17 and so they're particularly interested in that
18 detail.

19 This isn't to say that if the company
20 reports cost data, that that is subject to a
21 proceeding to review that data, but the data should
22 be there so that you cannot only gauge the progress
23 of the company in its overall productivity growth,
24 but in detailed cost categories. It may be that
25 the company is very good at some types of cost

1 management, not so good at others, and you'd like
2 to be able to see how the trend in that goes over
3 time.

4 (9 h 13)

5 And certainly by the end of the period,
6 you're going to want to know, you're going to want
7 to look back when that rebasing occurs and not only
8 you want, goes over time. And certainly by the end
9 of the period, you're going to want to know, you're
10 going to want to look back when that rebasing
11 occurs, and not only do you want detail data for
12 the rebasing, but you'd like to know how those
13 microcosts trended over time to guard against the
14 possibility that they kept those costs in those
15 individual categories down for several years, and
16 then are suddenly asking for a jump in those costs,
17 a so-called problem of strategic deferrals.

18 So, in my opinion, the full detail of an
19 annual report should obviously be expected of the
20 company. And you'll note that although the
21 witnesses paid lip service to the idea that, as a
22 matter of principle, you shouldn't have to do this,
23 they also recognise the obvious that if you request
24 the information, then certainly you're entitled to
25 it.

1 Well, if that's the case, then just having
2 a role that they have to, ever year, provide the
3 detailed data is a rule that should be established
4 in advance, in other words, requested in advance by
5 just ordering them to make the full report. So
6 that concludes my remarks.

7 Q. [7] Alors je n'aurai pas d'autres questions pour le
8 Dr. Lowry. Je pense qu'il est maintenant
9 disponible pour être contre-interrogé.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci Maître Sarault. Alors, nous allons débiter
12 le contre-interrogatoire du panel de l'AQCIE, du
13 premier panel, Maître David pour Option
14 consommateurs.

15 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

16 Alors bon matin, Éric David pour Option
17 consommateurs.

18 Q. [8] Good morning Dr. Lowry. There's really just a
19 few questions I'd like to ask to clarify some
20 issues, there's four topics I'll be raising. The
21 first topic has to do with the generic Z factor,
22 and I refer you to your report, Madame la
23 Greffière, AQCIE-0018, c'est la page 22.

24 So, on page 22 of your report, which is the
25 very last page, and the very last sentence is what

1 I'm interested in, you say with respect to the
2 generic Z factor that, to your knowledge, "this
3 type of mechanism is rare in MRIs."

4 I simply wanted to clarify what you meant
5 by "rare". By rare, do you mean that you haven't
6 seen a generic Z factor in an MRI in North America
7 or are there some instances where there are generic
8 Z factors?

9 A. I have not done a survey on that issue
10 specifically, but plainly I've been working with
11 these types of plans for many, many years and I'm
12 not aware of any such generic Z factors.

13 Q. [9] Okay. The next topic I wanted to explore with
14 you is the PMF study which you just talked about.
15 In the answer to the Régie's fourth IR, Hydro-
16 Québec stated that there wasn't really time to
17 consult interveners regarding the methodology. I
18 understand that you have done several PMF studies
19 yourself. Is that correct?

20 A. I've done dozens.

21 Q. [10] Okay. In your experience, did you think it is
22 preferable for some form of consensus to be reached
23 regarding methodology before undertaking the study?

24 A. It's not customary to do that. I think the need
25 for it depends in part on the Régie's openness to

1 fund a counter-study if necessary. You will note
2 that in my remarks we're more to the effect that
3 alternative approaches should be considered by the
4 expert, not that one approach should be decided
5 upon in advance. It would be very hard for the
6 Régie to decide, we're going to use a one-hoss shay
7 approach to capital cost instead of a geometric
8 decay. This is the kind of arcane issues that come
9 up. But I think that it would be desirable for the
10 consultant to show the sensitivity of results to
11 different treatments.

12 (9 h 19)

13 With the one-hoss shay approach, for
14 example, a range of different values of the average
15 service life would be desirable because research
16 has shown that that particular methodology, which
17 is favoured by company witnesses, is very sensitive
18 to the choice of an average service life. Or
19 perhaps they could do it for different sample
20 periods, for different approaches to measuring
21 capital costs, like maybe try it with geometric
22 decay as opposed to one one horse shay approach,
23 or, as I said in my earlier remarks, having results
24 for a larger sample, even if they do recommend a
25 specific peer group. So, a willingness to... and

1 openness to show different results and to frankly
2 discuss the pros and cons of different
3 methodological choices would be desirable.

4 Q. [11] So am I correct to understand that with
5 respect to methodology, there are several schools
6 of thoughts among experts? In other words, there
7 isn't necessarily a consensus in the scientific
8 community.

9 A. Well, the only caveat to what you just said is are
10 all of these people really experts? But there has
11 certainly been disagreement amongst the witnesses
12 about some of these issues. And the biggest one is
13 about how to measure capital cost, which is very
14 important in a study of the productivity of a
15 utility, because it's a very capital-intensive
16 business. And when you sit here and think of what
17 you know about capital cost, well, it has the
18 return on rate base and there is depreciation and
19 there is taxes. But somehow, that has to be broken
20 up into a price and a quantity. And typically,
21 there are two or three ways in which this is done
22 by productivity witnesses. I mentioned the one
23 horace shasy approach and the geometric decay
24 approach. And this is where there comes to be
25 quite a bit of argument between the company

1 witnesses in Canada, particularly and other
2 witnesses, is the right way to measure capital
3 cost. And incidently, that's one reason why you
4 almost end up needing to have counter-studies.

5 Because in the absence of a counter-study,
6 all the, say the consumer witness can do is sort of
7 pick apart what the other guy did, and maybe stick
8 to cherry-pick some part of the other guy's study
9 that is favourable to his client, like a certain
10 sample period. And really, you need to be able to
11 have a completely different capital cost approach,
12 which you can't do from afar. I mean, you
13 basically just have to have your own study to show
14 what a different capital cost approach would be.
15 So that is a practical matter why you end up
16 needing to have the two studies.

17 Q. [12] Okay. I have quite a bit of experience before
18 the civil courts in construction litigation, so I'm
19 used to dealing with experts in the field of
20 construction law. And I have one file where I
21 think we're up to nine experts, I have another file
22 where the judge imposed a single expert. So I've
23 lived both experiences. My question to you, and I
24 think that this will interest the Board, what, in
25 your view, would be the optimal number of experts

1 that should be handling this question of
2 methodology? I understand the Alberta experience,
3 they were five experts, I believe you said in your
4 testimony. There was a proposal that was raised
5 about the Régie appointing a single expert. What
6 would you say is the optimal number of experts that
7 should be retained on this matter?

8 A. I think that there is a need for a counter-study,
9 and then the issue is beyond a counter-study by one
10 other person is... should the Board be willing to
11 fund testimony by other people who aren't doing a
12 counter-study but are just commenting. And, well,
13 in this proceeding, in its various phases, the
14 Board has only funded one expert witness so, you
15 know, leave it to your judgment if you wanted to
16 have... fund multiple people to, say an OC witness,
17 to also weigh in on the productivity study. So,
18 the minimum is just to have one counter-study and
19 there is no need for more than one counter-study.

20 Q. [13] Okay.

21 A. I mean, this comes up again and again with the
22 Ontario Energy Board's proceedings, these custom IR
23 proceedings, for example, and the way the RFP works
24 is that well, you're going to look into this study
25 and, if necessary, provide a countestudy. And it

1 almost always turns out necessary to have a
2 counter-study to really get to the bottom of
3 things.

4 Q. [14] Option Consommateurs made the proposal that a
5 workshop be held to allow interveners to weigh in
6 on methodology. Is this something you think that
7 would be effective? How is it done in other
8 jurisdictions? Do you know of any precedent on
9 this matter?

10 (9 h 24)

11 A. No, that's not usually done. Perhaps in part
12 because of the expectation that there would be
13 funding for the other side during the proceeding.
14 That's always a possibility, but again, I note that
15 the company passed on its chance to provide
16 evidence on this matter, I provided extensive
17 evidence, so there is already a record on which to
18 base a decision on these methodological issues.

19 Q. [15] Alright. I'll move on to my next topic, which
20 is the off-ramp. I refer to Concentric's report,
21 which is B-0053. C'est l'annexe B, la page 8.
22 Donc c'est l'avant-dernière page. The very last
23 sentence, full sentence at the bottom of that page:

24 "As a result, the two-year trigger
25 mechanism is unlikely to have any practical

1 application.”

2 I was just wondering what your response is to that
3 statement.

4 A. Well, I don't agree. It is true that by the time
5 you've got to the two-year trigger, that you're
6 getting close to the point where the plan would be
7 reconsidered anyways, but if you think about it,
8 there would be one year of bad earnings under the
9 original revenue requirement, one year of bad
10 earnings under the index, and so now, in May of
11 year 3, there is occasion to reconsider the plan.
12 I don't think that makes it completely useless.

13 Q. [16] Alright. Do you think that additional
14 criteria should be added that could trigger the
15 off-ramp? For example, if performance levels fall
16 below a certain standard or other criteria.

17 A. I think it's reasonable for the Commission to
18 consider such a role of unusually bad outcome for
19 service quality. Yes.

20 Q. [17] In your report, on page 20, you state that:

21 “Once the off-ramp is triggered, the Régie
22 should then review the plan and consider
23 whether to continue with the plan, revise
24 it, or return to cost of service
25 regulation.”

1 I'd like to benefit a bit from your experience in
2 other jurisdictions. In practice, how would this
3 work? You heard Mr. Yardley's testimony yesterday
4 that said in practice there was no other option but
5 to return to cost of service regulation. What do
6 you respond to this?

7 A. Well, I asked Concentric in a data request to
8 explain how it's done elsewhere, and they didn't
9 actually provide a single example that was
10 consistent with their proposal. In every case,
11 it's more a matter of reviewing the plan first, and
12 only as a last resort abandoning the plan and going
13 to cost of service regulation.

14 Q. [18] Alright. My final question has to do with an
15 answer to the Régie's third IR. It's B-0100, pour
16 les fins... bien, vous pouvez le mettre à l'écran.
17 C'est B-0100, et c'est la toute dernière page.
18 J'aime bien les dernières pages, moi. Et c'est le
19 haut de la page. Donc c'est la page 62. Voilà.
20 So, in their answer Concentric stated that:

21 "The 400 basis point threshold recommended
22 by PEG is likely to harm both customers and
23 shareholders."

24 And I was wondering what your response was to this
25 statement.

1 (9 h 29)

2 A. I don't agree and I think that this is only...
3 could only happen if there was a very bad outcome
4 for, on average, over four years. So the risk of
5 this actually happening if they mind their quality
6 is not very great. And if, somehow, they were
7 payable to, make a case that really there was some
8 failure of the actual IMQ itself that had been
9 unforeseen, I suppose they could try to make a case
10 for that. But in reality, I just don't see this as
11 a likely bad outcome if they just mind their
12 quality, and I'm guessing they will mind their
13 quality. Certainly this would incentivize them to.

14 In fact, under my proposal, they're
15 actually incentivized to improve their quality for
16 some of the years just to make the whole darn sure
17 that they don't go negative on their IMQ. They
18 have the ability to do that under my proposal.

19 Q. [19] Alright. The last topic I wanted to raise
20 with you is regarding the IMQ. As you know, Hydro-
21 Québec is proposing that an equal weight be given
22 to the five families of indicators. You're
23 proposing a rebalancing that gives more weight to
24 reliability. In one of your answers to Option
25 Consommateurs's IR, the reference is AQCIE-0025,

1 page 2, response 1.1, you remind us that,

2 "Reliability metrics have
3 substantially higher weights in a
4 sample of approved service quality
5 incentive mechanisms."

6 Do you know why these other jurisdictions give more
7 weight to reliability metrics?

8 A. Well, I think because reliability is so important
9 for an electric utility. It's just far more
10 important than some of these other matters like how
11 quickly they make a connection request that a
12 typical customer makes very rarely. And so, as I
13 said before, if you think about the theory of where
14 award and penalty rates should come from, it is
15 ultimately rooted in the marginal benefit of the
16 customer and how much their welfare is diminished
17 by the declining quality.

18 When you think about the impact of a one
19 percent (1%) decline in reliability versus a one
20 percent (1%) decline in these other metrics, I
21 think it's pretty obvious that the reliability
22 trumps the other metrics.

23 Q. [20] Okay, I thank you. Je n'ai plus de questions.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Merci Maître David. Maître Turmel pour la FCEI?

1 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL :

2 Bonjour, André Turmel pour la FCEI. Madame la
3 Greffière, si on peut mettre la présentation
4 PowerPoint du Dr. Lowry à la page 8.

5 Q. [21] Bonjour Dr. Lowry, good morning.

6 A. Good morning.

7 Q. [22] I'm just going to ask my question in French
8 because a question, from time to time, may be as
9 important as the answer so, if you don't mind,
10 okay?

11 So, à la page 8 de votre présentation, en
12 général, ce matin vous avez parlé tout au long de
13 votre preuve, que vous proposez un indicateur de
14 fiabilité rurale pour éviter qu'HQD concentre ses
15 efforts dans une seule région parce que ce serait
16 plus économique. Est-ce que quand on regarde la
17 page 8 et les propositions qui sont faites, le même
18 problème ne se pose-t-il pas entre les différents
19 indicateurs que l'on voit à la page 8. Et deuxième
20 question, comment proposez-vous de traiter ce
21 problème?

22 A. I'm sorry, what problem?

23 Q. [23] The problem is that you are proposing a rural
24 reliability weight and is that rural aspect of
25 rural versus urban, doesn't it, is it also present

1 elsewhere...

2 A. Yes.

3 Q. [24] ... throughout the territory?

4 A. Yes, it is. But I think I'm boosting the weight,
5 effectively boosting the weight on rural relative
6 to the small role that it would play in the summary
7 or global indexes.

8 Q. [25] Ye, this is your proposal. But my question is
9 isn't the rural versus urban factor, as you
10 describe, isn't it present throughout the other...

11 A. Yes, it is. I'm trying to keep things simple.

12 Q. [26] Yes.

13 A. Again, reliability is the thing that matters the
14 most so...

15 Q. [27] Okay. And as you just said yes to the... but
16 is there's a way to... another way to sort out that
17 problem or... well, only at the, I mean, only at
18 the expense of making things more complicated still
19 by having extra rural metrics for these other
20 matters.

21 (9 h 34)

22 Q. [28] Okay.

23 A. I think also just by, if the Régie were to approve
24 this one thing, that the company would get the
25 message that rural service is going to be a focus

1 in general.

2 Q. [29] Okay. Always on that slide 8, my question is
3 - pour le délai de réponse téléphonique, HQD
4 propose de mettre quinze pour cent (15 %) de poids
5 sur le commercial et quatre-vingt-cinq pour cent
6 (85 %) sur le résidentiel, basé sur les revenus de
7 chaque groupe. Parce que trois sur vingt (3/20),
8 dix-sept sur vingt (17/20), ça donne les
9 pourcentages, vous proposez des pondérations plutôt
10 à soixante-quinze pour cent (75 %) résidentielle et
11 vingt-cinq pour cent (25 %) commerciale. Alors,
12 pourquoi proposez-vous des pondérations différentes
13 selon les revenus? Was that clear enough?

14 A. Yes, the question is clear.

15 Q. [30] Okay.

16 A. I'm not sure why those came in different in the
17 weights from the company's proposal. I don't
18 recall.

19 Q. [31] But the fifteen (15) and eighty-five percent
20 (85 %), you see where it comes from? From my
21 understanding, is that the... I know on the... for
22 instance, service à la clientèle, it's on twenty
23 (20) so it's seventeen on twenty (17/20) and three
24 on twenty (3/20) makes eighty-five (85) and fifteen
25 percent (15%), if my calculation is okay.

1 A. I'm sorry, where are you seeing this?

2 Q. [32] Okay, fifth one...the fourth one, sorry,
3 service à la clientèle.

4 A. Okay.

5 Q. [33] Okay. It's on twenty (20), so there's three
6 on twenty (3/20) for the commercial and residential
7 is seventeen (17), it shows seventeen percent (17%)
8 but it's...

9 A. Yes, I see that.

10 Q. [34] Okay.

11 A. So, they have a heavier weight on the residential
12 you're saying.

13 Q. [35] Yes, eighty-five percent (85%) or... Eight-
14 five percent (85%) means seventeen on twenty
15 (17/20) and three on twenty (3/20) is fifteen
16 percent (15%). But your own weight is, you're
17 proposing seventy-five percent (75%) and twenty-
18 five percent (25%), am I right?

19 A. Evidently, and I'm not sure why it was done that
20 way.

21 Q. [36] Okay, so...

22 A. It would be reasonable to base it on the seventeen
23 three (17/3).

24 Q. [37] Okay. Alors merci, thank you, c'est terminé.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Merci Maître Turmel. Il y a pas d'autres
3 intervenants qui avaient indiqué leur intérêt. Ah,
4 maître Neuman pour SÉ-AQLPA.

5 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

6 Bonjour Madame la Présidente, bonjour Madame,
7 Messieurs les Régisseurs. Bonjour Monsieur.
8 Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et
9 l'Association québécoise de lutte contre la
10 pollution atmosphérique.

11 Q. [38] Je vais continuer sur la présentation C-AQCIE-
12 CIFQ-0029 qui est présentement sur l'écran.

13 Monsieur Lowry, vous proposez, donc, un nouvel
14 indicateur de fiabilité en région rurale qui aurait
15 une pondération de dix pour cent (10 %) du total et
16 j'attirerais votre attention sur une autre pièce,
17 qui est la pièce C-AQCIE-CIFQ-0024 en page 4 qui
18 était une réponse à une demande de renseignements
19 de la Régie, la page 4, s'il vous plaît.

20 (9 h 39)

21 À la réponse 3.1, au deuxième paragraphe,
22 vous indiquez que vous définissez l'indicateur de
23 fiabilité rural comme correspondant à des régions
24 du Québec qui ont moins de dix (10) personnes par
25 kilomètre carré. J'attirerais votre attention

1 maintenant de nouveau, si on peut retourner à la
2 pièce C-AQCIE-CIFQ-0029 à la page 9. Je regarde
3 les ré... Je comprends que les informations qui
4 sont disponibles de la part d'Hydro-Québec
5 Distribution sont par régions, par régions
6 administratives du Québec. Si je regarde les
7 différentes régions administratives qui sont sur la
8 carte, je m'aperçois que dans chaque région il y a
9 une et des fois plusieurs villes, et la plupart du
10 temps la majorité de la clientèle dans chacune des
11 régions ne sera pas une clientèle rurale. Ce sera
12 une clientèle urbaine dépassant le seuil de dix
13 (10) personnes par kilomètre carré. Est-ce que
14 vous savez s'il existe une disponibilité des
15 données d'Hydro-Québec Distribution qui permettrait
16 d'isoler des informations de fiabilité, de
17 continuité de services, quant à la clientèle
18 rurale?

19 A. I don't know the answer to that. I believe that
20 the Régie asked some questions yesterday about what
21 was available. But I was trying to abide by the
22 Régie's directive of using information that's
23 already routinely reported. So I was trying, or I
24 felt that I needed to honour that guideline in my
25 own proposal. If the Régie is interested in this

1 and wanted to finetune my idea, then I would think
2 the company would be willing to oblige.

3 I would say also, though, that, you know,
4 my thought about the rural was not reserved for
5 just the rural areas, but also the smaller, small
6 towns in the region, as being germane as well.

7 Q. [39] Okay. Donc, des endroits qui auraient plus
8 que dix (10) personnes par kilomètre carré.

9 A. Well, we did say the ten (10) per square kilometre.
10 I guess I might have thought that would include
11 some of the smaller towns.

12 Q. [40] Comme vous savez, donc plusieurs de ces
13 régions ne sont pas raccordées au réseau intégré
14 d'Hydro-Québec Distribution et dans plusieurs de
15 ces régions il y a des réseaux autonomes. Le nord
16 du Québec, la Côte-Nord et le Saguenay-Lac-Saint-
17 Jean, et en plus, évidemment, les Îles-de-la-
18 Madeleine. Quelle serait votre opinion quant à la
19 proposition que nous avons faite, SÉ-AQLPA,
20 d'isoler un indicateur pour la continuité de
21 services dans les réseaux autonomes spécifiquement,
22 étant donné la problématique particulière à savoir
23 qu'ils ne sont pas raccordés au réseau principal,
24 et, comme vous le savez probablement, qu'il y a des
25 enjeux de continuité de services majeurs dans ces

1 réseaux. Dans notre preuve, nous indiquons que la
2 perte de continuité est souvent dix (10) fois plus
3 élevée que dans le réseau principal. Donc est-ce
4 qu'il y aurait un intérêt à isoler les réseaux
5 autonomes pour avoir un indicateur spécifique quant
6 à leur continuité de services?

7 A. Well, I mean, Hydro-Quebec did have a point in its
8 responses to the Régie when they said that there
9 are fewer people in rural areas and how much weight
10 should they be entitled to. And whether... I
11 mean, and considering the desire of the Régie to
12 have a relatively simple service quality mechanism,
13 whether there are enough people in the "réseau
14 autonome" to warrant a specific metric, even I
15 would wonder. I mean, not that I don't have any
16 concern for them, but just that I was thinking that
17 all rural people should have a protective metric,
18 and not necessarily get as specific as that.

19 (9 h 44)

20 Q. [41] Je vais revenir si vous voulez, si on peut
21 bien retourner à la page précédente, la page 8 de
22 la présentation C-AQCIE-CIFQ-0029. Un des
23 indicateurs quant au service à la clientèle que
24 vous proposez de maintenir, c'est le délai moyen de
25 réponse téléphonique à la fois pour... il y a un

1 indicateur pour les clients résidentiels et un
2 indicateur pour les clients commerciaux.

3 Je ne sais pas si vous avez entendu les
4 questions que j'ai posées au panel d'Hydro-Québec
5 Distribution concernant le fait que cet indicateur
6 donc ne capte que le délai moyen de réponse pour
7 les clients à partir du moment où ils réussissent à
8 être mis dans la file d'attente téléphonique.

9 Et jusqu'au moment où ils ont une réponse
10 et qu'il y a deux autres réalités qui ne sont pas
11 captées par cet indicateur, à savoir les clients
12 qui abandonnent, donc qui sont en file d'attente et
13 qui abandonnent avant qu'on leur réponde et les
14 clients qui ne parviennent pas à être mis en file
15 d'attente parce que la ligne est surchargée.

16 Est-ce que vous avez une opinion quant à
17 l'opportunité de trouver un moyen d'intégrer ces
18 deux réalités dans un indicateur qui porterait sur
19 la réponse téléphonique?

20 9 h 45

21 A. I think that you raise legitimate issues. But
22 again, I thought that the Régie's guidelines for
23 the design of this mechanism were that they use
24 metrics that are already routinely reported. So I
25 guess I would have thought this was consistent, the

1 most consistent with trying to... with the Régie's
2 guidelines, but also trying to take account of the
3 "services à la clientèle" issues. I believe also
4 that that matter would, to some small degree, be
5 reflected in the "satisfaction de la clientèle"
6 metrics.

7 Q. [42] Mais si les données, si on prend pour acquis
8 que les données sont disponibles, c'est-à-dire que
9 les données sur les appels abandonnés et les appels
10 manqués sont disponibles, est-ce que ce serait
11 opportun d'en tenir compte?

12 A. It might be, and I'll just say in general that the
13 Régie said, for this round, let's focus on measures
14 that are already being collected, and I think the
15 discussions here today with respect to the rural,
16 and also with respect to the issues you're raising,
17 might suggest, hey, there is no reason, in the next
18 four years, that there couldn't be some upgrade to
19 the quality metrics that the company develops, such
20 that in the future there is a better group
21 available to choose from for the next mechanism.

22 Q. [43] O.K. Je vous remercie. J'attirerais votre
23 attention à la page 3 de votre présentation
24 C-AQCIE-CIFQ-0029, qui fait aussi référence à un
25 autre document, mais ce n'est pas nécessaire de le

1 mettre sur l'écran, qui était votre rapport
2 C-AQCIE-CIFQ-0018 à la page 17, sur la notion de
3 quatre ans, de mesurer la moyenne de l'indicateur
4 global sur une période de quatre ans.

5 Je veux être sûr de bien comprendre votre
6 proposition. C'est juste une question
7 d'information. Si j'ai bien compris - et corrigez-
8 moi si je suis dans l'erreur - ça veut dire que
9 pendant les trois premières années du mécanisme,
10 Hydro-Québec Distribution recevrait cent pour...
11 bien, recevrait la totalité des gains qui résultent
12 du mécanisme de partage, sans tenir compte des
13 résultats de l'indicateur de performance, et c'est
14 seulement à la quatrième année qu'il y aurait un
15 réajustement qui peut-être serait... qui
16 toucherait juste la quatrième année quant à ce
17 partage. Donc les trois premières années seront
18 toujours épargnées par l'indicateur global, qu'il
19 n'y aura pas de... ils n'auront pas d'effet, même
20 pas rétroactif, à la quatrième année, sur les trois
21 premières années. C'est bien ça?

22 A. That's true, but they would know that if they're
23 running behind and their quality is deteriorating,
24 they would know that a penalty payment of some size
25 is going to be due. They may even elect, in that

1 event, to retain earnings in order to pay that
2 penalty. And they'll also be, hopefully,
3 scrambling to improve their quality, so that by the
4 end they actually have a perfectly respectable
5 quality performance.

6 Q. [44] Mais en termes quantitatifs, c'est seulement
7 une, une année sur quatre, qui serait affectée par
8 les résultats de l'indicateur global. C'est bien
9 ça? Ce serait un indicateur de quatre ans, mais ce
10 serait les gains seulement pendant une année qui
11 seraient affectés. C'est bien ça? Selon votre
12 proposition.

13 (9 h 50)

14 A. Well, again, it's not linked just to the gain, it's
15 linked... there is a substantial supplemental...
16 there can be a substantial supplemental quality
17 penalty, so it isn't a matter of just what money
18 they're making in the fourth year, it's... So, as
19 I say, if they're... I think they'll take it very
20 seriously even if they are not subject to a penalty
21 in a particular year prior to the fourth year, I
22 think they'll take it very seriously.

23 Q. [45] O.K. Ma dernière question concerne la clause
24 de sorti de sortie. C'est pas la peine de référer à
25 une page spécifique. En tout cas, en réponse à une

1 question qui vous a été posée il y a quelques
2 instants, donc vous indiquez que selon... selon
3 l'expérience d'autres entreprises d'utilités
4 publiques, lorsque la clause de sortie est exercée,
5 on procède habituellement à une revue du mécanisme
6 pour voir s'il peut être amélioré et, de cette
7 manière, continuer sous cette forme améliorée.

8 Mais, n'est-il pas exact que, de façon
9 nécessaire, pendant la durée de cette revue, qui
10 n'est pas instantanée, qu'il y aura probablement au
11 moins une année de retour aux coûts de service. Je
12 veux dire, si on est sorti du mécanisme existant,
13 il y aura au moins une année où on repassera en
14 coûts de service pendant le temps nécessaire pour
15 faire la revue du mécanisme et recommencer avec un
16 nouveau mécanisme amélioré?

17 (9 h 52)

18 A. I don't know, I don't see that as necessary and
19 neither do all the other jurisdictions that don't
20 do it that way. I mean, nobody does it that way.
21 I think that there can be adjustments made fairly
22 quickly and don't forget that if there is a
23 triggering of the clause, a third or half of the
24 time, they're going to decide there's nothing wrong
25 with the mechanism.

1 Examples happened just recently in the
2 province of Alberta where ATCO Electric, which
3 serves the more remote northern part of the
4 province, they were overearning quite a bit and it
5 was enough to trigger a reconsideration of the
6 plan. But actually, what happened was that they
7 just did a one heck of a big downsizing. They'd
8 been pretty inefficient up to that point and they
9 just downsized and so there was nothing wrong with
10 the plan.

11 Q. [46] Okay. Je vous remercie beaucoup.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Merci Maître Neuman. Alors, on pourrait poursuivre
14 avec maître Fraser ou si vous préférez une pause?

15 Me ÉRIC FRASER :

16 Je vais laisser le choix à monsieur Lowry puis j'en
17 ai pour une heure donc...

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Okay. Donc, on préfère une pause.

20 Me ÉRIC FRASER :

21 Je pense que ça serait préférable.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Oui, ça va être préférable.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Merci.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Alors une pause de quinze minutes.

3 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

4 REPRISE DE L'AUDIENCE

5

6 (10 h 13)

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Maître Fraser?

9 Me ÉRIC FRASER :

10 Bonjour à la formation. Merci Madame la Présente.

11 Monsieur Lowry vient de m'aviser qu'il aurait une

12 clarification à faire avant que je débute mon

13 contre-interrogatoire alors je vais le laisser

14 faire sa clarification.

15 A. Yes, if you could be so kind to go to the slide
16 with the weights on it. Okay. The question was
17 asked where we came up with those weights for the
18 service à la clientèle, which do appear different
19 from the ones that the company proposed and we were
20 actually using those weights, the relative weights
21 from the satisfaction de la clientèle for that.

22 The company may have an alternative
23 rationale for not using those revenue weights for
24 the service à la clientèle. Either of those sets
25 of weights would be fine in my view.

1 Me ÉRIC FRASER :

2 That's it?

3 A. Yes.

4 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER :

5 Q. [47] So thank you Mr. Lowry. Good morning. I
6 will ask my questions in English, I will try and if
7 it goes well, we'll stay in English and if it
8 doesn't, we'll switch. I know you put a few French
9 words in your presentation, you have taught aux
10 Hautes Études Commerciales, the HEC de Montréal,
11 donc I know you're familiar with some of our
12 technical French wording, so I will go that way.

13 A. I like to say that I offer a discount on my fees
14 for the pleasure of reviewing French documents.

15 Q. [48] Although it's not what I would call beautiful
16 literature. Let me start with a quick...

17 A. It's better in French.

18 Q. [49] Your proposal regarding the SQI mechanism and
19 its linkage with the MTER, is it for reflection or
20 is it for implementation by the Régie?

21 A. No, it's intended for implementation.

22 Q. [50] It's intended to be implemented? Okay.

23 Maître Neuman just asked you a few questions on the
24 new metrics you want to introduce. I'm in your
25 presentation, although it's not necessary to go

1 there, but I'm at page 9 and it's the metrics
2 regarding rural areas, which will be tied to
3 fiabilité du service.

4 I understand from your testimony this
5 morning that this was the document that triggered
6 your interest towards this indicator, am I right?

7 A. Yes.

8 Q. [51] When did you first read this document?

9 A. Just in the period running up to the preparation of
10 the testimony.

11 Q. [52] So a few months ago.

12 A. Yes.

13 Q. [53] Before that, did you have any interest in
14 those specific subjects as pruning for Hydro-
15 Québec, or I would say vegetation management.

16 A. A special interest in it?

17 Q. [54] Yes, did you inquire... I understand from your
18 testimony that this triggered your interest, it was
19 a few months ago, so I assume that you did not
20 investigate on those subjects, which are vegetation
21 management by Hydro-Québec generally speaking. Did
22 you?

23 10 h 17

24 A. Well, my interest in proposing such a metrics is
25 just based on my knowledge that this is a company

1 that's unusual for serving a very large metro area,
2 another couple of fairly large metro areas, and
3 then a vast rural area. And so for them, I was
4 reminded that in the United States, there are often
5 special protections offered in an MRI for the
6 customers that are not residing in a major urban
7 area. So, that was really what motivated it. I
8 don't see any special need to review your
9 vegetation management documents for that. I'm sure
10 it's more of a challenge in some of the rural areas
11 that aren't... Particularly if they don't have
12 farms. I'm sure there are vast areas like that.

13 Q. [55] So, from what I just heard, you didn't see a
14 special need to go back into Hydro-Quebec's
15 document on vegetation management, so I guess you
16 didn't go into the rate files to see how it was
17 done, what was the budget for that, what was the
18 Régie's decision towards vegetation management?
19 You didn't do that.

20 A. No.

21 Q. [56] Correct? Okay. Then again, you didn't do
22 that, but...and if we go to the previous page...
23 You didn't do that, but you put that in the
24 proposed rate for the company's IMQ. Right?

25 A. Yes.

1 Q. [57] Okay. If we go to...this is your proposal.
2 What we see at the third column, which is PEG,
3 "pondération", this is your proposal to be linked
4 with your old proposal of the linkage with the MTÉR
5 and the penalization of the result on the IMQ.
6 What's your knowledge of the design of those
7 metrics? I thought I just heard you before, you
8 took for granted that those were the metrics used
9 by the Régie, so...but what is your specific
10 knowledge? Let's go with "satisfaction de la
11 clientèle". ISC combined, what is your specific
12 knowledge of the design of this metric?

13 A. Well, I did look at... examine the document about
14 how that's... a document about how that is done.
15 It's sort of a scorecard approach, sort of a letter
16 grade approach, or a... In fact, I've forwarded
17 that to some other people who were interested in,
18 as an example of how a scorecard metric works. I
19 thought it was...

20 Q. [58] Okay. If we go to "services à la clientèle",
21 you had previously heard questions on the DMR,
22 "délai moyen de réponse", and what is your specific
23 knowledge of this metric? When do we start to
24 count? When is it important for the utility to
25 have a metric that really represents what is a DMR?

1 A. When? I mean, the point of these, all these
2 metrics is just to preserve the recently-achieved
3 quality standards and keep them from deteriorating
4 because of the force of the stronger cost
5 containment incentives.

6 Q. [59] Okay. You are aware that those metrics were
7 historically used by the Régie to evaluate Hydro-
8 Quebec's quality services in perspective of its
9 rate cases?

10 A. I would believe that's the case. I mean, I know
11 that all of these were examples of things that were
12 periodically reported and I believe that with the
13 annual rate cases, I wouldn't be at all surprised
14 if that's where they were annually reported.

15 Q. [60] You would believe, or you believe? Are you
16 really sure that those are the ones that were used?
17 Did you do a thorough examination?

18 A. Yes. I had a member of my staff look and compile a
19 list of every metric that the company routinely
20 reports that was not being proposed, and then we
21 thought, well, of these metrics, which are also
22 then candidates, which would be worthwhile to add.
23 So I had somebody tabulate the excluded metrics.

24 (10 h 22)

25 Q. [61] Okay. Did you do...there is one thing that

1 really speaks over here. We see "pondération HQD",
2 we see "pondération PEG". There is one really big
3 difference between the two it's HQD, like the Régie
4 asked, will link the indicator with its MTER. And
5 for you, it's a complex linkage, we'll get to it
6 later, but there's one really big difference, you
7 use the same metrics but you do penalise for real.
8 So, in your proposal, Hydro-Québec could do less
9 than its authorised or determined ROE. Am I right?

10 A. Yes. I mean...

11 Q. [62] That's the big difference.

12 A. Yes.

13 Q. [63] Okay.

14 A. Like it's common with these metrics around North
15 America.

16 Q. [64] So it's common for metrics to be penalising,
17 is that what you're saying?

18 A. No, that they are not reserved for exhausting
19 surplus earnings, that they can go beyond that.

20 Q. [65] But are you aware that there is a difference
21 in the way you will examine and the way you will
22 design a metric if its purpose is to penalise the
23 distributor, the utility.

24 A. Well, it is a penalty in either. And perhaps what
25 you mean is do you design a system differently if

1 it could result in underearning.

2 Q. [66] Underearning.

3 A. Yeah. I thought that the mechanism that I
4 developed was reasonable considering that.

5 Q. [67] Okay. But you didn't look into any thorough
6 examination to see if the design of those metrics
7 could fit such a program or such a model with
8 important penalisation, correct?

9 A. Well, I've been working with these mechanisms for
10 many years and I thought this was reasonable.

11 Q. [68] Okay. So, if you have been working with these
12 models for years, how come you didn't make more of
13 a thorough examination of the design? Because my
14 understanding - and you've been in the hearing room
15 in the past few days - is that the design of those
16 metrics is really important. It's really important
17 because you want them to speak for something. And
18 you will have a more precise examination if the
19 outcome of what it speaks for will be underearning
20 of your ROE, right?

21 A. Yes, and you know, you do want these things to work
22 well. And one of the problems with the way things
23 were going is that it wasn't going to work very
24 well because it was only affecting surplus
25 earnings. It shouldn't be like that.

1 Q. [69] And you want it to work well for a utility and
2 for its customers, both of them.

3 A. Of course.

4 Q. [70] Thanks. Madame la Greffière, peut-être à la
5 page 3 de la présentation, je vais... I will try
6 to go through the presentation or the few questions
7 I have only on the presentation. On the third
8 phrase, you say:

9 "Penalties should reflect average IMQ
10 performance over four years."

11 I think in your report you say three years, am I
12 right?

13 A. I don't know.

14 Q. [71] You don't know? Okay ...

15 A. .. The four years in the plan, I think it should be
16 an average for four.

17 Q. [72] You are asking for an additional quality
18 metric, I'm at the second phrase, we should put
19 "taux de résolution au premier appel". And why is
20 that?

21 10 h 27)

22 A. Well, that the quality is not adequately captured
23 by the first of those metrics. So it's better to
24 add this for a more complete treatment of the
25 effect of phone service on customer welfare.

1 Q. [73] Okay. And do you know how is the design of
2 that kind of metric, which is "taux de résolution
3 premier appel"? What would be a fair "taux de
4 résolution premier appel" for both consumer and the
5 utility?

6 A. Well, we're just using your recent historical
7 norms. We're not... we're just trying to maintain
8 that.

9 Q. [74] Okay. In a penalizing model.

10 A. Yes.

11 Q. [75] Correct? Okay. You have been an expert for
12 AQCIE in all our files on MRI. Mécanisme de
13 réglementation incitative. I understand from your
14 experience in the CV, I briefly looked yesterday,
15 that you've been a consultant and/or a professor
16 all of your career?

17 A. That's correct.

18 Q. [76] Okay. So you never worked for a utility - and
19 you'll see I'm doing some piggy-back on my first
20 question - you never worked in operations, you
21 never worked in grid operations, you never worked
22 in customer call centre operations.

23 A. That's correct.

24 Q. [77] That's correct also. As a consultant, I did
25 not see any experience, and I guess it reflects on

1 your previous testimony, on the designing of
2 service quality metrics for a utility.

3 A. I think that's not true. We've been involved in
4 the design of a number of the approaches.

5 Q. [78] Approaches. Well, I...

6 A. An example is the Massachusetts approach that was
7 listed there. We worked for the... a coalition of
8 gas and electric companies to advise them and to
9 participate in collaborative that led to that
10 particular system.

11 Q. [79] But when you say approach, I know that you're,
12 right now, suggesting an approach to the Régie, but
13 you have not - and that's your testimony - you have
14 not worked on the design of the metrics. So when
15 you say approach for your previous example, is that
16 in the same way you approach our metrics in this
17 file?

18 A. Well, I mean, I think we've been involved in the
19 selection of metrics.

20 Q. [80] The selection of metrics. But what about the
21 design of metrics?

22 A. Probably the gory(?) details of the design, not...

23 Q. [81] Not.

24 A. Not as much.

25 Q. [82] Okay. If we go at your report - le rapport du

1 témoin - page 14 and 15...

2 A. I should also add that when it comes to
3 reliability, we've done reliability benchmarking
4 models, and for that reason we really had to look
5 at how those statistics are computed. We sometimes
6 testify, or prepare reliability benchmarking
7 studies.

8 Q. [83] So if I go to your report on page 14 and 15,
9 there is a tab with a sample of U.S. electric
10 utilities. I understand that you used this tab
11 mostly for weighing on performance area, which is
12 the last column of the tab. Sorry, we're not there
13 yet on... C'est la page 14. So the main objective
14 of this tab is to show a different weight on the
15 performance area from different utilities, what you
16 show us on the last column, is that right?

17 A. That's one of the goals.

18 Q. [84] That's one of the goals.

19 A. Another is to show some of the details on the
20 reliability metrics and just to give the Régie a
21 flavour of some of the other metrics that are
22 actually used in these plans.

23 Q. [85] I understand that there is only Mississippi
24 Power that links its SQI's to MTÉR. All the other
25 ones don't do that.

1 (10 h 32)

2 A. That's right. I believe that's right.

3 Q. [86] Okay. Am I correct to assume that Mississippi
4 Power does not have a standard I-X formula like
5 Hydro-Québec.

6 A. That's correct, I said that earlier in my
7 presentation that both Mississippi Power and
8 Commonwealth Edison operate under formula rate
9 plans. I would interject that I don't know why it
10 matters whether it's an index-based plan if it's a
11 multiyear plan where there is escalation of rates
12 or revenue. That's independent of the company's
13 cost, it's the same types of incentives in play...

14 Q. [87] Well...

15 A. As if there was an index, in my opinion.

16 Q. [88] I did not ask a question on that, but we'll
17 argue that, if it's necessary, later. There are
18 plenty of footnotes in this table which runs on two
19 pages, there are thirteen (13) footnotes and I
20 understand that those footnotes, you made
21 assumptions, you made exclusions. If I go, let's
22 say, at the footnote 4, as an example, footnote 4
23 you say that for the Hawaiian Electric metrics for
24 renewable generation procurement, was excluded.
25 That's right?

1 A. Yes.

2 Q. [89] So, generally speaking, you have excluded a
3 few and you've made some new assumptions with some
4 of the indicators. Is that right?

5 A. Well...

6 Q. [90] It is...

7 A. The general methodology that we used is we're
8 looking for all the metrics that are like the
9 metrics in the company's proposal. Lots of times
10 in an MRI, there are going to be other metrics of
11 types that aren't being considered here. Here's an
12 example, in Hawaii, they have some incentivisation
13 of low cost renewable generation procurement. It
14 will be a little bit like what you've asked the
15 company to develop some sort of incentive mechanism
16 for power supply.

17 Q. [91] Of course.

18 A. So, that's taken out but the only things that are
19 taken out are things that are extra to what the
20 Régie is interested in. And then, we're looking at
21 the weights for the things that are similar to what
22 the Régie has manifested the interest in.

23 Q. [92] So, after you have taken out some of those
24 metrics, you have calculated the reliability weight
25 and customer services weight based on the remaining

1 matrix, is that right?

2 A. Yes.

3 Q. [93] Okay. As you said, all those jurisdictions
4 have a story on their own. No, let me rephrase.
5 So, you took six utilities that don't use the same
6 metrics as Hydro-Québec, that are not tied with a
7 MTER, and seem to have different history because
8 they seem to have different indicators in their
9 plan. Why did you choose those six that do not
10 look alike Hydro-Québec at all.

11 A. I don't see why you would say they don't look like
12 Hydro-Québec.

13 Q. [94] Okay. But why did you choose them?

14 A. Commonwealth Edison is a power distributor that
15 serves Chicago and the surrounding urban area.
16 Northern States Power serves the Twin Cities and
17 the surrounding rural area of...

18 Q. [95] Okay.

19 A. So, why isn't that similar to HQD?

20 Q. [96] So, what were your criteria?

21 A. Well, we mainly chose these because they had
22 weights that you could measure.

23 Q. [97] Okay.

24 A. Plus it's a fairly generous sample of recent
25 service quality mechanisms.

1 Q. [98] So, they were easier for you to work with.

2 A. Yes.

3 Q. [99] Okay. Were you involved in the hearings that
4 took place for those utilities for the plan or for
5 the execution of the plan?

6 A. As I mentioned earlier, we did have some
7 involvement in the development...

8 Q. [100] Some involvement...

9 A. ... of the metrics system that's used in
10 Massachusetts. We were the witness...

11 Q. [101] For...

12 A. ... for the utilities.

13 Q. [102] Okay.

14 A. Not witness, but we were the representative of the
15 utilities in that proceeding.

16 10 h 37

17 Q. [103] Okay. You had some involvement. What does
18 it mean to have some involvement? We appeared at
19 multiple collaborative sessions, representing the
20 utilities of the State.

21 Q. [104] Okay. So for one, you do have some
22 involvement. For one of the utilities over here.
23 Okay.

24 A. Well, and I'm currently working as a witness for
25 Northern States Power to reconsider their metric

1 system in that State. And I'm also working
2 currently in Hawaii to reconsider the metric system
3 for that utility.

4 Q. [105] But for the indicators that are over here, do
5 you know the story behind them? Because I guess
6 the story is important, do you agree? There is a
7 story behind those things. When I see that you
8 exclude renewable, it's because there was renewable
9 in the Hawaiian Electric Company. Is that right?

10 A. Yes, and that...

11 Q. [106] So if there was renewable, I guess that the
12 Board wanted the Hawaiian Electric Company to
13 incorporate more renewable. Is that right?

14 A. Yes. That was... that's an important issue there.

15 Q. [107] And if the Board wanted the Hawaiian Electric
16 Company to incorporate more...

17 Me GUY SARAULT :

18 Pardon. Ça fait quelques fois que je le remarque,
19 que le témoin commence une réponse et il est
20 interrompu immédiatement par une autre question de
21 maître Fraser sans pouvoir compléter. Je pense
22 qu'il faudrait permettre au témoin de compléter ses
23 réponses.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Il y a pas de problème. La discussion est bien...

1 moduler le partage des excédents, ce qui
2 renforcera ainsi l'incitatif financier pour
3 le Distributeur de maintenir, ou
4 d'améliorer, la qualité de service pour ses
5 clients."

6 So, while working on this file, you were very aware
7 that the Régie wanted to link all the SQI metrics
8 to the MTÉR. That's correct?

9 A. Yes.

10 10 h 42

11 Q. [111] I understand from your report that you don't
12 agree with this finding because you think that the
13 Régie should revise this part of its decision to...
14 revise, not in a legal sense, but to revise it to
15 implement a more penalizing SQI program. That's
16 correct? You say that at page 17, if you don't
17 remember.

18 A. Well, I like to think that whereas the Régie
19 ordered a linkage to the MTÉR, that their statement
20 did not preclude a supplemental quality penalty.
21 Otherwise I wouldn't have gone to the bother of
22 developing it.

23 Q. [112] Okay.

24 A. But I thought that...

25 Q. [113] Maybe we should go to page 17. The fifth

1 bullet, le cinquième point, Madame. I guess you
2 were very much aware that the Régie did not go that
3 way when you say:

4 "The Régie should reconsider its decision
5 to penalize HQD for poor quality only when
6 the Company has surplus earnings."

7 You were very much aware, that's why you wanted
8 them to reconsider its decision. Am I correct, or
9 do you want to change this part of your testimony?

10 A. Well, the next line says that in principle, it
11 doesn't conflict with the decision to link it. As
12 I said before, I'm hoping that the Régie will feel
13 that it's not contradicting its decision to also
14 add the supplemental penalty.

15 Q. [114] So to be able - and now I come into the part
16 of the cross-examination that will be very hard for
17 me, probably not for you - but I understand from
18 your perspective you want to penalize HQD, so you
19 come up with a model that could enable the Régie to
20 penalize HQD. And...

21 A. Well, you said it's already penalized. I mean,
22 that was the Régie's...

23 Q. [115] Well, penalized under its ROE. Let's put it
24 that way. When I say penalize, I say it in a sense
25 that you're promoting a model that could end up as

1 my client not making its rightful ROE.

2 A. Well I wouldn't think it rightful if the quality
3 had declined by quite a bit.

4 Q. [116] That was my impression, but you don't have to
5 agree with that and I totally understand it. So
6 you come up with a proposal, a model which is
7 fairly complex, that's why this part of the cross-
8 examination will be hard for me. But maybe to make
9 it easier, Madame la greffière, we should go to
10 page 11 of the PowerPoint. I understand that one
11 of your objectives is to - and I'm sorry to repeat
12 myself - is to penalize Hydro-Quebec for what we
13 would say, quote unquote, "substandard quality"
14 with regard with the SQI's. So your objective is
15 to tie it with the quality of service. That's
16 right?

17 A. Yes.

18 Q. [117] Okay. I see that one of the major things in
19 this formula, or in this plan, is to have what you
20 call the alpha, which is the first column, the
21 service quality penalty rate, right?

22 A. Yes.

23 Q. [118] And I guess you start with that alpha, that
24 service quality rate, which will end up in the
25 service quality penalty because what we see in the

1 column 4 is that the service quality penalty is A
2 times B, which is the alpha times the IMQ. Am I
3 right?

4 A. Yes.

5 Q. [119] So my understanding is that if Hydro-Quebec
6 is under its ROE, or if Hydro-Quebec is on its
7 ROE... No. Let me go back a little. The alpha is
8 based on excess earning of the two thousand
9 seventeen (2017) year. The formula is based on the
10 excess earning, that's correct? The minus...

11 (10 h 47)

12 A. The excess earning(?) in the design to produce a
13 similar treatment to what the company itself
14 proposed.

15 Q. [120] So, if in two thousand seventeen (2017) I was
16 under my ROE, there would be a zero at column A, so
17 there would be a zero at service quality penalty,
18 correct? Because zero times something equals zero,
19 is that correct?

20 A. You mean in your proposal?

21 Q. [121] No, in your proposal. Because if I'm under
22 my ROE, there's no nine point one million (9.1 M),
23 there's a zero because there's no excess. Is that
24 right?

25 A. No, it depends on your quality but whatever your

1 earnings rate, you know, there's a penalty for bad
2 quality.

3 Q. [122] Well, what's the link between... so if my
4 alpha is based on my excess earning and I don't
5 have any excess earning, I don't see anything in
6 the A column, so that would be a zero. Ain't that
7 right?

8 A. There would be the quality penalty but what would
9 be different is...

10 Q. [123] First...

11 A. What would be different in the event of your
12 underearning...

13 Q. [124] I don't want to interrupt...

14 A. Okay.

15 Q. [125] ... but I asked a question.

16 A. Go ahead.

17 Q. [126] If I underearn my ROE...

18 A. Yeah.

19 Q. [127] What would be the number in the A column?

20 A. The A column?

21 Q. [128] The A, the alpha.

22 A. The A column is always negative, is always negative
23 nine point one (-9.1).

24 Q. [129] Well, you calculated it on the two thousand
25 seventeen (2017) and I had excess earning and it's

1 nine point one (9.1). So you're telling me, if in
2 two thousand seventeen (2017) I was under my ROE,
3 no excess earning, it will still be nine point one
4 (9.1).

5 A. Yes, absolutely, it's fixed.

6 Q. [130] I just don't understand.

7 A. Because it's calibrated based on that one example,
8 but it is operative in all other circumstances.
9 It's just calibrated so...

10 Q. [131] If it is calibrated on two thousand seventeen
11 (2017), but why?

12 A. Because we were trying to make it consistent with
13 yours and...

14 Q. [132] What is consistent with ours? There's no
15 penalty in ours.

16 A. But in this circumstance, your plan calls that if
17 you had this eighteen point two million (18.2 M) of
18 surplus earnings, that was your share, and then you
19 had, say, a negative two (-2) IMQ, oop, it's gone,
20 you give it back.

21 Q. [133] Yes, but that's ...

22 A. So, that same rate of penalty is applied
23 universally in all circumstances that the company
24 has in all earning circumstances, the same rate of
25 decline would occur.

1 Q. [134] So, what you just told me is that you came up
2 with this proposal just to end up with the same
3 result of Hydro-Québec?

4 A. Yeah.

5 Q. [135] Yes?

6 A. Because we wanted to make sure it was reasonable.
7 So we thought, well, let's make it, let's calibrate
8 it based on the company's own proposal with respect
9 to what happened in that circumstance. You see,
10 we're looking for a rent, a penalty rate, so we
11 took the penalty rate in this instance and applied
12 it universally.

13 Q. [136] So, we should apply this penalty rate?

14 A. Yeah.

15 Q. [137] Because it has the same result of Hydro-
16 Québec's plan?

17 A. Yeah. I mean, intuitively, let's suppose that you
18 had negative earnings, substandard earnings, not
19 negative earnings but just below the target
20 earnings. So, basically, if you have poor quality,
21 you're going to get the same rate of penalty that
22 would happen. Under the company's proposals, they
23 had the surplus earnings.

24 Q. [138] So, we should just get back to the HQD
25 proposal, it would be much easier for us and for

1 you.

2 A. No...

3 Q. [139] If it's the same result for two thousand
4 seventeen (2017).

5 A. You want to have a reasonable penalty rate and so,
6 we based it on your rate of decline in your
7 earnings in the event you had poor quality.

8 Q. [140] So, if I understand correctly, a good penalty
9 would be the penalty that you come up with on the
10 two thousand seventeen (2017)...

11 A. Yeah.

12 Q. [141] Rate case of Hydro-Québec, which equals the
13 same as the application of the proposal of Hydro-
14 Québec. So, that's the only ancrage that you have
15 to state that this is a reasonable penalty...

16 A. Well...

17 Q. [142] And that your formula would give us
18 reasonable penalty years and years?

19 10 h 52

20 A. Well, I would like to remind you, if you're talking
21 about what's reasonable and well reasoned, Hydro-
22 Québec has a proposal that has even weights for all
23 five quality areas, and for some reason and
24 somehow, it's just unreasonable that if you from
25 negative one (-1) to negative two (-2), you exhaust

1 your earnings. Now that is not...

2 Q. [143] Okay. So did you just say that it was
3 unreasonable to have an even weighing on all of our
4 SQI's?

5 A. Well, of course that's been my testimony.

6 Q. [144] Okay. Have you been reading some of the
7 Régie de l'énergie's decisions on their decisions
8 regarding Gazifère, which has an MTÉR resembling
9 ours, which is tied to SQI's, to service quality
10 metrics?

11 A. Hum hum.

12 Q. [145] Did you read those decisions, or some of
13 them?

14 A. Yes.

15 Q. [146] Okay. So you're well aware...

16 A. That and the Énergir decision.

17 Q. [147] So you're well aware that the Régie finds it
18 to be reasonable to put on the same weight on the
19 five main areas of the SQI. So you just said it's
20 unreasonable. But you were not aware that in the
21 Quebec regulatory compound, or it was judged
22 reasonable?

23 A. Well, first of all, in one instance, in the Gaz
24 Métro plan, my understanding is that they did not
25 have the same weights, that there was a thirty

1 percent (30%) weight on safety, thirty percent
2 (30%) on customer service, twenty percent (20%) on
3 customer satisfaction, and twenty percent (20%) on
4 environmental. But even if it was done one way for
5 the gas companies, that doesn't mean that we can't
6 continue to improve and to make it more adaptable
7 to the realities of the electric industry as
8 opposed to the gas industry, where the issue of
9 reliability is not as big a deal as it is with a
10 system where, as your own company has said, you
11 have many overhead lines and exposure to the
12 weather, and... So reliability is more of an issue
13 for electric utilities.

14 Q. [148] But that was not my question. My question is
15 that you were not aware that it has been considered
16 to be reasonable, what Hydro-Quebec is proposing in
17 the Quebec regulatory compound.

18 A. You mean that that was once done for a small gas
19 distributor in the Gatineau region. I'll
20 acknowledge that.

21 Q. [149] That's okay. Pour les fins des notes
22 sténographiques et pour mon confrère, je réfère à
23 la décision D-2010-112.

24 Me GUY SARAULT :

25 Ici je voulais juste... juste une clarification.

1 Vous faites référence à une décision concernant
2 Gazifère et non pas...

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Oui oui, tout à fait. Tout à fait.

5 Me GUY SARAULT :

6 Énergir. Parce que je...

7 Me ÉRIC FRASER :

8 Avez-vous une...

9 Me GUY SARAULT :

10 J'ai compris que monsieur Lowry, que le docteur
11 Lowry avait dit que pour Énergir, le poids
12 relatif...

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Vous répétez le témoignage de votre témoin.

15 Me GUY SARAULT :

16 Non non, mais c'est ça.

17 Me ÉRIC FRASER :

18 Habituellement ce n'est pas très régulier, ça.

19 Me GUY SARAULT :

20 Mais parce que vous parlez de l'environnement
21 réglementaire...

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Vous ferez un réinterrogatoire après si c'est
24 pertinent.

25

1 Me GUY SARAULT :

2 Laissez-moi finir, s'il vous plaît. S'il vous
3 plaît. Vous dites... Parce que vous présentez ça
4 comme étant l'environnement réglementaire au
5 Québec, alors que c'est une décision concernant
6 Gazifère.

7 Me ÉRIC FRASER :

8 J'ai bien pris note, mais vous plaidez, cher
9 confrère. Et je vais répéter: c'est la décision...
10 Et ça, je fais ça pour que vous puissiez en prendre
11 connaissance. C'est la D-2010-112, et on est aux
12 paragraphes 218 et 220, notamment. Paragraphe 230.
13 C'est vraiment écrit petit sur ma tablette.
14 Excusez-moi. Juste prendre quelques minutes pour
15 faire un petit peu de ménage dans mes notes, Madame
16 la Présidente, si vous me permettez, en espérant
17 que ce soit un peu plus court... Going back to
18 your report, page 17.

19 (10 h 58)

20 Q. [150] You suggest at the end of the page, à la
21 toute fin de la page, Madame la Greffière, you say:

22 "To guard against excessive penalties,
23 it is reasonable to place a cap at 3%
24 of the allowed revenue."

25 Which would be the revenue requirement on these

1 penalties? Do I understand correctly three percent
2 (3%) of the revenue requirement?

3 A. Well, I threw that there as an example. I believe
4 in the more detailed proposal that I gave to the
5 Régie. I just capped the penalties at those
6 commensurate with negative five (-5) value of the
7 IMQ.

8 Q. [151] Okay. So you change your testimony in your
9 information request?

10 A. No, the testimony was just saying for example.
11 It's not a change in the testimony.

12 Q. [152] Okay. But was it your first, in your report
13 it was three percent (3%) of the revenue
14 requirement?

15 A. Well, I think I...

16 Q. [153] It was three percent (3%) of the twelve
17 billion (12 G)?

18 A. I think that the three percent (3%) that I put in
19 there came from the fact that that was the sort of
20 cap that had been used elsewhere.

21 Q. [154] Where?

22 A. I don't recall, I could...

23 Q. [155] You don't recall?

24 A. ... take that up for you.

25 Q. [156] Okay. But we all say the same thing, I was

1 just very much surprised you say it's three percent
2 (3%) of the revenue requirement of Hydro-Québec.
3 It's twelve billion dollars (\$12 G). So, to guard
4 against excessive penalties, you said that we
5 should have a maximum penalty of three percent (3%)
6 of twelve billion (12 G), which would be around
7 three hundred million (300 M) or something, which
8 is my ROE. That's correct?

9 A. Well...

10 Q. [157] A penalty of three hundred million (300 M)?

11 A. In the event of extremely bad quality, what do you
12 think would be a fair penalty?

13 Q. [158] Have you ever seen...

14 A. I mean extraordinarily bad quality, which wouldn't
15 likely happen but what would you think would be a
16 fair penalty?

17 Q. [159] Well, there's something sure, it's that when
18 we say to guard against excessive penalties, I
19 wouldn't say that three percent (3%) of twelve
20 billion (12 G) is to guard against excessive
21 penalties. I would say that three percent (3%) of
22 twelve billion (12 G) is an excessive penalty but I
23 don't want to testify, it's not my job over here.
24 But as you said, in your information request, you
25 corrected that affirmation by stating at question

1 4.5 of the Régie... C'est la demande de
2 renseignements de l'AQCIE, on n'est pas obligés d'y
3 aller Madame la Greffière mais pour les fins des
4 notes, c'est, écoutez, AQCIE-0024.

5 You said that a reasonable cap would now
6 and then be more around, I don't want to... je suis
7 à 4.5. Am I correct to say that in your
8 information request, you downsized a little bit
9 this three percent (3%) and you came up with
10 something that was roughly fourteen percent (14%)
11 of the equity earning?

12 A. I thought...

13 Q. [160] Am I correct?

14 A. My understanding was that the penalty topped out
15 commensurate with the negative five (-5) value of
16 the IMQ.

17 11 h 03

18 Q. [161] Okay. Just to be clearer for the notes, I'm
19 at AQCIE-0026, page 12 of 15. It's your response
20 to question 4.5 and, Madame la Greffière, vous
21 pouvez la mettre puisqu'il y a peut-être... il y a
22 peut-être une contradiction ici, là. C'est 25?
23 Excusez-moi. Non, j'ai 24, AQCIE-0024... AQCIE-
24 0024. C'est la page 12. C'est la dernière phrase
25 de la page 12. You see, at... that's why I was

1 asking if you changed your report, because at the
2 last phrase of 4.5, you say:

3 "For reference, the penalty associated with
4 an IMQ value of -5 in 2017 is CAD
5 46 million, so roughly 14% of equity
6 earnings or net regulated profit in 2017.

7 Which is different from the maximum we saw in your
8 report? So, is it a correction, is it a precision,
9 is it...

10 A. It's a precision.

11 Q. [162] It's a precision.

12 A. Because the other was just thrown out as an
13 example. And as I said...

14 Q. [163] It was just thrown out.

15 A. An example inspired by things I had seen elsewhere.

16 Q. [164] Alright. Page 12 of your report. You
17 conclude that one standard deviation in HQD service
18 quality is a substandard. Correct?

19 A. No. I don't really say that. I just... I do
20 recognize that there is randomness to service
21 quality that results from random events, and that a
22 decline and an IMQ value of say zero point five
23 (0.5), might be the result of random events, and
24 not indicate a decline in the quality effort or the
25 efficacy of the quality effort. I recognize that.

1 That's why I say to take the average over the four
2 years. I just think that there shouldn't be a
3 deadband in the company's... in the relationship
4 between quality and revenue. That's not how it
5 works in competitive markets, that's not how it
6 works in most service quality incentive mechanisms.

7 Q. [165] But we're not in the competitive market.

8 A. Pardon?

9 Q. [166] We're not in the competitive market.

10 A. No, but as I said, all... Well, it's certainly
11 germane, though, because a goal of regulation is to
12 simulate competition. So we always want to know
13 how is it done in a competitive market.

14 Q. [167] So now I understand that one standard
15 deviation is not a substandard for service quality.

16 A. Well it's not necessarily substandard.

17 Q. [168] Okay.

18 A. Yes, I acknowledge that.

19 Q. [169] Good. Maybe let's have a few words on, a few
20 questions on the off-ramp threshold and rationale.
21 Your off-ramp threshold, as I understand it, you
22 recommend that the off-ramp be triggered at plus or
23 minus four hundred (400) basis points. That's
24 correct?

25 A. I'm sorry. Could you say that again?

1 Q. [170] You recommend that the off-ramp be triggered
2 by a plus or minus four hundred (400) basis points,
3 and that is pre-ESM earning.

4 A. Yes.

5 11 h 08

6 Q. [171] Okay. Which would leave, as you saw
7 yesterday in the testimony of Concentric, HQD
8 with... the off-ramp been triggered if HQD made
9 more than a hundred and twenty-five (125) basis
10 points. You...

11 A. Yes.

12 Q. [172] You said that you are okay with that figure?

13 A. Yes. For the positive side?

14 Q. [173] Yes.

15 A. Yes.

16 Q. [174] But the off-ramp would be triggered with a
17 four hundred (400) basis point negative.

18 A. Similar to that in Alberta.

19 Q. [175] But in Alberta, as I think - not as I recall
20 - it's not tied to the MTÉR?

21 A. Very few are.

22 Q. [176] And... I had something in my notes, just a
23 second... but in Alberta, there is no...they can
24 make up to four hundred (400) basis points. There
25 is no MTÉR.

1 A. That's correct.

2 Q. [177] Okay. So it's perfectly symmetric. Alberta,
3 they can make four hundred (400) and they can lose
4 four hundred (400).

5 A. That's my recollection.

6 Q. [178] So if they lose one hundred (100) a year,
7 they can make it up the next year. I'm speaking
8 like we're in Vegas, but it's...

9 A. Yes.

10 Q. [179] Okay. Alright. Generic Z. You're not in
11 favour of it, correct?

12 A. That's correct.

13 Q. [180] And sincerely, I think you say you're not in
14 favour because it will not induce any regulatory
15 streamlining, is that correct?

16 A. Very little. And I think it's understandable that
17 the consumers think that if you already have this
18 column of claims that are one step away from being
19 gathered from customers, that it might seem to tip
20 the scales in favour of the Régie's acceptance of
21 the claims.

22 Q. [181] Okay. So how should it work? Okay? So we
23 do have a principle for Z. If it's a plus or minus
24 fifteen million (15 M), which is, as I would call
25 it, in favour of the Distributor or in favour of

1 its clients, there is a Z factor. So we're allowed
2 to recoup, or we're allowed to argue to recoup
3 those costs.

4 A. Hum hum.

5 Q. [182] What the Distributor is, what Hydro-Quebec is
6 proposing is we think it's streamlining, because
7 let's have a generic Z, so that we could be able to
8 argue all of those Z, or all the Z we'll have in a
9 year - if it's one it's one, if it's two it's two,
10 if it's zero it's zero - at the rate hearing. So
11 you don't agree that this would be streamlining.

12 A. I mean, I think the benefits of the streamlining
13 are negligible, and there is a concern, a
14 legitimate concern by the customers that it would
15 sort of prejudge the issue.

16 Q. [183] Why would it prejudge, if it's clear that
17 it's only an accounting mechanism just to be sure
18 that the costs you are referring to, you'll be
19 able, if you convince the Board, to recoup them?
20 How is it prejudge?

21 A. It just has that flavour. I mean...

22 Q. [184] That flavour.

23 A. Just think of an alternative world where, once a
24 year, you come in with a nice little tidy dossier
25 about your claims. And you have nice tables and

1 you add them up there is a total. Well, once the
2 Régie... and you ask for sixteen million (16 M),
3 and the Régie decides - it's going to make that...
4 Let's make that thirteen million (13 M)... okay.
5 Once you have the thirteen million (13 M), you
6 create a Z factor and gather it. I don't know the
7 extra step of having it all ready to go, I don't
8 see as being that valuable a streamlining.

9 Q. [185] So do I understand that we should not get the
10 Z generic, but in my next... let's say next year,
11 if I have a Z this year, I just file it and we
12 argue it and there is no question about the
13 legal... well... There is no other regulatory
14 questions coming in, is that your perspective? We
15 should just argue with the next rate case because,
16 of course...

17 A. Not rate case, every year you have the ability to
18 claim...

19 (11 h 13)

20 Q. [186] So, I should...

21 A. I shouldn't use the word dossier, I just meant a
22 little, like you have a million of these little,
23 nice little submissions and so...

24 Q. [187] Not a million.

25 A. So, you have many of these nice little submissions,

1 then there would just be another one, a Z factor
2 submission that you file each year and once it's
3 decided how much of it you've got, then design a
4 little Z factor together.

5 Q. [188] When do you file your Z factor thing?

6 A. I'm not sure what your proposal was for that.

7 Q. [189] Our proposal is clear, you read it and you
8 said what you thought about it.

9 A. Well, I don't recall that aspect.

10 Q. [190] I was just referring to what you just said.
11 You said, you file your Z thing and then the Régie
12 decides. When do I file it?

13 A. I would suppose that it would be March or April...

14 Q. [191] Okay.

15 A. Of the following year.

16 Q. [192] So, notwithstanding when it occurred, I could
17 file every year, a Z factor. Okay. And there
18 would not be any problem with accounting because
19 Hydro-Québec would have the right to account those
20 costs and then file a Z file, or file a Z dossier,
21 to recoup its costs if the Régie is okay with that.

22 A. Yes.

23 Q. [193] Okay. Is that the way it works in other
24 jurisdictions?

25 A. To the best of my knowledge, yes, that's how it's

1 done.

2 Q. [194] So, it's done once a year with all the Z
3 factors that have been encountered by the utility.

4 A. Yes.

5 Q. [195] Okay. J'achève Madame la Présidente. Je
6 crois que j'ai fait pas mal le tour. Laissez-moi
7 juste réviser mes notes rapidement. Alors, thank
8 you Mr. Lowry, Madame la Présidente, j'ai terminé.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Parfait, merci Maître Fraser. Alors, nous allons
11 poursuivre avec les questions de la Régie, maître
12 Alexandre de Repentigny.

13 INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

14 Bonjour, Alexandre de Repentigny pour la Régie.

15 11 h 18

16 Q. [196] Alors, pour ma première question, je vais
17 vous référer à la pièce B-0094 à la page 19. On
18 pourrait l'afficher à l'écran. La page 19, c'est
19 le tableau R-10.6. Ma question c'est on voulait
20 savoir, est-ce que vous pourriez commenter le
21 niveau de variabilité des indicateurs qui sont
22 choisis aux fins de la liaison au MTR? Est-ce que
23 la part qui n'est pas contrôlée par le Distributeur
24 est, selon vous, faible, ou importante, là, de
25 façon générale?

1 A. Could you ask the last sentence again?

2 Q. [197] Est-ce que la part, dans le fond, qui est
3 contrôlée... qui n'est pas contrôlée par le
4 Distributeur, est-ce qu'elle est faible ou
5 importante? On veut que vous commentiez la
6 variabilité de ces indicateurs-là, de façon
7 générale ou particulière, là.

8 A. Well, why don't you scroll down, so that the
9 entirety of the screen is showing for the Panel,
10 for the Board. Well yes, you can see that there is
11 some differences in the variability of the various
12 indicators, and of course it is an important
13 consideration in the design of these mechanisms.

14 Q. [198] Est-ce que, selon vous, cette variabilité est
15 comparable à celle observée dans les autres
16 mécanismes de liaison au MTR en Amérique du Nord?

17 A. I believe so.

18 Q. [199] Est-ce que, généralement parlant, les
19 distributeurs dans les mécanismes de liaison
20 exercent un contrôle élevé dans les résultats des
21 indicateurs choisis?

22 A. Obviously it's hard to say what you mean, what can
23 be meant by a high degree of control. They have
24 enough control that these are things that are
25 commonly parts of these performance incentive

1 mechanism whereas sometimes other metrics are so
2 far beyond control that they're not considered for
3 these. I think that they have enough control for
4 it to be considered.

5 Q. [200] Maintenant, dans le présent dossier le
6 Distributeur justifie la bande morte dans son
7 mécanisme en raison de la variabilité. Est-ce que
8 vous avez des commentaires à cet égard-là?

9 A. I think that a deadband would... is unfortunate,
10 in that it does break the link between the quality
11 and revenue which, I think, should always be
12 preserved. There is a rationale for its use, in
13 view of the fact that there is no reward for
14 superior performance. Well there could be, but
15 this mechanism is not calibrated carefully enough
16 to ensure that if the company was, in the long run,
17 rewarded for an average improvement in quality,
18 that customers would be happy to make that reward
19 available.

20 I would note, in looking at this, that the
21 biggest variance is for the "services à la
22 clientèle", and that in my proposal, the weight on
23 that has been cut in half.

24 Q. [201] Est-ce qu'on peut dire que s'il y a de la
25 variabilité, ça fait en sorte que la bande morte

1 est nécessaire?

2 A. Well, a deadband could be one way of dealing with
3 it. I have proposed another, and that is to take
4 an average over four years that would allow some
5 ups and downs during the four years, and then take
6 the average. So, by doing that it's my hope that
7 you can avoid using the deadband, which is really
8 implemented, in the interest of fairness, to the
9 utility as much as anything.

10 Q. [202] Merci. Ça va mettre fin à...

11 A. I'm trying to be fair to the utility by a different
12 route, which in and of itself does not increase its
13 risk to have a four-year average being the basis.

14 (11 h 23)

15 Q. [203] Merci. Ça va mettre fin à mes questions.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci. Maître Turmel pour la formation.

18 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

19 Me SIMON TURMEL :

20 Q. [204] Oui. Bonjour, docteur Lowry.

21 M. MARK NEWTON LOWRY :

22 R. Bonjour.

23 Q. [205] Hi! Hier, je m'étais mis une note, j'ai posé
24 une question aux experts de Concentric et je
25 m'étais mis une note en gros, en géant « ne pas

1 oublier de poser la même question à PEG » et je
2 devais le dire hier et je l'ai écrit tellement gros
3 que je ne l'ai pas vue. Alors, donc je vous pose la
4 même question. Et je ne ferai pas le retour sur le
5 préambule parce que je crois que vous étiez juste
6 devant moi ici et je pense que vous avez entendu la
7 question et vous avez travaillé dans le dossier sur
8 le MRI l'an dernier, donc je vais poser la question
9 directement.

10 Comme vous savez, Hydro-Québec a demandé la
11 création d'un facteur Z à titre de révision de vie
12 utile, cette année, c'est pour les transformateurs
13 et... donc à titre de révision de vie utile. Et la
14 Régie a retenu deux facteurs, Y et Z. Donc, la
15 question : selon vous, les impacts des révisions
16 des durées de vie utile devraient-ils être traités
17 comme facteur Z ou un facteur Y? Et nous avons mis
18 la considération suivante, considérant que le
19 Distributeur procède annuellement à un exercice de
20 révision des durées de vie utile. Et si vous avez
21 la réponse, est-ce que vous avez des exemples, des
22 cas pratiques dans des juridictions Nord-
23 Américaines.

24 Alors, si vous n'avez pas la réponse
25 aujourd'hui, nous avons permis hier aux experts de

1 Concentric de nous revenir avec un engagement là-
2 dessus. Alors, est-ce que vous avez bien compris le
3 tout?

4 (11 h 29)

5 A. Well as you... May I ask for this clarification?
6 Are you just asking if a change in average service
7 life should be Y-factor versus Z-factor? Is that
8 what you're asking?

9 Q. [206] Dans lequel des deux ça devrait se retrouver.
10 Est-ce que c'est un facteur Y, effectivement, ou un
11 facteur Z? Selon vous, la révision de durée de vie
12 utile pour les transformateurs, par exemple, pour
13 cette année.

14 A. I believe that the... first of all, that service
15 lives, adjustments for service lives specifically
16 are not commonly subject to Z-factoring or Y-
17 factoring. This is not to say that it is
18 unreasonable in the situation of a company that is,
19 to its credit, trying to find ways to extend
20 service lives through an asset management program,
21 and so if the tendency is going to be to extend
22 service lives, and then a Z factor or a Y factor
23 could provide an immediate benefit, a quicker
24 benefit to the customer, I think customers are very
25 open to the idea. And so I can see doing that, and

1 I would say that probably the Z factor treatment
2 makes the most sense.

3 But I will note that unlike a change in
4 accounting standards, which is often imposed upon
5 the utility by someone else, some other agency has
6 decided to do this, the changes in service lives
7 that are being discussed are mostly the company's
8 own decision. So that's oftentimes not then...
9 That's another reason why these things aren't
10 necessarily typically treated in this matter.

11 So the special consideration here is really
12 that this is something that benefits, that tends to
13 benefit customers. The customers are open to doing
14 it this way, so I think the Z factor treatment is
15 acceptable.

16 Q. [207] Et selon votre expérience, est-ce que dans
17 d'autres juridictions le sujet a été traité, et ce
18 facteur Z a été appliqué pour la révision de durée
19 de vie utile?

20 A. As I said, in my experience I'm not aware of
21 examples of this per se. They'll have changes in
22 accounting standards as being a legitimate criteria
23 for a Z factor, but it's... I don't recall an
24 example where the change in service life
25 specifically was being dealt with.

1 Q. [208] Merci. Ma seconde question porte sur le
2 document, Madame la greffière, C-AQCIE-CIFQ-0024,
3 aux pages 14 et 15. C'est une demande de
4 renseignements de la Régie. Eh! Voilà. 6.1,
5 effectivement. On arrête là. Et la question
6 portait, comme indiquée, sur la création d'un :
7 [...] Facteur Y à titre de
8 contributions à des projets de
9 raccordement.

10 Et vous avez répondu, ici je l'ai mis en jaune,
11 mais vous ne l'avez pas en jaune. Si on va à la
12 page suivante, Madame la Greffière. C'est ça, en
13 haut, la première ligne, ne bougez plus. Ça
14 commence, la première phrase :

15 There is thus a concern that the
16 Company will be paid twice for such
17 costs, once through X factor, and then
18 again through a higher X factor.

19 Alors, on aimerait vous entendre un petit peu plus
20 sur ce que vous entendez par une double
21 facturation. Et en même temps, si vous pouvez
22 conclure sur... parce que vous avez bien expliqué
23 la double facturation, on voulait en entendre plus,
24 mais on voudrait aussi une conclusion sur : est-ce
25 que vous recommandez la création du facteur Y à

1 titre de contributions à des projets de
2 raccordement. Alors, deux volets, la double
3 facturation et, finalement, est-ce que oui ou non
4 on devrait créer, accepter la demande? Double
5 facturation et votre recommandation.

6 A. Okay. So, let me start by saying that you've
7 managed to uncover the one thing that I knew was
8 wrong with my evidence. And when maître Sarault
9 was asking was I generally happy with my testimony,
10 I said, yes, generally I'm happy, but the word
11 "higher" in that sentence should be "lower". So,
12 congratulations for finding that. So...

13 Q. [209] Je n'ai pas de mérite, c'est le mérite de
14 l'équipe. It's teamwork.

15 A. Understood. So, with regard to this matter of
16 double counting, this is always a problem with Z
17 factors, including Z factors asking for extra money
18 for a capital expenditure surge, it's that it's
19 pretty darn rare for these requests to involve
20 costs that aren't routinely incurred by or a
21 capital expenditure surge is that it's pretty darn
22 rare for these requests to involve costs that
23 aren't routinely incurred by distributors that are
24 part of any productivity study.

25 (11 h 31)

1 When we looked at, well, for example, my
2 productivity study for Lawrence Berkeley National
3 Laboratory, that was one of the reasons that he
4 chose the X factor that he did, or a study that's
5 going to be done in the future. So, those capital
6 expenditures tend to slow productivity growth and
7 reduce the X factors. I mean the X factors at the
8 moment for US power distributors, the productivity
9 trends, I mean, they're down close to zero and a
10 one of the reason is this and that type of capital
11 expenditure.

12 So, sure, lots of distributors have to chip
13 in, in this case for the raccordement of the
14 transmission system, and that's part of their cost
15 so that's where this double counting consideration
16 comes in. It's one of the reasons that I urge the
17 Commission to be very sparing on the offering of
18 supplemental capital revenue in the event that the
19 company had any sort of capital spending surge.

20 So, let's then talk further about this
21 matter of Y factoring the costs of these
22 raccordements. On the down side, it's going to
23 raise regulatory cost to have to do that. It's
24 going to weaken the company's incentives to contain
25 these costs and it's worthy of note that the

1 company, in this case, does have some ability to,
2 limited ability to control these costs because
3 these costs of the raccordement are potentially,
4 have alternative approaches available, like these
5 local, non-wire alternatives that are an area of
6 mounting interest in the United States.

7 The State of New York now has these special
8 incentives to encourage non-wire alternatives and a
9 lot of that is involving things like substations.
10 Batteries is another example of something that
11 might be used to try to reduce some of these costs.
12 Now, if it's more of an aging substation
13 replacement, that's a different matter and there
14 may be less scope there but anything growth
15 related, it could definitely have a bearing.

16 And it is of note that there is no special
17 incentives here in Quebec envisioned in the near
18 future for these non-wire alternatives. It's not
19 like they're considering that they have in New
20 York, or that they're considering Hawaii right now.
21 There are also now pilot trackers as I understand,
22 sometimes in the US the... like let say there's
23 this new idea to use batteries to avoid a
24 substation upgrade. Well, in some US jurisdictions
25 now, there might be a pod... even during a multi-

1 rate(?) there could be a special budget available,
2 a tracker to encourage, yeah... give that a try, or
3 we'll give you a preliminary favourable prudence
4 judgement to do that right in the middle of the
5 plan to encourage more innovation. But those
6 things don't exist here. So, if you don't have the
7 Y factor, then you have maybe more incentive to
8 encourage those things.

9 Now, let's take a look at the other side of
10 the matter and why it could be a good idea while
11 the company does have cost of service treatment for
12 these kinds of costs, so the Y factoring would be
13 more of a consistent cost treatment on both sides,
14 so of transmission and distribution. If you don't
15 have the Y factor, maybe there's somehow an
16 incentive possible for the company to shift some of
17 those costs to HQT away from HQD.

18 And so, to the extent that that's possible,
19 it requires a little more oversight in the
20 vigilance of Hydro-Québec Transmission's costs.
21 And of course, the control that the company has is
22 not that great, particularly if it's a matter of
23 replacing aged assets. So, you know, you've got
24 some pros and cons. My own view would be to not
25 Y factor these raccords costs, but it's one of

1 those areas where it's close to going either way,
2 in my opinion.

3 Q. [210] Thanks a lot. I don't have any more
4 questions. Maybe...

5 (11 h 35)

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Non, cela va terminer les questions pour la
8 formation. Est-ce que vous avez un
9 réinterrogatoire, Maître Sarault?

10 Me GUY SARAULT :

11 Excusez-moi. Pas de réinterrogatoire. Merci.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Alors, ça termine le panel 1 de l'AQCIE-CIFQ. Vous
14 êtes donc libéré, docteur Lowry. Thank you. Est-ce
15 que, Maître Sarault, Maître Pelletier, vous auriez
16 le temps de présenter la deuxième partie de
17 votre... de vos représentations avant que l'on
18 quitte pour la pause lunch?

19 PREUVE DE L'AQCIE-CIFQ - Panel 2

20 Me PIERRE PELLETIER :

21 Oui. J'ai annoncé, je crois, une trentaine de
22 minutes, trente (30), trente-cinq (35) minutes.

23 Alors, on serait bon pour, oui, présenter le panel
24 puis faire la présentation de sorte que...

25 LA PRÉSIDENTE :

1 Excellent. Donc, on ne prendra pas de pause. On
2 vous laisserait vous installer ou est-ce que vous
3 avez...

4 Me PIERRE PELLETIER :

5 Oui, oui. C'est Parfait.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Oui. Parfait. Vous faites un switch. Parfait.

8 Merci. Pendant que les gens s'installent, on est
9 très ouvert à toute suggestion, hein, pour
10 améliorer les conditions dans la salle d'audience
11 dans le but de favoriser un travail sans papier. On
12 note que les lutrins sont possiblement moins
13 adaptés à l'utilisation d'ordinateur, donc si vous
14 avez des suggestions à faire sur la façon dont ils
15 devraient être adaptés ou quel type de nouveau
16 lutrin on devrait se procurer, n'hésitez pas à nous
17 transmettre l'information par la voie du courriel
18 au secrétariat.

19 Me PIERRE PELLETIER :

20 Je présume que ce n'est pas à mes qualifications
21 personnelles en matière d'ébénisterie que vous
22 référez ou...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Non. Non, mais si vous avez des références.

25

1 Me PIERRE PELLETIER :

2 De grâce, de grâce, laissez-vous cette chance-là.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Pour continuer dans les améliorations possibles.

5 Juste souligner que certains nous ont indiqué qu'il
6 serait peut-être utile d'avoir une télévision
7 additionnelle, en fait, un écran additionnel pour
8 les témoins. Si c'est une demande qui est plus
9 généralisée, on va certainement la considérer.
10 Donc, n'hésitez pas à nous l'indiquer si
11 effectivement ça peut être une bonne chose.

12 Me PIERRE PELLETIER :

13 Bien, je regardais la réaction de mon panel, là,
14 puis il semblait qu'effectivement, il trouvait que
15 ce serait une bonne idée...

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Une bonne idée.

18 Me PIERRE PELLETIER :

19 ... de l'avoir. C'est certain qu'autrement, il faut
20 toujours qu'ils se retournent de bord. C'est ce
21 qu'ils font depuis des années, mais...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Oui, oui.

24 Me PIERRE PELLETIER :

25 ... oui, on n'a rien contre le progrès.

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Non. O.K.

3 Me PIERRE PELLETIER :

4 Alors, le panel, le panel a pris... le deuxième
5 panel a pris place en remplacement de monsieur
6 Lowry. Alors, il est formé de trois personnes. Il
7 s'agit de monsieur Jocelyn B. Allard à ma gauche
8 qui est président de l'Association québécoise des
9 consommateurs d'électricité... l'Association
10 québécoise des consommateurs industriels
11 d'électricité du Québec, monsieur Pierre Vézina qui
12 est directeur, énergie et environnement pour le
13 Conseil de l'industrie forestière du Québec et
14 monsieur Paul Paquin qui est analyste. On pourrait
15 procéder avec l'assermentation des témoins, Madame
16 la Greffière.

17

18 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce treizième (13e)
19 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

20

21 PAUL PAQUIN, analyste en énergie, ayant une place
22 d'affaires au 1685, Croissant Séguin, Brossard
23 (Québec) ;

24

25

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

5

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

9

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

12

13 INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

14 Q. [211] Je vous remercie. D'abord, je vous adresse
15 une même question à tous les trois. Est-ce que vous
16 avez participé à la préparation du mémoire qui a
17 été produit comme pièce 15, de même qu'aux réponses
18 à la DDR numéro 1 de la Régie qui ont été produites
19 comme pièce 21, Monsieur Paquin?

20 M. PAUL PAQUIN :

21 R. Oui.

22 Q. [212] Monsieur Vézina?

23 M. PIERRE VÉZINA :

24 R. Oui.

25 Q. [213] Monsieur Allard?

1 Me JOCELYN B. ALLARD :

2 R. Oui.

3 Q. [214] Et est-ce que chacun d'entre vous adoptez ce
4 mémoire et ces réponses pour valoir à titre de
5 votre témoignage écrit dans cette cause?

6 (11 h 42)

7 Monsieur Paquin?

8 M. PAUL PAQUIN :

9 R. Oui.

10 Q. [215] Monsieur Vézina?

11 M. PIERRE VÉZINA :

12 R. Je l'adopte.

13 M. JOCELYN B. ALLARD :

14 R. Je l'adopte.

15 Q. [216] Merci. Monsieur Paquin a préparé une
16 présentation. Je l'invite à vous faire part du
17 résumé des principales considérations et
18 recommandations des intervenants.

19 M. PAUL PAQUIN :

20 R. Juste avant, je voudrais juste signaler une petite
21 erreur qu'il y a dans le mémoire qui a été
22 présenté. C'est une coquille à la page 11 dans le
23 tableau AQCIE-CIFQ-2. Alors au tableau, la valeur
24 de la puissance, c'est indiqué quatre cent quarante
25 point quatre-vingts (440,80). C'est plutôt

1 quarante-quatre point huit (44,8). Les autres
2 chiffres sont bons. C'est deux cent quarante-cinq
3 (245) moins quarante-quatre (44) donne deux cents
4 (200).

5 Ceci étant dit, alors bonjour, mesdames et
6 monsieur les régisseurs. Comme notre procureur l'a
7 mentionné, on va faire un bref résumé de ce qui a
8 été présenté dans le mémoire en faisant une mise à
9 jour en relation avec les informations qui ont déjà
10 été fournies en audience.

11 Je traiterai : des éléments à considérer
12 dans la détermination de la contribution de la
13 charge locale au service de transport; de
14 recommandations quant aux coûts évités; de la
15 proposition de la création d'un facteur Y pour les
16 contributions du Distributeur à des projets de
17 raccordement; de la proposition de création d'un
18 facteur Z relatif à la modification de la durée de
19 vie utile des transformateurs aériens; et enfin des
20 investissements inférieurs à dix millions de
21 dollars (10 M\$).

22 Concernant les éléments à considérer dans
23 la détermination de la contribution de la charge
24 locale au service de transport, la proposition qui
25 apparaît à notre mémoire demande à la Régie de

1 Distributeur et le Transporteur ont entrepris des
2 travaux sur le coût évité de transport. Puis ils
3 discutent de la façon de prendre en compte le GDP
4 Affaires dans sa planification future.

5 Ce que nous comprenons, c'est qu'il va y
6 avoir des impacts sur les coûts de transport. On ne
7 sait pas quand. Selon les intervenants, le
8 programme GDP Affaires a un effet de diminuer les
9 besoins fermes du Distributeur. La raison qui
10 explique la diminution n'est pas pertinente. Par
11 exemple. Si la diminution était due à la fermeture
12 d'un commerce ou d'une usine, elle serait reflétée
13 immédiatement dans les besoins du Distributeur, qui
14 seraient acheminés au Transporteur. Et ça serait
15 pris immédiatement en compte dans, d'une part, la
16 détermination de la facture qui va être envoyée au
17 Distributeur. Alors, ce qui est pertinent, à notre
18 avis, c'est la détermination des besoins fermes.

19 Maintenant, concernant l'électricité
20 interruptible. À la même référence, le Distributeur
21 mentionne que, compte tenu de l'emplacement des
22 clients participant au programme d'électricité...
23 pas au programme, mais à la tarification de
24 l'électricité interruptible, il n'y aurait pas
25 d'impact... il n'y aurait pas de coût évité de

1 transport. Et leur effacement ne permettrait
2 d'aucune façon de reporter un investissement en
3 croissance sur des postes satellites et le coût
4 évité de transport, il ajoute que le coût évité de
5 transport n'a jamais été considéré par le
6 Distributeur dans la calibration de cette option
7 tarifaire.

8 (11 h 46)

9 Alors ces affirmations amènent quelques
10 commentaires. D'une part, il est exact de
11 mentionner que l'effacement des clients n'a pas
12 d'impact sur la capacité de transformation requise
13 des postes satellites. Par contre, il faut
14 considérer que le réseau de transport comprend
15 également beaucoup d'autres éléments. Entre autres,
16 il y a vingt-quatre (24) postes de transformation
17 de sept cent trente-cinq (735 kV) à des tensions
18 inférieures, soit sept cent trente-cinq (735 kV),
19 trois cent quinze (315 kV), cent-cent trente-cinq
20 (735 kV), deux cent trente (230 kV) et caetera. Et
21 il y a près de soixante (60) postes, ce qu'on
22 appelle des « postes sources » qui sont des postes
23 à des niveaux de tension encore là, de trois cent
24 quinze (315 kV), deux cent trente (230 kV), cent
25 soixante et un (161 kV), mais disons trois cent

1 quinze (315 kV), cent vingt (120 kV), deux cent
2 vingt (220 kV), deux cent trente (230 kV), cent
3 vingt (120 kV) et caetera. Et il y a, en plus de
4 ça, près de vingt mille kilomètres (20 000 km) de
5 lignes à ces niveaux de tension.

6 Alors, considérant que les charges
7 interruptibles ne sont pas alimentées directement à
8 sept cent trente-cinq kV (735 kV), alors l'énergie
9 pour les alimenter doit passer à travers non
10 seulement les lignes sept cent trente-cinq kV
11 (735 kV), mais aussi à travers les postes de
12 transformation de sept cent trente-cinq (735 kV) à
13 une tension inférieure, et possiblement des postes
14 sources de deux cent trente (230 kV) à jusqu'à cent
15 vingt kV (120 kV). En tout cas, les tensions de
16 raccordement de ces charges interruptibles.

17 D'ailleurs, je fais évidemment la référence
18 à un tableau du Distributeur qui est présenté dans,
19 je donne la référence, c'est le B-0015, page 25,
20 qui indique qu'il y a un coût de transport pour la
21 charge locale. Le coût principal, c'est fourniture,
22 transport, mais il y a quand même un coût de
23 transport pour la charge locale.

24 Maintenant, si on veut aller maintenant, à
25 la fin, j'ai mis en annexe... J'ai voulu illustrer

1 des possibilité de coûts évités concernant
2 justement le transport. Alors, si on va à la page
3 12. Alors, c'est un poste source, en supposant un
4 poste de cent vingt (120 kV), vingt-cinq (25 kV).
5 Alors, on voit qu'il y a deux lignes à cent vingt
6 kV (120 kV) qui alimentent le poste. Il y a la
7 barre cent vingt kV (120 kV), la barre vingt-cinq
8 kV (25 kV). Il y a la transformation de cent vingt
9 (120 kV) à vingt-cinq kV (25 kV). Ils ont une
10 capacité de transformation de cent soixante-quinze
11 mégawatts (175 MW). Il y a une charge interruptible
12 au niveau cent vingt kV (120 kV) et il y a des
13 lignes vingt-cinq kV (25 kV) qui alimentent une
14 charge locale dont cent cinquante mégawatts
15 (150 MW). Supposons, maintenant, que la charge
16 locale qui est actuellement de cent cinquante
17 (150 MW), alors tout va bien. Mais si cette charge-
18 là augmentait à cent soixante mégawatts (160 MW)?
19 Alors, à ce moment-là, si on regarde, ce qui va
20 arriver au réseau, les besoins d'alimentation de ce
21 poste-là, maintenant devient deux cent soixante dix
22 (270) si la charge n'est pas interruptible. Alors,
23 à ce moment là, si le besoin d'alimentation est de
24 deux cent dix (210), mais maintenant ça veut dire
25 que les lignes d'alimentation qui ont une capacité

1 chacune de deux cent (200), et on prend le critère
2 du Transporteur qui est le critère N moins un (N-
3 1). Alors, si on perd une ligne, la capacité ferme
4 devient deux cents mégawatts (200 MW). Alors, comme
5 la capacité demandée serait, à ce moment-là, deux
6 cent dix (210 MW), si la charge n'était pas
7 interruptible, il faudrait à ce moment-là
8 construire une nouvelle ligne ou trouver une autre
9 façon d'augmenter l'alimentation. Donc, le fait
10 qu'il y ait une charge interruptible là pourrait
11 permettre d'éviter un coût de transport.

12 Si on va maintenant à l'autre page, là,
13 j'ai pris à ce moment-ci un poste source. Alors,
14 là, c'est à peu près le même type de schéma, mais
15 maintenant j'ai pris un poste qui fait une
16 transformation de deux cent trente (230 kV) à cent
17 vingt (120 kV). Alors là, c'est à peu près le même
18 scénario, mais cette fois-ci j'ai dit supposons que
19 là, on voit de la charge interruptible, elle est
20 alimentée encore à la barre cent vingt kV (120 kV)
21 pour une charge de cinquante mégawatts (50 MW).
22 Alors, comme c'est indiqué ici, tout va bien.
23 Maintenant, s'il y a une augmentation de la charge
24 locale à quatre cents mégawatts (400 MW), alors la
25 charge locale était à trois cent cinquante

1 (350 MW), plus la charge interruptible, ça fait
2 quatre cents mégawatts (400 MW), la capacité de
3 transformation quatre cents mégawatts (400 MW), ça
4 va bien. Mais si la charge locale augmente à quatre
5 cent (400 MW), là, à ce moment-là, le besoin de
6 transformation devient quatre cent cinquante
7 (450 MW). Alors, le besoin de transformation est à
8 quatre cent cinquante (450 MW). Si la charge
9 n'était pas interruptible, à ce moment-là ça ne
10 fonctionnera pas, il faudra ajouter la
11 transformation. Mais si la charge est
12 interruptible, à ce moment-là on n'a pas besoin
13 d'ajouter de la transformation parce que la
14 capacité de transformation serait suffisante.
15 (11 h 51)

16 Ce sont des exemples qui montrent qu'il y
17 aurait une possibilité qu'il y ait des coûts évités
18 au niveau du réseau de transport. Si vous
19 permettez, on va tourner maintenant à la page 4.

20 Également dans la même... dans la même
21 référence que mentionnée tout à l'heure, qui est la
22 B-0105, page 73, le Distributeur mentionne qu'il
23 transmet à chaque dossier tarifaire au Transporteur
24 sa prévision des BRD - ça, je présume que c'est les
25 besoins du réseau de distribution - ainsi que de

1 l'information sur les différents programmes
2 d'effacement. Le Transporteur lui transmet par la
3 suite la facture de la charge locale, conformément
4 aux modalités des Tarifs et conditions des services
5 de transport d'Hydro-Québec.

6 Alors selon les intervenants, il appartient
7 au Distributeur d'exiger du Transporteur un
8 traitement approprié de l'énergie interruptible
9 pour la facture du service de transport de la
10 charge locale. Il ne peut tout simplement dire :
11 j'envoie ça et puis maintenant je paye la facture.
12 Je pense qu'il y a lieu d'avoir une explication, à
13 savoir pourquoi il n'y aurait pas... il ne pourrait
14 pas tenir compte de l'effet que l'électricité
15 interruptible doit être prise en compte dans la
16 facturation au Distributeur.

17 Alors en conclusion, les intervenants sont
18 d'avis que l'électricité interruptible ne doit pas
19 être considérée dans l'établissement des besoins
20 fermes du Distributeur et demandent à la Régie de
21 déclarer qu'il ne doit pas en être tenu compte dans
22 l'établissement de la facture de transport adressée
23 du Distributeur.

24 Alors nous allons maintenant passer aux
25 recommandations sur les coûts évités. Alors sur ce

1 sujet, les intervenants ont deux recommandations.
2 La première, ils recommandent à la Régie d'exiger
3 que le Distributeur prenne en considération
4 l'impact de la variation de facture de transport
5 dans ses analyses économiques de projets ou
6 programmes. Alors il n'y a rien eu de nouveau à ce
7 sujet-là, alors les intervenants s'en remettent à
8 la justification présentée au mémoire.

9 Par contre, pour l'autre recommandation qui
10 est de fixer le prix de l'énergie de long terme à
11 six virgule cinq cents du kilowattheure
12 (6,5 ¢/kWh). Je pense que ça demande un peu plus
13 d'explication. Alors voici comment nous sommes
14 arrivés à cette valeur.

15 Alors comme c'est mentionné au document du
16 Distributeur, le coût évité de long terme pour
17 l'énergie est basé sur le prix moyen des contrats
18 d'appel d'offres d'énergie éolienne, incluant les
19 coûts de transport et d'équilibrage. C'est bien
20 important le transport et d'équilibrage, surtout
21 l'équilibrage.

22 Alors pour bien comprendre ce que cela
23 signifie, il est utile de rappeler que
24 l'équilibrage est défini à l'entente d'intégration
25 éolienne, laquelle précise que le retour d'énergie

1 correspond à trente-cinq pour cent (35 %) de la
2 capacité installée et le service inclut également
3 une capacité ferme de puissance correspondant à
4 quarante pour cent (40 %) de la capacité installée.
5 Donc, le produit, au prix de huit cent du
6 kilowattheure (8 ¢/kWh), comprend une quantité de
7 puissance garantie.

8 D'ailleurs, le Distributeur est d'accord
9 avec cette affirmation. Il mentionne : « Ainsi, le
10 coût de l'équilibrage, incluant la portion garantie
11 de puissance du service. » Mais il ajoute que ce
12 coût-là « est indissociable de la fourniture de
13 l'énergie et, de ce fait, [...] ne peut être retiré
14 du signal de coût évité en énergie de long terme ».
15 Alors selon les intervenants, il est possible de
16 retirer la valeur de puissance du coût évité. Il
17 est même nécessaire de le faire à cause des
18 conséquences de l'utilisation du coût proposé.

19 Voici deux illustrations qui illustrent ces
20 conséquences. Soit l'évaluation économique d'un
21 programme qui a un impact sur l'énergie seulement.
22 Alors selon si on appliquait uniquement ce qui est
23 proposé actuellement, la valeur économique de ce
24 produit-là serait la quantité d'énergie multipliée
25 par huit cent du kilowattheure (8 ¢/kWh). Mais

1 comme ce huit cent du kilowattheure (8 ¢/kWh)-là
2 comprend de la puissance garantie et que là c'est
3 uniquement de l'énergie qu'on a, on doit considérer
4 que la valeur est surévaluée.

5 Prenons maintenant un autre cas, où il y a
6 encore la même évaluation économique, mais cette
7 fois-ci le programme ou un projet qui a un impact
8 sur l'énergie et la puissance. Alors là,
9 l'évaluation économique de ce produit-là serait,
10 encore là, l'énergie, mais cette fois-ci on
11 additionne à ça la valeur de la puissance à cent
12 douze dollars du kilowatt (112 ¢/kW), comme indiqué
13 au document du Distributeur.

14 Donc encore ici, la valeur est trop élevée.
15 En effet, la valeur de puissance est prise en
16 compte deux fois : une première fois dans le calcul
17 dans le prix d'énergie et une deuxième fois
18 lorsqu'on donne un coût de puissance totale. Donc,
19 il y a un double comptage pour une partie de la
20 puissance.

21 Notre proposition permet d'éliminer le coût
22 de puissance du coût de l'énergie fournie; et ça
23 permet de corriger ce biais. Alors, j'ai reproduit
24 ici le tableau qui apparaît, que vous avez vu tout
25 à l'heure, qui apparaît au mémoire, et qui explique

1 la façon de procéder.

2 J'ai dit soit un engagement d'un produit
3 éolien de un kilowatt (1 kW). Alors, selon
4 l'entente de raccordement, il y a un retour
5 d'énergie de trente-cinq pour cent (35 %). Donc, ce
6 qui donne une énergie annuelle de trois mille
7 soixante-six kilowattheures (3066 kWh) au prix
8 unitaire de huit cents du kilowattheure
9 (0,08 ¢/kWh). Ça donne un coût total de deux cent
10 quarante-cinq virgule vingt-huit (245,28).

11 Maintenant, on sait maintenant que, selon
12 une entente de raccordement, il y a une puissance
13 garantie de quarante pour cent (40 %) incluse là-
14 dedans. Donc, il y a zéro virgule quatre kilowatts
15 (0,4 kW) de garantie dans les documents du
16 Distributeur. Ce kilowatt-là de puissance garantie
17 a une valeur qui est de cent douze dollars du
18 kilowatt (112 \$/kW). Si on peut à ce moment-là
19 évaluer le coût de puissance relié à ça, c'est
20 quarante-quatre virgule huit (44,8).

21 Donc, si on prend le coût total, on enlève
22 le coût de puissance, on a uniquement le coût de
23 l'énergie. Et à ce moment-là, on arrive à six
24 virgule cinq cents du kilowattheure (6,5 ¢/kWh).
25 C'est ça qui est notre proposition.

1 On va passer maintenant à la proposition de
2 création d'un facteur Y pour les contributions du
3 Distributeur à des projets de raccordement. Notre
4 recommandation, c'est de refuser la création d'un
5 facteur Y pour la contribution du Distributeur à
6 des projets de raccordement parce que la
7 proposition ne respecte pas un des critères de la
8 création d'un facteur Y, soit le seuil de
9 matérialité.

10 Concernant le seuil de matérialité, dans sa
11 décision 2017-043, la Régie mentionne :

12 [318] De plus,
13 je pense que c'est un élément très, très important,
14 ... dans le cas des facteurs Y, la
15 Régie considère qu'il ne suffit pas
16 que le montant d'une catégorie de
17 coûts dépasse le seuil pendant une
18 seule année pour que cette catégorie
19 devienne admissible à ce traitement.

20 Il était plutôt considéré qu'il fallait que ça
21 vienne assez régulièrement. Dans leur mémoire, les
22 intervenants ont évalué que la contribution doit
23 être supérieure à cent soixante-cinq millions
24 (165 M\$) pour que le seuil de matérialité de quinze
25 millions (15 M\$) d'impact sur l'amortissement et le

1 rendement soit atteint. Et on constate que ce seuil
2 n'ait été atteint une seule fois sur un historique
3 de deux mille dix à deux mille dix-sept (2010-
4 2017). On constate également que ce seuil aurait pu
5 être atteint en deux mille dix-huit (2018) si la
6 prévision de contribution du Distributeur s'était
7 matérialisé.

8 Toutefois, lors de l'audience, il a été
9 mentionné que certains projets prévus à deux mille
10 dix-huit (2018) seraient reportés de sorte que la
11 contribution serait passablement réduite. Puis, là,
12 il y a quelque chose que... J'ai fait une mise à
13 jour mais... Parce qu'au moment, hier, le dépôt des
14 présentations a été fait hier, et, bon, plus tard
15 dans la soirée, j'ai reçu une information,
16 l'engagement numéro 8 a été déposé, et à ce moment-
17 là, heureusement, j'avais fait une mise à jour qui
18 apparaît à la page suivante, et la mise à jour que
19 j'ai faite arrive au même montant que le montant
20 évalué par le Distributeur. On arrive à onze
21 virgule deux millions (11,2 M\$).

22 On constate donc que l'impact total est
23 inférieur au seuil de quinze millions (15 M\$).
24 Donc, le seuil ne serait pas atteint en deux mille
25 dix-huit (2018). Si on regarde ça. De deux mille

1 dix à deux mille dix-huit (2010-2018), incluant
2 deux mille dix-huit (2018), le seuil de quinze
3 millions (15 M\$) aurait été atteint une seule fois.

4 En conséquence, les intervenants
5 recommandent à la Régie de refuser la création de
6 ce facteur pour les contributions du Distributeur à
7 des projets de raccordement.

8 Puis en plus de ça, je pense qu'il y a une
9 autre raison qu'on doit apporter à ça, ce qui a été
10 considéré, appelé comme étant une vision globale.

11 Dans la décision 2017-043, la Régie mentionne :

12 [231] La Régie convient toutefois
13 qu'il faut envisager l'inclusion des
14 divers éléments couverts par la
15 formule d'indexation avec une vision
16 d'ensemble plutôt qu'avec une approche
17 « ligne par ligne ». Il peut arriver
18 qu'un item dont la croissance
19 historique ou prévue est plus faible
20 vienne compenser un autre item dont la
21 croissance historique ou prévue est
22 plus forte que la croissance générale
23 de la formule d'indexation.

24 (12 h 01)

25 Et dans notre mémoire, on rappelle que la Décision

1 2017-0043 justifie... La Régie justifie d'inclure
2 l'amortissement, la formule d'indexation, même en
3 considérant que cet élément pourrait introduire un
4 biais favorable au Distributeur. Elle mentionne, en
5 effet, qu'il faut avoir une vue d'ensemble
6 concernant l'intégration de l'amortissement des
7 actifs en service et du rendement sur la base de
8 tarification, la formule d'indexation et non une
9 approche ligne par ligne. Alors, selon les
10 intervenants, l'approche d'ensemble retenue par la
11 Régie doit être appliquée car il ne faut pas, d'une
12 part, conserver dans une formule d'indexation un
13 amortissement global qui diminue, et d'autre part
14 retirer à la formule d'indexation une composante
15 qui aurait un impact à la hausse. Là, il s'agit
16 d'une autre raison pour refuser la création de ce
17 facteur.

18 Concernant, maintenant, la proposition de
19 création d'un Facteur Z relatif à la modification
20 de la durée de vie utile des transformateurs
21 aériens. Encore là, le Distributeur rappelle que
22 dans sa décision, la même Décision 2018-0067, la
23 Régie juge que les modifications relatives,
24 notamment aux révisions de durée de vie utile, les
25 actifs doivent être examinés au cas par cas, et que

1 le cas échéant, elle pourra examiner si ces
2 modifications se qualifient à titre de Facteur Z.
3 Alors, les intervenants sont d'accord avec le
4 Distributeur concernant la création d'un Facteur Z
5 relatif à la modification de la durée de vie utile
6 des transformateurs aériens et est d'accord
7 également avec les modalités de traitement
8 proposées par le Distributeur concernant l'impact
9 de trente et un virgule deux millions (31,2 M\$)
10 pour l'année deux mille dix-huit (2018).

11 On va passer brièvement, maintenant,
12 concernant les investissements inférieurs à dix
13 millions (10 M\$). Alors, le premier item, qui sont
14 les travaux relatifs au rétablissement du service à
15 la suite de pannes. Alors, dans leur mémoire, les
16 intervenants mentionnent qu'à défaut d'explication
17 ils recommandent à la Régie de réduire ce montant
18 de trois virgule cinq millions (3,5 M\$). Il y avait
19 une explication reliée à ça. Toutefois, en réponse
20 à l'engagement # 1 concernant les données qui ont
21 permis au Distributeur d'établir le budget pour ces
22 travaux, le Distributeur fournit des explications
23 supplémentaires et à ce moment-là les intervenants
24 constatent que les montants réels qui ont été plus
25 élevés que les montants qui avaient été prévus, et

1 cela explique la demande actuelle. Donc, en
2 conséquence, on retire notre recommandation sur cet
3 aspect.

4 Concernant maintenant l'autre aspect qui
5 est l'amélioration de la qualité. Les intervenants
6 recommandent à la Régie d'autoriser le même budget
7 total que celui autorisé pour l'année deux mille
8 dix-huit (2018), soit dix-huit virgule un millions
9 (18,1 M\$). Il s'agit d'une diminution de quinze
10 pour cent (15 %) par rapport au budget demandé.
11 Tout comme dans le dossier tarifaire deux mille
12 dix-huit (2018), le Distributeur indique comment il
13 prévoit utiliser le budget demandé et mentionne son
14 objectif. Selon le Distributeur, l'amélioration du
15 service à la clientèle justifie les besoins
16 d'investissements en logiciels d'application
17 opérationnelle du Distributeur. C'est à peu près
18 les seules explications qu'on en a. Alors, les
19 intervenants considèrent que l'explication est trop
20 vague ou trop générale pour justifier une
21 augmentation de budget de quinze millions (15 M\$)
22 par rapport au budget autorisé pour l'année deux
23 mille dix-huit (2018).

24 Alors, ceci termine notre présentation. Je
25 vous remercie de votre attention.

1 Q. [217] Alors, je comprends que sur ce dernier point,
2 vous réferez à la Régie à votre mémoire?

3 R. Oui.

4 Q. [218] Il n'y a rien de particulier qui est indiqué
5 ici. Est-ce que, de votre côté, messieurs Allard ou
6 Vézina, vous avez des choses à ajouter à ce qui a
7 été indiqué par monsieur Paquin?

8 Me JOCELYN B. ALLARD :

9 Oui. Merci, Maître Pelletier. Alors, bonjour Madame
10 la Présidente, Madame la Régisseur, Monsieur le
11 Régisseur. J'ai effectivement, mais pas des choses
12 à ajouter directement sur les propos de monsieur
13 Paquin, évidemment qu'on supporte, qu'on appuie. Je
14 voulais apporter une autre dimension sur un autre
15 aspect. Et évidemment, en deux mille dix-huit
16 (2018), on a eu beaucoup de choses devant la Régie,
17 la Régie a été occupée, il n'y a pas eu vraiment de
18 temps mort. Les gens me demandent souvent : « C'est
19 quand les temps morts à la Régie? » Mais cette
20 année, ça a été l'été, ça a été l'automne, le
21 Transporteur, le Distributeur, ça ne lâchait pas.

22 Et une des choses, évidemment, il y a
23 également Transition énergétique Québec, alors
24 Madame la Greffière, il y a la pièce B-0134 à
25 laquelle je voudrais attirer votre attention, qui

1 est une pièce d'Hydro-Québec là, c'est à la page 3.
2 Et ça a été déposé la semaine dernière, c'est dans
3 le cadre de la mise à jour là, en fin d'année, des
4 coûts reliés au montant en ce qui concerne le TEQ.
5 Et évidemment, j'attire votre attention sur la
6 proposition qui est faite, d'ajouter de l'argent
7 qui n'avait pas été prévu. Et c'est pas une
8 question de faire de blâme, on comprend tous que
9 cette année c'était une année de transition, il y
10 avait beaucoup de choses qui étaient nouvelles. Ce
11 qui était prévu être remis dans les tarifs, il y
12 avait de l'argent qui manquait en deux mille dix-
13 huit (2018), il y en a qui manquait en deux mille
14 dix-neuf (2019). Et là, ce qu'on fait c'est qu'on
15 propose de tout mettre ça, puis de les mettre dans
16 les tarifs de deux mille dix-neuf (2019).

17 (12 h 09)

18 Ce que je voudrais attirer votre attention,
19 là, c'est la réalité pratique de ça. C'est que j'ai
20 une autre pièce, je ne sais pas si maître
21 Pelletier... moi, je ne connais pas la cote, là.

22 Me PIERRE PELLETIER :

23 Q. [219] C-AQCIE-CIFQ-0031.

24 R. Alors qui est un document qui est envoyé aux
25 clients de grande puissance par Hydro-Québec, qui

1 est très proactive, c'est bien. Alors ça, c'est
2 envoyé le jour même où le dépôt se fait auprès de
3 la Régie. Si vous descendez un peu, Madame la
4 Greffière, parfait, ça va être beau. Alors c'est un
5 document qui émane d'Hydro, là, qui est l'annonce
6 aux gens pour leur expliquer la demande tarifaire,
7 la hausse de tarif qui est faite. Et ça, c'est
8 envoyé le vingt-sept (27) juillet lors du dépôt du
9 dossier tarifaire.

10 Alors j'attire votre attention, évidemment
11 on parle de l'augmentation de zéro point huit pour
12 cent (0,8 %) et puis également de zéro point deux
13 pour cent (0,2 %) de la hausse tarifaire pour les
14 tarifs L, je vais prendre les tarifs L par exemple.
15 Évidemment, les gens reçoivent ça puis je peux vous
16 dire que plusieurs de mes membres, dès le début des
17 vacances ou même avant les vacances de l'été,
18 commencent à m'appeler pour savoir qu'est-ce qu'on
19 peut prévoir.

20 Vous savez, l'électricité c'est un intrant
21 important, je le disais encore récemment dans la
22 Régie dans un autre... dans un autre dossier. Pour
23 certains des membres, là, ça joue jusqu'à soixante
24 pour cent (60 %) des coûts de production, trente
25 (30 %), quarante pour cent (40 %) des coûts de

1 production. Alors c'est très important et ils
2 suivent ça attentivement évidemment. Et on me
3 demande qu'est-ce qu'il faudrait prévoir.
4 Évidemment, il faut attendre la demande au moins
5 d'Hydro-Québec, qu'est-ce qu'on peut présumer.

6 Alors ils déposent ça puis ils disent :
7 bien c'est zéro point deux pour cent (0,2 %), je
8 vais prendre les tarifs L comme exemple. Et
9 évidemment, on leur dit : bien on va regarder ce
10 qui en est. C'est toujours sujet à ce que la Régie
11 va décider, la Régie va examiner la demande et on
12 va évidemment regarder ça avec nos amis du CIFQ et
13 on va faire nos recommandations.

14 Alors ça, ça suit son cours et on arrive,
15 évidemment, comme je... la pièce B-0134, à laquelle
16 je faisais référence tout à l'heure, où on fait des
17 mises à jour et on dit : bien écoutez, il y a
18 certaines choses qu'il faut mettre dans le calcul.
19 Puis ça, ça passe comme... il faut vivre avec,
20 alors c'est une situation qui se produit. Et on a
21 fait un petit calcul rapide, évidemment à l'oeil,
22 puis la même chose s'appliquerait au tarif M de
23 façon encore plus importante, mais zéro point deux
24 (0,2) on parle de zéro point six (0,6). On parle de
25 tripler le montant de l'augmentation pour les

1 tarifs L.

2 Évidemment, quand j'explique à mes
3 membres : la Régie va regarder l'exercice, on va
4 faire nos représentations et les autres
5 intervenants vont questionner, c'est sujet à la
6 décision de la Régie, les gens prévoient leur
7 budget puis vous savez, pour les tarifs L, pour
8 plusieurs des clients, point un pour cent (0,1 %),
9 là, ça vaut pas mals d'argent. Alors ça change un
10 budget, qui est déjà préparé à l'été. L'automne
11 avance, on leur dit : évidemment, c'est toujours
12 dépendant de la décision de la Régie, mais les gens
13 ne s'attendez pas à ce que ce soit le triple de ce
14 qui était demandé par Hydro-Québec.

15 Alors je comprends, puis c'est pas une
16 question de blâme, on était dans une année de
17 transition. Dans le cas de TEQ ces montants-là, ça
18 ne devrait pas être la même problématique dans les
19 futurs années parce qu'évidemment on va avoir un
20 montant qui va être bien connu et une décision qui
21 a été rendue le dix-neuf (19) octobre deux mille
22 dix-huit (2018) pour toute la question de savoir
23 c'est quoi la quote-part, c'est quoi le montant,
24 puis c'est un dossier qui n'est pas fini. C'est ça.

25 Mais ce que je voulais en venir c'est que

1 peut-être que cette année c'est une belle occasion
2 justement de regarder l'impact sur tout la... de
3 façon globale par la Régie et de penser à ne pas
4 amortir nécessairement cet... ce différentiel dans
5 une seule année, mais de le faire, puis je vais
6 laisser les avocats s'amuser à plaider, si ça a
7 déjà été décidé, puis qu'est-ce qui avait été
8 tranché, etc. Mais la pratique... la vraie vie, là,
9 pour les clients qui vont payer les factures, c'est
10 que ça mériterait d'être amorti cette année, qui
11 est spéciale, qui ne sera pas répétée l'année
12 prochaine et l'autre année suivante. Sur, on
13 pourrait penser cinq ans qui seraient en ligne avec
14 le plan directeur ou trois ans en fonction du MRI,
15 mais de façon à faire en sorte qu'on s'approche.
16 Toute chose étant égale par ailleurs, lorsqu'on
17 pense que ça devrait être une baisse de tarif quand
18 on regarde ce qu'on devrait enlever dans la demande
19 d'Hydro-Québec, mais toute chose étant égale par
20 ailleurs, le point deux pour cent (0,2 %) ne peut
21 pas être point six pour cent (0,6 %). On devrait
22 tendre à être proche du point deux (0,2 %), quitte
23 à ce que ce soit amorti sur quelques années.

24 Puis je pense que ça ne créerait pas un
25 précédent bien particulier parce qu'évidemment,

1 comme je vous disais, l'année prochaine puis
2 l'année suivante on va se retrouver à le savoir
3 beaucoup plus d'avance puis je présume que le
4 Distributeur va le mettre dans sa demande tarifaire
5 correctement, le montant qui sera à payer à TEQ.
6 Alors encore une fois, c'est pas... c'est pas un
7 blâme à la Régie, à Hydro, à personne, là, c'est
8 une situation particulière cette année à cause du
9 changement de législation. Il y a toute la...
10 j'oserais dire la saga que nous avons connue
11 pendant toute l'année avec TEQ, qui n'est pas
12 encore terminée, mais je pense que ce serait une
13 façon appropriée de répondre aux besoins de la
14 clientèle.

15 (12 h 11)

16 Et comme je vous dis, il ne faut pas penser
17 que « Ah! C'est point un pour cent (0,1 %) » mais
18 point quatre pour cent (0,4 %), là, ça change
19 beaucoup dans un budget annuel. Merci. Je n'ai pas
20 d'autres choses.

21 Me PIERRE PELLETTIER :

22 Q. [220] Monsieur Vézina, de votre côté, est-ce qu'il
23 y a quelque chose de particulier?

24 M. PIERRE VÉZINA :

25 R. Bonjour à tous. Écoutez, je n'aurai pas de

1 commentaires supplémentaires.

2 Q. [221] Alors, vos salutations étant reçues, ça met
3 un terme à la preuve du panel 2. Les témoins sont à
4 la disposition des intervenants et de la Régie.
5 Quoique je présume que vous allez remettre les
6 contre-interrogatoires après le lunch?

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Après le lunch. Oui. Tout à fait. Alors, merci
9 beaucoup. On va prendre notre pause lunch. Donc,
10 vous êtes libérés juste pour une courte période. De
11 retour, de retour à treize heures trente (13 h 30)
12 pour la poursuite, là, du... en fait, le début du
13 contre-interrogatoire du panel 2 de l'AQCIE-CIFQ.

14 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

15 REPRISE DE L'AUDIENCE

16

17 (13 h 30)

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Bien, rebonjour à tous. Nous allons donc procéder
20 au contre-interrogatoire du panel 2 de l'AQCIE-
21 CIFQ. Il n'y avait aucun intervenant qui avait
22 mentionné un intérêt pour ce contre-interrogatoire.
23 Maître Fraser.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 Je n'ai pas de question moi non plus. J'ai pris mon

1 temps pour monsieur Lowry.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 O.K. C'est bon. Maître Alexandre de Repentigny pour
4 la Régie.

5 INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE de REPENTIGNY :

6 Q. [222] Bonjour. Alexandre de Repentigny pour la
7 Régie. Alors, je vais avoir une question pour vous.
8 C'est en lien avec la demande du Distributeur de
9 créer un Facteur Z pour les révisions de durée de
10 vie utile des transformateurs aériens. Alors, on
11 comprend de la proposition que l'impact est de
12 créer des écarts favorables de trente et un point
13 deux millions de dollars (31,2 M\$) pour deux mille
14 dix-huit (2018) et de trente-huit point deux
15 millions de dollars (38,2 M\$) en deux mille dix-
16 neuf (2019), donc des écarts favorables.

17 Ce qu'on voulait savoir, c'est si votre
18 recommandation, parce que vous avez dit tantôt puis
19 vous le dites également dans votre mémoire, que
20 vous êtes en accord avec la proposition du
21 Distributeur. Donc, ce qu'on voulait savoir, c'est
22 si les écarts étaient défavorables, en particulier
23 pour deux mille dix-huit (2018), est-ce que votre
24 recommandation serait toujours la même?

25

1 M. PAUL PAQUIN :

2 R. Oui. Je pense, en toute logique, qu'on demanderait
3 la même chose, sauf que peut-être dépendant des
4 montants, on pourrait peut-être demander un
5 étalement dans le temps.

6 Q. [223] Parfait. Merci. Je n'aurai pas d'autres
7 questions.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Merci. La formation n'aura pas de question pour
10 vous. Donc, vos propos sont très clairs. On vous
11 remercie énormément pour votre témoignage. Donc,
12 vous êtes maintenant libérés pour vrai. À moins
13 qu'il y ait un réinterrogatoire, mais je ne pense
14 pas. Par politesse.

15 Me PIERRE PELLETIER :

16 Je ne saurais pas au juste sur quoi m'en prendre?

17 LA PRÉSIDENTE :

18 C'est ça. Il y en a eu une. C'est bon. Alors, on
19 vous remercie. On va poursuivre, mais avec la
20 preuve de l'Union des consommateurs. Comme ils
21 ont... ils nous ont indiqué qu'ils devaient
22 absolument passer aujourd'hui. Afin d'en être
23 assuré, on va leur permettre de présenter leur
24 preuve. Donc, on ne quittera pas, on va attendre
25 que vous puissiez vous installer.

1 PREUVE DE L'UNION DES CONSOMMATEURS

2 Me HÉLÈNE SICARD :

3 Bonjour. Alors, Hélène Sicard pour l'Union des
4 consommateurs. Je vous remercie beaucoup, Madame la
5 Présidente et la formation, et je suis certaine que
6 l'équipe a participé à cette décision, là, de nous
7 permettre de passer tout de suite, c'est très
8 apprécié. Et pendant que les gens s'installent, on
9 a déjà déposé un affidavit pour ce qui est de
10 l'adoption de la preuve. Alors, on ne procédera pas
11 de façon formelle à toute cette adoption-là et
12 c'est la pièce C-UC-0010. Et les témoins, dès
13 qu'ils seront assis, seront prêts à être
14 assermentés.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Juste à titre d'information, on parle maintenant de
17 déclaration sous serment plutôt que de...

18 Me HÉLÈNE SICARD :

19 Ah! Oui, je m'excuse. Déclaration solennelle, je
20 pense. Hein! C'est ça?

21 LA PRÉSIDENTE :

22 C'est pas grave. Déclaration sous serment.

23 Me HÉLÈNE SICARD :

24 Ah! Déclaration sous serment?

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 Hein! En tout cas, dans notre règlement sur la
3 procédure, c'est Déclaration sous serment. Et on
4 s'est inspiré, espérons, du nouveau terme.

5 Me HÉLÈNE SICARD :

6 Le nouveau code de procédure.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Oui. C'est ça.

9 Me HÉLÈNE SICARD :

10 Alors, je montre mon âge, encore une fois. Je
11 m'excuse.

12

13 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce treizième (13e)
14 jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

15

16 VIVIANE de TILLY, analyste, ayant une place
17 d'affaires au 7000, avenue du Parc, bureau 201,
18 Montréal (Québec);

19

20 FRANÇOIS DÉCARY, président de l'UC, ayant une place
21 d'affaires au 1176, rue Notre-Dame Est, Thetford-
22 Mines (Québec);

23

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

1 INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

2 Q. [224] Alors, bonjour, Madame de Tilly.

3 Mme VIVIANE DE TILLY :

4 R. Bonjour.

5 Q. [225] Alors, nous avons une déclaration sous
6 serment adoptant la preuve C-UC-0010. Maintenant,
7 avez-vous des modifications à apporter à cette
8 preuve?

9 R. Bien oui. Bien, je veux signaler qu'il manquait une
10 pièce... une page à notre preuve. Alors, il
11 manquait la page 4 de l'annexe qui a été déposée à
12 la pièce C-UC-0017. Et il y a aussi une petite...
13 enfin, il y a quelques coquilles, mais une qui est
14 plus... qui est plus peut-être importante...

15 Q. [226] Où?

16 R. ... à la page 9, dernier paragraphe, on dit que :
17 [...] le Distributeur a réalisé un
18 sondage auprès de 300 clients adhérant
19 au tarif DT et 300 clients 23 [...]
20 on comprend que c'était le numéro de la ligne quand
21 j'ai fait le copié du PDF, alors le 23 disparaît.

22 Q. [227] Je vous remercie. Alors, je vous invite à
23 passer à votre présentation, pour commencer.

24 R. Oui. Alors, bonjour, Mesdames. Bonjour, Monsieur.
25 Je vais faire une très courte présentation de

1 certains enjeux abordés par Union des consommateurs
2 dans sa preuve. Mais, je vous rappelle en
3 commençant que Union des consommateurs est un
4 organisme à but non lucratif qui regroupe treize
5 (13) associations de consommateurs. La mission
6 d'Union des consommateurs est de représenter et
7 défendre les consommateurs en prenant en compte, de
8 façon particulière, les ménages... les intérêts des
9 ménages à revenu modeste. UC est lauréat deux mille
10 dix-huit (2018) du prix de l'Office de la
11 protection des consommateurs.

12 Les principales positions d'Union des
13 consommateurs présentées à la Régie sont discutées
14 au sein du comité « Énergie » auquel participent
15 des représentants des ACEF qui elles-mêmes
16 participent à la table « Recouvrement » animée par
17 le Distributeur.

18 Alors, le comité Énergie d'ailleurs
19 s'activent à organiser un colloque sur le thème...
20 dont le thème sera « L'accès à l'énergie ». Ce
21 colloque-là aura lieu au printemps prochain,
22 évidemment avec l'ampleur de nos moyens. Et
23 plusieurs intervenants seront invités dont la Santé
24 publique et la Ligue des droits et liberté. Et on
25 va sûrement parler de trêve hivernale et de fardeau

1 de la facture d'électricité sur le budget des
2 ménages pauvres. Alors, donc les enjeux qui... dont
3 on parle dans notre mémoire ont été discutés à la
4 table, au comité Énergie.

5 Et c'est particulièrement vrai dans le
6 cadre de ce dossier tarifaire où le comité Énergie
7 a mobilisé les membres de UC pour témoigner des
8 mesures du Distributeur touchant les ménages les
9 plus pauvres. Plusieurs de ces enjeux d'ailleurs
10 seront abordés par monsieur Décary qui va témoigner
11 après moi.

12 Comme vous l'avez constaté sûrement à la
13 lecture de notre mémoire, UC est toujours préoccupé
14 par les dommages collatéraux de toute structure ou
15 tout changement à une structure tarifaire,
16 particulièrement lorsque les perdants sont des
17 ménages pauvres.

18 Dans notre preuve, nous revenons encore une
19 fois sur la question des clients au tarif DT qui
20 auraient tout intérêt à passer au tarif D. Bon. Ce
21 n'est pas la première fois qu'on en parle puis à
22 chaque fois on essaie d'en parler d'une façon
23 différente, mais la réalité, c'est qu'il n'y a pas
24 beaucoup de gains qui sont faits et il y a encore
25 beaucoup de gens qui perdent de l'argent.

1 Et ce qui est pire, c'est que les clients
2 qui perdent de l'argent sont probablement
3 incapables de faire les calculs qui leur
4 permettraient d'évaluer si c'est rentable ou non
5 pour eux de fonctionner au tarif DT parce que la
6 rentabilité dépend d'une foule de variables, la
7 localisation géographique, la température, le prix
8 du mazout, l'efficacité du système de chauffage,
9 les coûts d'entretien, la consommation de base. À
10 la limite, chaque client au tarif D a ses
11 particularités et sa situation est différente.

12 J'ouvre une petite parenthèse, ça ne sera
13 pas long parce que notre présentation n'est pas
14 longue. Je vais vous parler de l'état de la
15 numératie au Québec. La numératie, c'est la
16 capacité de comprendre de l'information
17 mathématique afin de gérer les exigences
18 mathématiques dans un éventail de situations de la
19 vie quotidienne.

20 En deux mille douze (2012), Statistiques
21 Canada a réalisé une vaste étude sur les
22 compétences des adultes. Bien là, le titre de la
23 publication s'appelait « Les compétences au Canada,
24 Premier résultat du programme pour l'Évaluation
25 internationale des compétences des adultes. »

1 (13 h 35)

2 Dans le cadre de cette étude, on a classé
3 les adultes selon cinq niveaux de compétence en
4 matière de numératie. L'adulte qui est classé au
5 niveau 3 est capable de faire une règle de trois.
6 Cinquante-six pour cent (56 %) des adultes
7 n'atteignent pas ce niveau. Alors, je ferme la
8 parenthèse. Enfin, je vais la laisser ouverte un
9 peu pour dire que c'est quand même énorme.
10 Cinquante-six pour cent (56 %) des Québécois, des
11 adultes québécois sont incapables de faire une
12 règle de trois.

13 Sur son site web, le Distributeur utilise
14 la rentabilité pour le client, la rentabilité de se
15 chauffer à la biénergie avec le cas d'une maison
16 bien isolée située à Montréal et habitée par quatre
17 personnes. Il indique que le client de cette maison
18 réalise un gain net de quatre cent trente-neuf
19 dollars (439 \$) par année. Et si je comprends bien,
20 pour réaliser un gain de quatre cent trente-neuf
21 dollars (439 \$) par année, il faut que l'écart
22 entre sa facture D et sa facture DT soit de six
23 cent cinquante-deux dollars (652 \$). Et, là, je
24 fais référence à une réponse à UC qu'on retrouve au
25 document 14.2 à la page 6. Donc, pour faire un gain

1 de quatre cent trente-neuf (439 \$), ce cas-là doit
2 réaliser un écart de facture de six cent cinquante-
3 deux dollars (652 \$). Donc, un écart de deux cent
4 treize (213 \$) qu'il doit payer le mazout et les
5 frais d'entretien.

6 Donc si, moi, je suis une abonnée au tarif
7 D puis je regarde sur le site et je me pose des
8 questions sur ma rentabilité, puis je vois quatre
9 cent trente-neuf dollars (439 \$), je vous avoue que
10 c'est très positif comme information. Ça conforte
11 un peu les clients dans leur choix d'être au tarif
12 DT. Ça ne les incite pas à se questionner, puis à
13 sortir leur petite calculette pour savoir si le
14 gain ressemble... si leur propre gain ressemble à
15 ça. Encore là, faudrait-il qu'il soit capable de
16 réaliser un calcul très complexe.

17 Enfin, moi, mettons que je suis un client
18 au tarif D que j'habite Québec dans une maison qui
19 est beaucoup plus grande qu'un cent cinquante-huit
20 mètres carrés (158 m²), que, en plus, on est six
21 dans la maison, alors est-ce que mes économies vont
22 être deux fois plus grandes, deux fois plus
23 petites? Enfin, il faudrait que les clients soient
24 capables de pouvoir faire ce calcul.

25 Je comprends que le Distributeur ne peut

1 pas régler la problématique de la numérotie au
2 Québec. En revanche, on peut se demander si
3 l'information qu'il fournit sur son site web, si
4 cette information est tout à fait franche et
5 responsable. Alors, ça fait plusieurs années qu'on
6 parle de ces clients qui perdent de l'argent. Puis
7 on dit que ça doit cesser à un moment donné.

8 Malgré les baisses de prix qu'il y a eu
9 depuis deux ans, malgré un gel qu'on propose, il
10 reste que... on a vu sur les informations que le
11 Distributeur a déposées qu'il y a peut-être vingt-
12 cinq pour cent (25 %) des clients au tarif DT qui
13 ne font pas deux cents dollars (200 \$) de gain.
14 Vingt-cinq pour cent (25 %) des clients, c'est
15 vingt-cinq mille (25 000) clients qui ne font pas
16 deux cents dollars (200 \$) de gain qui permettrait
17 de couvrir les frais d'entretien ou le coût du
18 mazout.

19 Dans une réponse à l'engagement numéro 5,
20 le Distributeur indique qu'il y a des causes
21 structurelles, des causes conjoncturelles et que si
22 le client faisait les bonnes choses peut-être qu'il
23 ne perdrait pas de l'argent. Il n'en demeure pas
24 moins que c'est quand même vingt-cinq mille
25 (25 000) personnes peut-être qui perdent de

1 l'argent de façon régulière.

2 UC est d'avis que ça doit changer, que le
3 Distributeur doit faire quelque chose, au moins
4 avertir les abonnés qui perdent de l'argent qu'ils
5 auraient peut-être intérêt à passer au tarif DT. On
6 a posé une question au début de l'audience, maître
7 Sicard a posé une question à Hydro-Québec
8 concernant le support que le Distributeur apporte
9 au client qui voudrait s'acheter des panneaux
10 solaires.

11 Puis on nous a parlé d'un outil qui était
12 disponible sur le site web du Distributeur. Je ne
13 sais pas si vous l'avez consulté. C'est magnifique
14 cet outil-là. Ça vous demande quelle région vous
15 habitez; la grandeur de votre maison ou bien le
16 nombre de kilowatts que vous voulez installer. Vous
17 appuyez sur un bouton puis ça vous donne une
18 réponse. C'est vraiment un site magnifique. On se
19 demande pourquoi la même chose n'existe pas pour
20 les clients au tarif DT. Vous habitez quelle
21 région; votre consommation d'électricité. Enfin!

22 Il y a une façon de faire qui pourrait être
23 intéressante. Encore là, dans l'engagement numéro
24 5, Hydro-Québec indique qu'il va accompagner les
25 clients. On a essayé d'en savoir un peu plus, nous,

1 en audience, puis on nous a dit qu'on tombait dans
2 la microgestion. Mais combien de clients vont... On
3 va communiquer avec combien de clients? Qu'est-ce
4 qu'on va leur dire au juste? Enfin, on aurait aimé
5 en savoir un peu plus et on aurait aimé que le
6 Distributeur nous fasse un rapport sur ce qu'il a
7 fait, sur les activités qu'il a faites, mais il
8 semble qu'on va rester encore dans la
9 méconnaissance ou l'incertitude en ce qui concerne
10 ces activités-là.

11 (13 h 45)

12 C'est pourquoi qu'on recommande à la Régie
13 d'exiger du Distributeur qu'il entreprenne une
14 activité de prévention et d'information très
15 musclée auprès des clients qui continuent de perdre
16 de l'argent au Tarif DT. Et on recommande à la
17 Régie d'exiger du Distributeur qu'il lui fasse un
18 rapport de ses résultats, des résultats de sa
19 stratégie d'information. La Régie, conformément à
20 l'article 5, doit protéger tous les clients et ça
21 n'exclut pas les clients qui sont défavorisés par
22 le Tarif DT.

23 Maintenant, j'ouvre une autre parenthèse
24 pour dire que, ce qu'on constate avec le Tarif DT,
25 soit de nombreux clients qui perdent de l'argent,

1 on le constatera aussi avec une option tarifaire du
2 type DPC. Et c'est presque une certitude que des
3 gens vont perdre de l'argent et c'est pour ça qu'on
4 s'oppose depuis des années, et on s'oppose encore à
5 l'introduction d'une option tarifaire dynamique qui
6 aurait pour conséquence d'augmenter la facture de
7 nombreux clients. UC recommande donc à la Régie,
8 dans sa bienveillance, de rejeter la proposition du
9 Distributeur concernant le Tarif DPC et de
10 considérer que l'option de crédit en pointe
11 critique est une option suffisante pour répondre, à
12 son avis, au gouvernement.

13 Si la Régie devait l'accepter quand même,
14 d'une part on se dit que peut-être qu'on pourrait
15 s'inspirer de ce que le CRTC a demandé des
16 distributeurs de services de téléphonie, dans leur
17 code sur le service sans fil, c'est-à-dire de
18 limiter les pertes. Mais, enfin, dans le cas du
19 CRTC, c'est que les clients ne peuvent pas payer
20 plus que cinquante dollars (50 \$) en frais
21 d'itinérance. On s'était rendu compte qu'il y a des
22 gens qui avaient une facture incroyable avec leurs
23 téléphones. Alors, est-ce que la Régie ne pourrait
24 pas demander au Distributeur de mettre en place une
25 procédure pour limiter les pertes que les clients

1 pourraient avoir en étant au Tarif DPC.

2 Par exemple, si un client a des pertes
3 après les trois premiers événements, bien, il est
4 retiré de l'option, pour le protéger. Ça serait
5 peut-être une bonne chose. Ou bien, une autre
6 option, ça serait de limiter l'impact tarifaire en
7 utilisant le coût évité de court terme, ce qui
8 limiterait les impacts sur la facture. On a entendu
9 le Distributeur dire que selon lui, en moyenne,
10 pour ces deux options, il y aurait un effacement de
11 point huit kilowatt (0,8 kW) avec un coût évité de
12 cinquante dollars (50 \$) le kilowatt (kW). Je
13 suppose que l'impact moyen va être de quarante
14 dollars (40 \$) si je fais une règle du pouce.
15 Alors, on s'attend à ce qu'il y ait un gain de
16 quarante dollars (40 \$) par année. Et ça va être
17 une distribution normale, il va y avoir des gens à
18 gauche qui vont perdre de l'argent. Alors, si le
19 signal de coût évité était plus petit, ça réduirait
20 aussi les impacts sur les faibles revenus.

21 Évidemment, si la Régie accepte, on
22 s'entend que... J'ai toujours en tête la
23 phrase : « Pardonnez-leurs parce qu'ils ne savent
24 pas ce qu'ils font. » Mais là, vous allez le savoir
25 qu'il va y avoir des impacts. Vous allez le savoir

1 qu'il va y avoir des impacts parce qu'on vous
2 l'aura dit. Et lorsque le Distributeur, dans un an
3 et demi deux ans, va déposer son rapport de la
4 première année, si on constate qu'il y a des gens
5 qui ont perdu de l'argent, on va être là, on va
6 être là pour le dire puis pour le rappeler que
7 c'était écrit. Alors, ça termine là-dessus.

8 Pour ce qui est des indicateurs de
9 performance, bon, en conformité avec la Décision
10 D-2017-0043, le Distributeur demande à la Régie
11 d'approuver sa proposition de lier certains
12 indicateurs de qualité de service aux... Bon.
13 Enfin, bon, nous, UC, on s'inquiète que la mise en
14 place d'un MRI ait pour conséquence de réduire les
15 services pour les MFR. Alors, on voudrait s'assurer
16 que tout ça soit maintenu et c'est la raison pour
17 laquelle on propose... Peut-être que l'indice
18 global de maintien de la qualité du service tienne
19 compte des mesures pour les MFR.

20 (13 h 50)

21 Dans le dossier 3425-99 sur la mise en
22 place des mesures chez le Distributeur gazier, il
23 avait été décidé d'inclure un indice afin que soit
24 maintenue sans durcissement la procédure de
25 recouvrement et d'interruption de service de Gaz

1 Métro. Ça, on retrouve cette information-là dans la
2 décision D-2183, pages 18 et 41. L'indice existe
3 toujours, alors justement dans le dossier R-4018-
4 2017, phase 2, à la pièce B-0052, Document 1, page
5 5, on voit que cet indice existe toujours et compte
6 pour dix pour cent (10 %) dans la pondération de
7 l'indice de qualité.

8 Comme nous l'avons dit dans notre mémoire
9 et expliqué en réponse à la demande de
10 renseignements de la Régie, UC craint que la mise
11 en place d'une MRI ait déjà eu des effets négatifs
12 sur les services particuliers aux ménages pauvres.
13 C'est pourquoi elle réitère en partie les
14 recommandations qu'elle faisait dans le dossier
15 3897-2014.

16 UC invite la Régie à demander au
17 Distributeur d'inclure dans son indice global un
18 indicateur spécifique pour témoigner du maintien
19 des ententes de paiement qui respectent la capacité
20 de payer des clients. Dans sa décision 2017-043,
21 paragraphe 419, la Régie indiquait qu'il était
22 opportun dans l'établissement d'un premier MRI de
23 prendre les indicateurs existants dont l'historique
24 est connu, afin de bien calibrer l'indicateur.

25 UC a proposé dans son mémoire un indice qui

1 mesurerait la proportion des ententes
2 personnalisées accordées sur l'ensemble des
3 ententes de paiement. Il pourrait s'agir aussi d'un
4 pourcentage des ententes A qui sont respectées. Un
5 tel indicateur de qualité de service n'existe pas,
6 mais nous croyons qu'il devrait être défini et
7 inclus dans le prochain cycle du MRI. Cet
8 indicateur devrait cependant être défini dès
9 maintenant et suivi par la Régie au cours des
10 prochaines causes tarifaires afin d'obtenir un
11 historique de résultats annuel. Nous croyons
12 également que cet indice devrait être défini en
13 collaboration avec les intervenants qui
14 représentent les clients résidentiels. Ça me fin à
15 ma présentation.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Q. [228] Madame de Tilly.

18 R. Oui.

19 Q. [229] Je vais juste vous poser une question, si
20 vous permettez.

21 R. Oui.

22 Q. [230] Pour compléter votre présentation avant de
23 passer à monsieur Décary. Lors de l'audience du
24 sept (7) décembre, puis on retrouve ça dans les
25 notes sténographiques, au moment où j'ai contre-

1 interrogé le Distributeur quant à la maximisation
2 de l'accès au centre d'accompagnement, son
3 témoin... puis ça, ça se retrouve aux pages 191 et
4 192 des notes sténo du sept (7) décembre, alors
5 c'est A-0061, si je ne me trompe pas. Le témoin du
6 Distributeur a répondu... il a indiqué que
7 l'objectif de maximisation a été atteint parce que
8 « quatre pour cent (4 %) supplémentaire de clients
9 se sont prévalus de l'entente personnalisée par
10 rapport à deux mille dix-sept (2017) ». Auriez-vous
11 un commentaire ou des informations supplémentaires
12 à offrir à la Régie sur ce... ce que le
13 Distributeur a dit?

14 R. Oui, bien je vous écoutais lire puis...

15 Q. [231] Je peux... je peux...

16 R. Non, non, ça va, c'est... c'est drôlement formulé,
17 la réponse du Distributeur. La réponse du
18 Distributeur est drôlement formulée, mais cependant
19 je pourrais dire que : est-ce que quatre pour cent
20 (4 %) c'est beaucoup? Est-ce que c'est une
21 maximisation? Est-ce que c'est bien? J'ai regardé
22 le suivi... le suivi de la décision D-2002-261,
23 c'est le suivi des plaintes... c'est ça, qui est
24 présenté chaque année à la Régie. Et le dernier
25 suivi c'est celui de deux mille seize (2016).

1 Alors si on regarde sur une base
2 historique, il y avait une croissance naturelle du
3 nombre d'ententes personnalisées. De deux mille
4 quatorze (2014) à deux mille quinze (2015) il y a
5 une augmentation de dix-huit pour cent (18 %). De
6 deux mille quinze (2015) à deux mille seize (2016),
7 une augmentation de six pour cent (6 %). Je n'ai
8 pas le chiffre pour deux mille dix-sept (2017).
9 Donc, il y a une augmentation, il y a une tendance
10 naturelle à l'augmentation. Alors est-ce que quatre
11 pour cent (4 %), à la limite, c'est une réduction?
12 Je ne le sais pas. Je n'ai pas les données de deux
13 mille dix-sept (2017), sauf que je ne considère pas
14 que c'est une...

15 Q. [232] Une amélioration.

16 R. C'est un indice qu'on maximise le nombre d'ententes
17 de paiement ou les services d'accompagnement pour
18 les clients à faible revenu.

19 Q. [233] O.K. Alors si j'ai bien compris, pour vous,
20 là, quatre pour cent (4 %) c'est pas rencontrer un
21 objectif de maximisation des ententes.

22 R. Bien c'est-à-dire que c'est... c'est... je n'ai pas
23 l'historique.

24 Q. [234] O.K.

25 R. Et je ne peux pas situer ce quatre pour cent (4 %)-

1 là par rapport à une tendance. Est-ce que c'est...
2 est-ce que c'est une diminution, une augmentation?

3 Je n'en ai aucune idée.

4 (13 h 55)

5 Q. [235] O.K.

6 R. Donc, dans l'absolu, j'ai aucune idée ce que ça
7 signifie ce quatre pour cent-là (4 %).

8 Q. [236] O.K. Je vous remercie. Monsieur Décary.

9 M. FRANÇOIS DÉCARY :

10 R. Madame, Messieurs les régisseurs. Mon nom est
11 François Décary, je suis directeur de
12 l'ACEF-Appalaches-Beauce-Etchemin, je suis aussi
13 président de l'Union des consommateurs. Depuis une
14 dizaine d'années, je me consacre à la défense des
15 droits des consommateurs d'abord à Option
16 consommateurs puis par la suite, je suis retourné à
17 la campagne, j'ai pris la direction d'une ACEF,
18 l'ACEF de Thetford-Mines qui couvre tout le sud de
19 la Chaudière-Appalaches.

20 Bon an, mal an, notre ACEF intervient le
21 plus souvent au nom des consommateurs pour prendre
22 environ cent cinquante (150) ententes de paiement
23 avec Hydro-Québec. On est une des ACEF qui, je
24 crois, en prend le plus. On rencontre entre six et
25 huit cents (6-800) personnes en consultation

1 budgétaire dans nos sept points de service mais nos
2 deux principaux points de service c'est ceux de
3 Saint-Georges et Thetford Mines où est-ce qu'on a
4 un intervenant pas mal à temps plein qui y
5 travaille.

6 La plupart des consommateurs avec qui on va
7 prendre des ententes avec Hydro-Québec, bien, ils
8 sont à faible revenu. Madame de Tilly mentionnait
9 le niveau de numératie mais aussi le niveau de
10 littératie est souvent très très faible.

11 La plupart du temps, avec ces personnes-là,
12 on va avoir des ententes qui sont très
13 satisfaisantes, ça fait qu'il ne faut pas... il ne
14 faut pas nier ça, on est capable dans plusieurs
15 situations d'avoir des choses qui sont
16 intéressantes.

17 Pour les gens qui dépassent le seuil de
18 cent vingt pour cent (120 %) du seuil de faible
19 revenu, même des fois de quelques dollars, c'est
20 plus compliqué puis malheureusement ces
21 personnes-là sont souvent laissées de côté à
22 Hydro-Québec puis c'est pas votre rôle de régler
23 tous les problèmes de la terre non plus à
24 Hydro-Québec mais aussi pour les allocations
25 familiales, pour plein d'autres choses aussi, quand

1 on dépasse un petit peu le seuil de faible revenu,
2 souvent, on se retrouve dans une... dans une sorte
3 de trappe où est-ce que tout va commencer à
4 descendre. Ça fait que pour ces clients-là, c'est
5 tout le temps plus compliqué.

6 Dans cette présentation, je souhaite
7 d'abord et avant tout faire la réalité du terrain.
8 Comme je vous dis, on en rencontre beaucoup
9 beaucoup des gens puis je vais vous faire deux
10 présentations puis j'ai pas été les chercher loin
11 les deux présentations de cas. Il y en a un que
12 c'est mardi, avant-hier, oui, avant-hier, puis il y
13 en un que c'est le quatre (4) décembre, un à
14 Thetford Mines, un à Saint-Georges. Ça fait qu'on a
15 pas été très très loin pour vous parler des
16 problématiques qu'on voit quand même avec
17 Hydro-Québec.

18 Je vais aussi vous parler d'effritement de
19 l'interfinancement de trêve hivernale, le gros de
20 mon travail, c'est avec le centre d'accompagnement
21 puis je vais finir par souligner l'importance de
22 soutenir les associations de consommateurs comme la
23 nôtre mais comme celles qui oeuvrent partout au
24 Québec.

25 Avant d'aller directement sur les enjeux du

1 terrain, ça ne vous surprendra pas que je vais vous
2 mentionner qu'il y a une importance de maintenir
3 l'interfinancement pour que ça soit favorable aux
4 consommateurs, aux clients résidentiels. C'est un
5 acquis social l'interfinancement qu'on ne devrait
6 pas avoir à défendre année après année.

7 Le résultat des hausses de tarifs uniformes
8 c'est les familles qui les payent puis le taux
9 d'effort pour les familles les plus vulnérables est
10 beaucoup plus important que peut-être les gens qui
11 sont ici, dans cette salle. Aussi minime soit-elle,
12 dix (10), vingt (20), trente dollars (30 \$), pour
13 la plupart des personnes qu'on rencontre dans nos
14 bureaux c'est beaucoup d'argent. Puis vous savez à
15 notre ACEF, puis je pense que les gens qui sont
16 issus de ce milieu-là parlent tous de la même
17 façon, quand on parle de nos dossiers, comme je
18 vous dis, on rencontre entre six cents (600) à sept
19 cents (sept cents (700)) familles ou ménages en
20 consultation budgétaire puis quand on fait notre
21 rétroaction entre équipes, on parle tout le temps
22 de plus dix (10), plus quatorze (14), plus
23 vingt-huit (28). « Oh! Lui, il est à plus
24 soixante-quatorze (74) ». Qu'est-ce que ça veut
25 dire plus soixante-quatorze (74) c'est que son

1 budget est équilibré au mois avec soixante-quatorze
2 dollars (74 \$) de marge de manoeuvre puis ça c'est
3 des gens qui sont relativement bien placés. On voit
4 souvent des personnes qui sont à moins dix (-10) ou
5 moins vingt (-20), moins deux cents (-200).

6 Mon collègue sur la route ce matin, je suis
7 arrivé ce matin de Thetford Mines, me mentionnait
8 qu'il avait rencontré quelqu'un qui venait de faire
9 faillite, il était à moins quatre cent cinquante
10 (-450), elle n'a pas les moyens de payer sa
11 faillite. Ça fait que... ça fait que nous, c'est
12 notre réalité et, évidemment, c'est pas la réalité
13 de tous les Québécois mais c'est notre réalité ça.
14 Ça fait que quand on parle de plus dix dollars
15 (10 \$), j'entendais qu'il y aurait à cause du froid
16 qu'on a eu en début d'année cette année qu'il y
17 aurait peut-être un huit pour cent (8 %)
18 d'augmentation ou un huit dollars (8 \$)
19 d'augmentation pour une famille moyenne, bien, ce
20 huit dollars-là (8 \$), je sais que les gens chez
21 nous, ils vont le sentir à ce niveau-là puis les
22 gens sont des experts de la débrouillardise, ils
23 arrivent à vivre malgré tout mais voilà.

24 Donc, pour l'effritement de
25 l'interfinancement, ces dollars-là, qui ne sont

1 plus dans les poches des consommateurs les plus
2 vulnérables et dans la poche de tous les Québécois,
3 c'est des dollars qui sont très très bien utilisés
4 par ces familles-là, je peux vous le garantir.

5 (14 h)

6 La trêve hivernale, UC et ses membres ont
7 entrepris de collecter l'information sur les
8 problématiques qu'on vit à cause d'une trêve
9 hivernale qu'on considère qui est trop courte.

10 Cette année, dans ma région à moi,
11 Thetford-Mines, on a eu des moins quinze (15),
12 moins seize (16), moins dix-sept (17) très, très
13 tôt. J'espère que ça n'arrivera pas trop souvent.
14 On n'apprécie pas ça tant que ça. Mais en fait, la
15 réalité, c'est quand même ça. C'est que les hivers,
16 les changements climatiques aussi peuvent
17 contribuer à ça. Mais il y a de l'incertitude dans
18 le climat. Puis on peut avoir des gels plus tôt. On
19 peut avoir aussi des canicules en juillet.

20 Ça m'avait frappé l'année passée, il y a un
21 intervenant qui, en revenant d'un atelier, de ce
22 temps-ci de l'année, un peu plus tôt, nous
23 mentionnait que quelqu'un lui avait dit que, pour
24 aller chercher de l'eau potable, elle devait aller
25 casser la glace sur son puits de surface. Parce

1 qu'il ne faut pas oublier qu'au Québec, il y a
2 quand même, surtout en milieu rural, il y a quand
3 même un paquet de personnes, dont moi le premier,
4 qui a des puits de surface ou des puits artésiens
5 qui nécessitent de l'électricité pour boire.

6 En fait, quand on déconnecte, quand on
7 débranche des clients, des consommateurs
8 résidentiels, on les prive de chauffage, de frigo
9 mais on les prive aussi d'eau courante potable.
10 Puis dans certains cas aussi, même chose pour les
11 eaux grises ou les eaux usées, qui doivent utiliser
12 l'électricité pour se retrouver dans des champs
13 d'épuration, et caetera. Donc, pour certains
14 clients résidentiels en milieu rural, ces
15 débranchements-là vont être vécus disons
16 différemment que si on a un accès à de l'eau
17 courante. Ce qui n'est vraiment pas non plus très
18 plaisant, mais c'est encore plus difficile.

19 Puis, bon, je l'ai mentionné, avec les
20 changements climatiques aussi, on a vécu cet été
21 une période de canicule très importante. Nous, on a
22 tout le temps sur le terrain des pensées pour ces
23 personnes-là qui n'ont pas d'électricité pendant la
24 période estivale. Quand il fait des grosses
25 chaleurs comme ça, ça veut dire pas de

1 ventilateurs, ça veut dire pas de frigidaire aussi
2 pour avoir un peu de glace ou un petit peu d'eau
3 pour se rafraîchir. C'est des situations de vie qui
4 sont très, très difficiles.

5 Si je peux me permettre de revenir en
6 arrière. Je pense qu'Hydro-Québec devrait réfléchir
7 à une façon de travailler, puis au moins de
8 caractériser ou comptabiliser les personnes
9 justement qui n'ont pas accès à l'eau courante, qui
10 ne sont pas connectés sur des réseaux d'aqueduc
11 municipaux en milieu rural. Il devrait y avoir une
12 mesure qui est faite par rapport à ça.

13 Allons-y sur ce que je connais peut-être le
14 mieux, le centre d'accompagnement. Vous mentionnez
15 d'abord que c'est mes intervenants qui vont prendre
16 des ententes. Je pense que j'en ai pris une dans ma
17 vie. Ça fait que c'est vraiment mes intervenants
18 sur le terrain qui vont faire une consultation
19 budgétaire d'abord puis après prendre une entente
20 de paiement avec Hydro-Québec si nécessaire, si
21 c'est souhaitable pour le consommateur.

22 La première chose que je voudrais vous
23 parler, c'est la rigidité dans l'offre. Puis vous
24 mentionnez que... Les contre-parties d'Hydro-Québec
25 font un très bon travail. Je pense que ce n'est

1 pas... Les relations sont très cordiales. Nous, en
2 tout cas, on n'a pas de problème à ce niveau-là. Ce
3 n'est pas ce que je veux mettre en évidence. C'est
4 plus le système. Puis notamment le système qui est
5 là depuis le premier (1er) avril deux mille dix-
6 huit (2018) qui est plus rigide.

7 Comme je vous mentionnais, mardi à
8 Saint-Georges, mon intervenant était avec une
9 travailleuse sociale du réseau de la santé à
10 visiter un couple. Madame a soixante-dix (70) ans;
11 monsieur cinquante-quatre (54) ans. Puis monsieur
12 est en soins palliatifs. Il est en fin de vie.
13 Madame est très articulée, est très sympathique,
14 vraiment facile. Puis en fait, elle, madame n'a
15 vraiment pas les moyens, elle a des revenus à peu
16 près de vingt mille dollars (20 000 \$) par année,
17 vingt-deux mille dollars (22 000 \$) par année. Puis
18 monsieur, monsieur n'a absolument pas de revenus.
19 Il n'est pas éligible à rien non plus parce qu'il
20 est conjoint d'une personne qui est trop riche,
21 puis il n'a pas encore soixante (60) ans, bref en
22 soins de fin de vie.

23 Puis madame, voyant qu'elle n'était plus
24 capable de payer son électricité, elle a appelé à
25 Hydro-Québec pour prendre une entente. Évidemment,

1 ils lui ont proposé, comme ils le font toujours,
2 une entente CFR. Une entente CFR, c'est en fait
3 consommation réelle plus la dette étalée sur douze
4 à quarante-huit (12-48) mois. Ce qui est une
5 entente intéressante quand même. Mais pour madame,
6 c'est... absolument incapable de payer de ça.

7 Ça fait que mon intervenant en allant avec
8 la travailleuse sociale mardi regarder tout ça,
9 puis il est intervenu à d'autres niveaux aussi,
10 mais essayer de prendre une entente avec Hydro-
11 Québec. Puis la situation est assez exceptionnelle.
12 En soins palliatifs, c'est rare qu'on est chez les
13 gens dans ces journées-là. Puis on essaie de ne pas
14 y aller. En fait c'est vraiment rare. Ça fait qu'il
15 a parlé avec une personne à Hydro-Québec, lui a
16 mentionné la situation. Extrêmement rare, elle a
17 été voir un supérieur. Ça arrive presque jamais.
18 Souvent, on règle sur le coup. Puis elle a été voir
19 un supérieur pour voir s'il n'y avait pas une
20 capacité de faire tomber l'entente puis lui donner
21 tout de suite une personnalisée, une entente
22 personnalisée A ou B. Je pense qu'elle aurait été
23 admissible à une B dans cette situation-là. Puis
24 elle a été d'une extrême gentillesse, la dame
25 d'Hydro-Québec, mais elle a dit : « Non ». Puis

1 elle a dit : « Roger, vous savez comment ça
2 marche? » Ça fait que, bien oui, on sait comment ça
3 marche. Ça fait que monsieur Roger va mettre...
4 Madame va faire les paiements qu'elle peut faire à
5 Hydro-Québec, l'entente va tomber puis on a déjà
6 « cédulé » un prochain rendez-vous en avril pour
7 qu'on puisse prendre avec elle, une entente
8 personnalisée à laquelle elle va avoir droit. Mais
9 ce système-là n'est pas efficace pour Hydro-Québec,
10 n'est pas efficace pour madame, puis il n'est pas
11 efficace pour nous, non plus. Ça fait qu'on a un
12 petit peu de misère avec ça.

13 Deuxième situation, qui s'est passée le
14 quatre (4) décembre dernier. Une mère
15 monoparentale, deux enfants, revenus en fait,
16 allocations familiales, et sur la Solidarité
17 sociale. Donc, Solidarité sociale, ça veut dire
18 contraintes permanentes à l'emploi, donc à peu près
19 mille trente-cinq (1 035 \$) de revenus, quatre-
20 vingt dollars (80 \$) d'allocations au logement puis
21 les allocations familiales. Ça fait qu'elle se
22 retrouve avec un revenu total de deux mille
23 cinquante-cinq dollars (2 055 \$)... cinq cent
24 cinquante-cinq dollars (2 555 \$), ce qui la classe
25 dans les ententes personnalisées A. En fait, c'est

1 entre soixante-quinze (75 %) et cent pour cent
2 (100 %) du seuil de faible revenu. Donc, si on dit
3 que le seuil de faible revenu ici, c'est de trois
4 mille deux cent trente dollars (3 230 \$) pour une
5 famille de trois (3) personnes, une mère
6 monoparentale avec deux (2) enfants, trois mille
7 deux cent trente dollars (3 230 \$), bien elle, elle
8 arrive avec deux mille cinq cent cinquante
9 (2 550 \$), elle se retrouve à avoir soixante-dix-
10 neuf pour cent (79 %) de ce qui est nécessaire pour
11 vivre.

12 Bien. Madame, elle se retrouve avec une
13 Perso A. Son électricité, à elle, est de deux cent
14 dix dollars (210 \$), sa consommation réelle. Il
15 faut rappeler, à Thetford Mines, après La Tuque,
16 c'est la deuxième place au Québec où est-ce que les
17 appartements sont les moins chers, puis ce n'est
18 pas vraiment reluisant, ça veut dire que le
19 patrimoine bâti, les appartements sont en
20 relativement piètre qualité, c'est des régions qui
21 sont un petit peu plus dévitalisées. Ça fait que
22 deux cent dix dollars (210 \$) pour un quatre et
23 demi (4 1/2), cinq et demi (5 1/2), ça arrive à
24 Thetford Mines. Puis heureusement, on n'est pas
25 considéré comme une passoire ça fait qu'on peut

1 avoir des ententes quand même. Mais elle se
2 retrouve à soixante-dix-neuf pour cent (79 %), à
3 quatre pour cent (4 %) en haut de ce qui est
4 nécessaire pour avoir une Perso B, elle se retrouve
5 dans une Perso A. Ça là, c'est un cas là qu'on
6 aurait appelé le trente et un (31) mars là, c'est
7 sûr que mon intervenant puis les agents d'Hydro-
8 Québec auraient donné à cette dame-là, qui a un
9 handicap aussi, avec deux enfants, qui lui aurait
10 donné une Personnalisée B. Donc, elle aurait payé
11 probablement cinquante pour cent (50 %) de sa
12 consommation réelle, donc à peu près cent cinq
13 dollars (105 \$).

14 Madame, elle a appelé, elle-même, parce que
15 souvent on essaie d'inviter les gens d'appeler eux-
16 mêmes. Ça fait qu'elle a eu une CFR. Bon, elle
17 devait de l'argent, ça fait que ça... Elle s'est
18 faite proposer deux cent cinquante dollars (250 \$)
19 par mois. Ça, c'est un taux d'effort là qui dépasse
20 les dix pour cent (10 %), alors qu'Hydro-Québec
21 vise à peu près cinq pour cent (5 %) pour les
22 personnes à faibles revenus. Donc, c'est vraiment
23 un cas où est-ce qu'on aurait eu une B, c'est sûr,
24 avant le premier (1er) avril. Là, on a eu une CFR,
25 puis avec notre négociation, on va être capable de

1 pouvoir la faire tomber, puis dans le fond, on va
2 être capable d'avoir une A, ce qui va lui permettre
3 d'économiser un maigre quarante dollars (40 \$) par
4 mois, ce qui est quand même beaucoup d'argent, ce
5 qui est appréciable pour cette famille-là, mais
6 quand même il y a un grand écart entre ce qu'elle
7 aurait payé avant le trente et un (31) mars et ce
8 qu'elle paie maintenant. Ça fait que voilà pour ça.

9 Puis dans les nouvelles propositions du
10 Centre d'accompagnement de cette année, moi, ce qui
11 m'a fait... En fait, puis j'ai oublié de le
12 mentionner, la nouvelle « Entente B plus » qui a
13 été mise en place, on est content de ça, puis là on
14 ne parle pas de seuils de faibles revenus là, on
15 parle de misère totale là. Ces « Ententes B » là,
16 c'est pour du monde qui ont en bas de cinquante
17 pour cent (50 %) du seuil de faibles revenus. Ça
18 fait que là, on parle de sept (7 000 \$), huit mille
19 dollars (8 000 \$) par année là pour une personne
20 seule. Ça fait qu'on est très heureux qu'Hydro-
21 Québec ait mis ça en place, ça fait qu'il faut
22 aussi le dire. Mais le gros, le bout où est ce
23 qu'on a beaucoup perdu, c'est tout le monde qui
24 navigue dans la pauvreté là, entre cent (100 %) et
25 cent vingt pour cent (120 %). Maintenant, les

1 seules ententes qui lui sont admissibles, puis je
2 suis sûr que ça vous a été dit là, mais c'est les
3 ententes CFR. Donc, peu importe la situation, puis
4 il y a des situations, à part des cas extrêmes là,
5 mais peu importe la situation, ces personnes-là
6 vont se retrouver à payer leurs consommations
7 réelles plus leurs dettes. Nous, on a toujours dit
8 à des personnes qui étaient en bas de cent vingt
9 pour cent (120 %), avant le premier (1er) avril,
10 qu'Hydro-Québec, tu ne mets pas ça dans une
11 faillite, tu prends une entente avec Hydro-Québec,
12 ça va te coûter moins cher que de... Bien. À cause
13 de ça, on commence à envisager de situations où
14 est-ce qu'il y a des consommateurs qui ont une
15 dette élevée parce qu'en fait, avec les CFR, on
16 peut répartir la dette sur quatre (4) ans, mais
17 quand la dette est de huit mille dollars (8 000 \$),
18 puis... Je le sais que ce n'est pas drôle là, une
19 dette de huit mille dollars (8 000 \$) avec Hydro-
20 Québec, mais quand la dette à Hydro-Québec est de
21 huit mille dollars (8000 \$), on comprend que ce
22 deux cents (200 \$)-là dollars par mois de plus à ta
23 facture est inatteignable, là, pour les personnes
24 qui ont des revenus entre cent (100 %) et cent
25 vingt pour cent (120 %) du seuil de faible revenu.

1 Vraiment, le travail que les associations
2 de consommateurs partout au Québec font, je pense
3 que c'est un travail extrêmement rigoureux,
4 extrêmement professionnel. Moi, à Thetford Mines,
5 je peux compter sur une équipe compétente et
6 motivée. Le travail qu'on fait s'inscrit dans une
7 démarche d'éducation financière, qui inclut un
8 accompagnement respectueux et rigoureux et absent
9 de préjugés. Puis vous savez, il y en a beaucoup de
10 préjugés face à la pauvreté.

11 Hydro-Québec a fait un pas significatif
12 cette année en reconnaissant ce travail par un
13 financement à la mission. Nos organisations
14 utilisent cet argent-là de façon très efficace et
15 très responsable. Comme on dit souvent dans le
16 communautaire, on fait des miracles avec peu. On
17 pense qu'Hydro-Québec devrait indexer minimalement
18 ces sommes, puis penser même à les bonifier.

19 Pour notre ACEF, là, ce montant-là, ça nous
20 a permis d'embaucher une nouvelle personne, combiné
21 avec deux autres subventions qu'on a été chercher,
22 là. C'est une sixième personne qui s'est jointe à
23 notre équipe à cause de ça. C'est pas banal pour
24 une équipe comme nous autres, qui couvre quand même
25 cinq MRC, à peu près deux cent mille (200 000)

1 personnes. C'est... en fait, c'est le jour et la
2 nuit. Ça nous permet de faire des meilleurs
3 services, puis notamment ça nous permet de répondre
4 à la première ligne au téléphone, où est-ce qu'on
5 règle à peu près la moitié de nos dossiers plus
6 rapidement, puis de façon plus continue.

7 Puis j'aimerais ajouter aussi qu'Hydro-
8 Québec devrait commencer à réfléchir aussi à une
9 façon d'appuyer nos regroupements, que ce soit la
10 Coalition pour les associations de consommateurs,
11 comme l'Union des consommateurs. Ces regroupements-
12 là sont des lieux d'échanges, sont des lieux de
13 formation, puis ce sont des lieux qui nous
14 permettent de niveler vers le haut nos
15 interventions. C'est vraiment là qu'on apprend...
16 qu'on se dote d'une formation continue. Puis
17 vraiment le travail qui est fait... peut-être que
18 ce que vous voyez de l'Union des consommateurs
19 c'est pas ça, mais pour nos ACEF en région, que ce
20 soit à Thetford Mines ou à Shawinigan, au Lac-
21 Saint-Jean ou en Abitibi - en Abitibi il n'y en a
22 plus, mais... pardon - mais un peu partout au
23 Québec nos ACEF puis nos associations de
24 consommateurs profitent beaucoup, beaucoup,
25 beaucoup de cet échange-là avec des professionnels

1 comme Viviane. Donc vraiment, je pense qu'il
2 devrait y avoir une réflexion qui est faite parce
3 que je ne pense pas qu'on serait capables d'être
4 aussi performants puis de faire autant d'ententes
5 avec Hydro-Québec, si on n'avait pas les ACEF de
6 Montréal qui nous ont beaucoup éduqués d'ailleurs,
7 dans toute notre façon de travailler. Puis
8 aujourd'hui, on est rendus dans les bons, mais on a
9 commencé je dirais là, puis c'est à cause de ces
10 regroupements-là qu'on s'est rendus jusque-là. Ça
11 fait que je vous remercie de votre attention.

12 Q. [237] Merci, Monsieur Décary. Alors les témoins
13 sont disponibles pour contre-interrogatoire, Madame
14 Rozon... Maître Rozon.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Parfait. Parfait. Merci, Maître Sicard. Donc, je
17 crois qu'il n'y avait pas d'intervenant qui avait
18 identifié l'intérêt de contre-interroger. Maître
19 Fraser, est-ce que vous avez des questions?

20 Me ÉRIC FRASER :

21 Non, Madame la Présidente, je n'ai pas de
22 questions, mais c'était très intéressant par
23 ailleurs.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Maître Alexandre De Repentigny? C'est bon. Pour la

1 Régie.

2 (14 h 15)

3 INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

4 Q. [238] Oui. Bonjour, Alexandre De Repentigny pour la
5 Régie. Alors ma question va porter sur les
6 ajustements tarifaires différenciés selon la
7 variation des coûts que vous proposez dans votre
8 mémoire. Alors je vais vous référer à la pièce
9 B-0105, à la page 65. On pourrait l'afficher à
10 l'écran, page 65 ligne 1. Ce sont les lignes 1 à 7.
11 Alors je vais vous lire l'extrait.

12 Les effets financiers liés aux impacts
13 climatiques sont reflétés par
14 l'entremise des comptes de nivellement
15 pour aléas climatiques et de pass-on
16 [...]. Toutefois, le Distributeur
17 rappelle que les comptes de pass-on
18 incluent tant les aléas climatiques
19 que les aléas de la demande et qu'il
20 ne peut distinguer ces deux aléas par
21 catégories de consommateurs.

22 Ensuite, il y a un tableau un petit peu plus bas.
23 C'est la ligne 16 à la page 65. Le Distributeur
24 présente au tableau R-23.1 l'impact sur le revenu
25 additionnel requis en deux mille dix-neuf (2019)

1 par catégories de consommateurs, les effets
2 financiers liés aux impacts climatiques. Donc, on
3 peut voir que, pour les tarifs domestiques, on a
4 une baisse de revenu additionnel requis de soixante
5 virgule six millions (60,6 M\$) pour l'année deux
6 mille dix-neuf (2019).

7 Ensuite, si on va à la page 70, le
8 Distributeur rajoute que...

9 Dans le présent dossier, le
10 Distributeur fait le constat que les
11 effets financiers liés aux impacts
12 climatiques expliquent en grande
13 partie la variation des coûts des
14 différentes catégories de
15 consommateurs.

16 Me HÉLÈNE SICARD :

17 Confrère, c'est juste que vous commencez à lire
18 avant qu'on ait la page...

19 Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

20 Excusez-moi!

21 Me HÉLÈNE SICARD :

22 ... sur l'écran.

23 Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

24 Parfait.

25

1 Me HÉLÈNE SICARD :

2 Et c'est des documents de la preuve d'Hydro-Québec.

3 Et ça fait peut-être un bout de temps que les
4 témoins les ont lus.

5 Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

6 Je vais recommencer.

7 Me HÉLÈNE SICARD :

8 Juste qu'ils puissent vraiment suivre.

9 Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

10 Q. [239]

11 Dans le présent dossier, le
12 Distributeur fait le constat que les
13 effets financiers liés aux impacts
14 climatiques expliquent en grande
15 partie la variation des coûts des
16 différentes catégories de
17 consommateurs. En effet, l'évolution
18 du solde du compte de nivellement pour
19 aléas climatiques entre le dossier
20 R-4011-2017 (+46,7 M\$) et le présent
21 dossier (-66 M\$), l'impact du
22 changement des modalités de
23 disposition du compte de nivellement
24 présenté à la réponse à la question
25 23.2 et l'évolution du solde des

1 comptes de pass-on entre le dossier
2 R-4011-2017 (-40,3 M\$) et le présent
3 dossier (+37,4 M\$), l'illustrent de
4 façon éloquente.

5 Alors, ma question c'est pour savoir, en tenant
6 compte des grands principes tarifaires est-ce que,
7 selon vous, il est souhaitable de refléter dans les
8 tarifs la variation des coûts des différentes
9 catégories de consommateurs qui est due à l'impact
10 des variations climatiques d'une année à l'autre?

11 Mme VIVIANE DE TILLY :

12 R. Je crois que la position d'UC, elle est assez
13 claire. C'est que, à un moment donné, il y a eu un
14 niveau d'interfinancement historique qui a été fixé
15 à quatre-vingts, quatre-vingt-deux pour cent (80-
16 82 %) selon... enfin autour des années deux mille
17 quatre (2004). Et la question n'est pas de savoir
18 si, d'année en année, on doit de façon précise
19 refléter la croissance des coûts, mais qu'est-ce
20 qu'on fait pour maintenir cet interfinancement-là à
21 quatre-vingts, quatre-vingt-deux pour cent (80-
22 82 %).

23 Et c'est sûr que, d'année en année, c'est
24 sûr, les impacts climatiques peuvent faire changer
25 les comptes, peuvent changer l'amortissement. Mais

1 dans notre paradigme, ça fait partie du pacte
2 social que l'impact... que l'interfinancement soit
3 toujours maintenu à un niveau X. Une fois qu'on dit
4 ça, une fois qu'on l'a dit, puis que ce n'est pas
5 nécessairement pris en compte parce que la Régie,
6 dans son avis au gouvernement, indique clairement
7 qu'elle veut corriger l'interfinancement. Elle
8 demandait même des outils pour pouvoir... Elle
9 demandait au gouvernement de changer finalement la
10 loi pour pouvoir corriger l'interfinancement.

11 Alors, une fois que, ça, c'est dit, tout ce
12 qu'on peut faire, nous, c'est toujours dire, bien,
13 accrochons-nous au quatre-vingt-deux pour cent
14 (82 %) et espérons que la tendance historique nous
15 ramènera là. Et on ne voit plus nécessairement
16 comment ça pourrait se faire à partir du moment où
17 la Régie, elle-même, souhaite une correction de
18 l'interfinancement. Alors, ce n'est pas d'année en
19 année ponctuellement sur la base de l'amortissement
20 ou non d'un compte que les choses vont se faire.
21 C'est sur des grands principes. Mais disons que la
22 tendance joue vraiment contre nous.

23 (14 h 20)

24 Je ne sais pas si ça répond... Donc, c'est pas des
25 principes tarifaires, on ne s'accroche même plus

1 sur les principes tarifaires. On fait brûler des
2 cierges!

3 Q. [240] Parfait. Merci. Ça va mettre fin à mes
4 questions.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci, Maître de Repentigny. Madame Durand, pas de
7 question? Maître Turmel.

8 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

9 Me SIMON TURMEL :

10 Q. [241] Oui, une question et peut-être un commentaire
11 également. Nous tenons à vous féliciter pour le
12 travail que vous accomplissez. C'est toujours
13 touchant d'avoir du témoignage terrain parce qu'on
14 touche beaucoup beaucoup d'enjeux ici. Et vous
15 connaissez probablement l'article 5 qui dit qu'on
16 doit concilier les intérêts de part et d'autres. Et
17 Dieu sait qu'ici, il y en a des intérêts, beaucoup
18 d'intérêts. Et vous présentez bien les intérêts
19 pour la clientèle à laquelle vous représentez.

20 Maintenant, lorsqu'on cherche à concilier
21 tout ça, les solutions ne sont pas toujours à notre
22 disposition. Et vous avez énuméré certains enjeux
23 tout à l'heure dont celui de l'impact d'une
24 modification du premier (1er) avril dernier.

25 Si j'avais eu une pause, probablement que

1 j'aurais consulté mes collègues pour me dire c'est
2 laquelle des causes qui a créé cet impact-là, cet
3 enjeu-là le premier (1er) avril. Est-ce que c'est
4 suite aux conditions de service qui ont été
5 modifiées le premier (1er) avril ou un dossier
6 tarifaire qui a prévu des modalités particulières
7 pour les ménages à faible revenu?

8 M. FRANÇOIS DÉCARY :

9 R. Je vais essayer de répondre à ma hauteur, là, parce
10 que, moi, je suis sur le terrain. Ça fait que des
11 fois, la raison qui a fait la modification, je ne
12 suis pas... j'ai pas la racine, j'ai l'impact sur
13 le terrain. Mais, je peux vous dire, en fait, le
14 premier (1er) avril, il y a vraiment eu, nous
15 autres dans le jargon on l'appelle « le système qui
16 a été implanté au centre d'accompagnement. »

17 Il y a eu une décentralisation du centre
18 d'accompagnement, dans le fond, ACEF/député. Ça
19 fait qu'ils ont informatisé un petit peu plus leurs
20 outils. Puis en fait, maintenant c'est vraiment en
21 fonction du revenu exact puis ils ont fait une
22 échelle entre zéro et cinquante pour cent
23 (0 %-50 %) seuil à faible revenu, c'est ça
24 l'entente B+ que tu peux avoir, que vous pouvez
25 avoir, pardon. Entre cinquante et soixante-quinze

1 (50 %-75 %), c'est... celle-là, c'est une B. Entre
2 soixante et cent pour cent (75 %-100 %) du seuil de
3 faible revenu A puis CFR 100/120.

4 Ça fait que le premier (1er) avril, on est
5 passé d'un modèle où est-ce que, avant en bas de
6 cent vingt pour cent (120 %) du seuil de faible
7 revenu, on pouvait avoir un bouquet de service.
8 Puis là, bon, les bons négociateurs disons avaient
9 plus de force. Ça fait que quand...

10 Par exemple, l'exemple de ma famille
11 monoparentale, maman monoparentale sur la
12 Solidarité sociale, donc avec un handicap, ça, mes
13 intervenants ils auraient été... même s'il est un
14 peu plus haut dans le revenu... Puis Hydro-Québec
15 nous a présenté ça comme une façon de proposer des
16 ententes qui étaient équitables. Puis là ils nous
17 ont montré des tableaux. Puis j'étais étonné, je
18 trouvais que ça ne tenait pas la route. Mais, ça,
19 c'est ma maigre analyse.

20 Mais, où est-ce qu'ils disaient « pour être
21 équitable avec tous les consommateurs, t'sais, ceux
22 qui gagnent mettons quarante mille (40 000 \$) par
23 année puis qui ont encore ce type d'entente là »
24 puis qu'eux autres, leur taux d'effort est à peu
25 près de cinq pour cent (5 %) pour le chauffage.

1 Puis ceux qui gagnent vingt mille (20 000 \$) par
2 année, bien ils voulaient ramener ça à un taux
3 d'effort d'à peu près cinq pour cent (5 %).

4 C'est beau sur le tableau, mais quand ça
5 s'appuie sur l'idée que les pauvres vont tous avoir
6 une facture d'électricité qui est pareille. Ça fait
7 que si je suis à faible revenu, je vais... ça va
8 coûter quatre-vingts piastres (80 \$) parce que j'ai
9 un petit appartement. Mais, à Thetford-Mines, c'est
10 pas notre réalité. Ça fait que ce taux d'effort-là
11 à cinq pour cent (5 %) qui était visé un peu par
12 ces nouveaux seuils là, moi, je trouve qu'il ne
13 fait pas la route.

14 Si les appartements étaient bien isolés
15 partout égaux, ça tiendrait la route, mais ça fait
16 des écarts. Puis je pense que, nous, on l'est vit
17 un peu plus significativement. Ça fait que c'est
18 vraiment cette modification-là.

19 Puis ils ont aussi introduit l'entente B+.
20 Il y a eu des belles améliorations, c'est pas tout
21 négatif, mais on a... c'est rendu le système. Puis
22 même les intervenantes d'Hydro-Québec quand on les
23 appelle nous disent : « Ah! C'est le système.
24 T'sais, le système me dit ça. » Ça, moi, je suis un
25 peu allergique à ça, mais je comprends que c'est

1 pas une petite organisation comme la mienne qui se
2 gère bien. Mais, bref, maintenant on est rendu avec
3 un peu plus un système.

4 Mais, la racine de ça, la cause
5 tarifaire...

6 Q. [242] O.K.

7 R. ... c'est pas ma réalité quotidienne.

8 Q. [243] Puis je présume qu'il y a des... Oui, je ne
9 présume pas, mais il y a des tables de discussions
10 avec Hydro-Québec?

11 R. Absolument.

12 Q. [244] Et souvent lorsqu'il y a des nouvelles
13 dispositions, la bonne intention est là, mais il y
14 a des effets collatéraux. Est-ce que tout ça se
15 discute ou c'est la première fois que vous déposez
16 ça ici? Est-ce que... Ils ont des bonnes oreilles
17 Hydro-Québec généralement. Je n'ai pas de grandes
18 oreilles.

19 R. Je peux donner un élément récent, mais Viviane qui
20 est beaucoup plus proche que moi...

21 Q. [245] Oui.

22 R. Oui. Hydro-Québec a des oreilles, absolument. Mais,
23 c'est pas parfait, c'est pas parfait. Je vais
24 laisser Viviane...

25 (14 h 25)

1 Mme VIVIANE DE TILLY :

2 R. Oui. Vous faites référence à la date de
3 recouvrement probablement. J'ai entendu le
4 Distributeur en parler à maintes reprises dans...

5 Q. [246] Je vous interromps.

6 R. Oui.

7 Q. [247] Pas juste la date de recouvrement, mais je
8 parle également de ce que vous avez parlé, de trêve
9 hivernale, climatisation. On avait parlé de ça dans
10 le dossier, des conditions de service et j'avais
11 cru entendre qu'Hydro-Québec est à l'écoute sur ces
12 volets-là, dont entre autres, la trêve hivernale
13 qui avait une certaine marge de manoeuvre ou de...
14 Ils le savent quand il fait trop froid dans une
15 région, puis ils savent qu'ils n'interrompent pas.
16 Alors, tout ça doit se discuter ailleurs qu'ici, je
17 présume?

18 R. Bien. Pour ce qui est de déborder de façon
19 informelle de...

20 Q. [248] Oui.

21 R. C'est que ça reste de l'arbitraire et il y a des
22 gens qui continuent d'être débranchés alors qu'il
23 fait froid.

24 Q. [249] Hum.

25 R. Au mois de novembre. Et l'ACEF entendre dire

1 d'Hydro-Québec que bon, depuis le douze (12)
2 décembre... depuis le douze (12) novembre on
3 n'interrompt plus. Puis, puisqu'on est un réseau,
4 c'est pratique d'être un réseau.

5 Q. [250] Oui.

6 R. L'information passe, puis on dit : « Ah! Non, non.
7 Chez nous, ils viennent d'interrompre, puis... »
8 Bref, il y a de l'arbitraire puis ce n'est pas
9 nécessairement appliqué de la même façon, puis il y
10 a des gens qui continuent à être interrompus alors
11 qu'il fait froid, tout comme en avril, je pense,
12 dans le coin de François, à un moment donné, les
13 gens avaient tellement froid qu'ils ont rentré un
14 « barbecue » pour se chauffer dans la maison puis
15 il y avait des enfants là-dedans là, c'est... Donc,
16 tant qu'il n'y a pas de date fixe, on tombe dans
17 l'arbitraire, on tombe dans des décisions. Je ne
18 sais pas comment elles sont prises. Maintenant,
19 oui, c'est discuté ça, peut-être à la
20 « table recouvrement », mais la « table
21 recouvrement », on a compris... Moi, je n'y suis
22 pas, donc c'est les échos que j'ai que c'est une
23 table d'information, Hydro-Québec informe les ACEF,
24 ce n'est pas une table de discussions, ce n'est pas
25 une table de concertation, de n'est pas une

1 table... On peut régler peut-être des cas
2 particuliers, mais de façon générale c'est une
3 table où Hydro informe.

4 M. FRANÇOIS DÉCARY :

5 R. Est-ce que je peux me permettre? Je m'excuse,
6 juste...

7 Q. [251] Oui. Oui. Allez, allez.

8 R. Un bref commentaire. Par exemple, aux
9 débranchements... Cette année, on a été pris de
10 surprise tout le monde, je pense, par le froid
11 mordant qu'on a eu là très, très, très rapidement.
12 Mais le désavantage de ne pas avoir une date un peu
13 plus facile à communiquer...

14 Cette année, j'avais des personnes qui
15 étaient débranchées, puis là Hydro-Québec informait
16 le monde, on l'a su un petit peu comme madame De
17 Tilly le mentionne, elle nous a dit que toutes les
18 personnes qui en feraient la demande à partir de...
19 je pense le douze (12), seraient rebranchées, mais
20 les gens ne le savent pas sur le terrain puis les
21 gens, les tuyaux gèlent là en ce moment, c'était
22 ça, c'était vraiment, c'était des moins quinze
23 (-15 "C), moins dix-sept (17 "C) là, j'avais pris
24 une photo avec mon cellulaire, de mon...

25 Puis, ça fait que les gens ne le savent

1 pas. Nous, on ne le savait pas non plus, c'est
2 parce que c'est quelqu'un qui nous l'a dit dans
3 l'informel.

4 Ça fait que qu'est-ce que les gens font?
5 Bien là, ils tolèrent. Alors que si la date avait
6 été le dix (10) novembre pour notre région ou le
7 premier (1er) novembre pour notre région parce que
8 en fait, Hydro-Québec ne rebranchera pas parce
9 qu'il faut qu'il y ait quelqu'un présent sur le
10 terrain pour pouvoir s'assurer qu'il n'y a rien qui
11 saute quand il rebranche. Ça fait qu'il y a toutes
12 ces petites étapes-là qui demandent en fait, des
13 efforts pour les clientèles vulnérables. Donc, le
14 rebranchement, quand il n'y a pas de signaux
15 clairs, c'est très difficile. Ça fait que c'est
16 pour ça que l'effet de fixer une date, pour moi, ça
17 serait une grande avancée parce qu'au moins les
18 signaux seraient clairs, les gens éviteraient les
19 catastrophes. Puis on recevait... Le douze (12)
20 novembre, on a reçu après, des avis de
21 débranchement aussi là. Les gens continuent à
22 recevoir des avis de débranchement.

23 Bon. Je ne l'ai pas testé, dire à
24 quelqu'un : « Bien. On n'interviendra pas, juste
25 pour voir s'ils vont débrancher quand même avant le

1 premier (1er) décembre. » parce que ça ne nous
2 ressemble pas, mais je ne pense pas qu'Hydro-Québec
3 aurait débranché, mais... Après le douze (12)
4 décembre, on a reçu des avis de débranchement.

5 Donc, ils disent qu'on branche toutes les
6 personnes qui vont en faire la demande parce qu'il
7 fait trop froid, mais d'un autre côté, on reçoit
8 encore des avis de débranchement. Ça fait que ça
9 fait des situations comme ça qui sont un peu
10 paradoxales puis très complexes à comprendre pour
11 les consommateurs au bout de la ligne là.

12 Me SIMON TURMEL :

13 Alors, merci Madame De Tilly. Merci, Monsieur
14 Décary.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Q. [252] Merci. J'ai juste peut-être deux ou trois
17 questions. Pour débiter, un petit commentaire, on a
18 bien apprécié votre témoignage et ça m'a rappelé
19 des beaux souvenirs, pas d'enfance là, mais où j'ai
20 négocié aussi, dans mes anciennes fonctions, des
21 ententes avec Hydro.

22 J'aimerais faire un lien avec les... Bon.
23 Le groupe de consultation ou la table de
24 recouvrement là qui semble plus être une table
25 d'information, c'est peut-être de l'ordre d'un

1 commentaire aussi, mais je pense que vous avez
2 entendu le témoignage de monsieur Filion en début
3 d'audience où il a clairement manifesté une
4 ouverture pour consulter en amont les associations
5 qui représentent la clientèle et autres.

6 (14 h 30)

7 Donc, je pense qu'il faut saisir cette opportunité-
8 là et puis ne pas hésiter à aller chercher
9 l'information dont vous avez besoin dans le cadre
10 d'éventuelles consultations.

11 Je fais le lien avec les efforts de
12 communication en ce qui a trait au tarif DT. On
13 comprend que UC souhaite avoir davantage
14 d'informations, mais c'est peut-être pas le
15 meilleur forum, une audience, pour obtenir cette
16 information-là et il y a peut-être d'autres...
17 d'autres forums à développer.

18 En lien avec le tarif DT, j'aimerais
19 juste... on aimerait comprendre toute l'analyse qui
20 est faite par l'Union des consommateurs. De ce
21 qu'on en comprend, le tarif DT a été... a été
22 calibré en tenant compte du fait que si un client
23 qui est au tarif DT et qui utilise l'électricité
24 toute l'année, en bout de ligne il ne paierait pas
25 plus cher que s'il avait été au tarif D.

1 J'ai déjà eu un cas en plainte où une
2 cliente était au tarif DT, puis elle n'avait pas
3 compris qu'il fallait deux sources d'énergie, là,
4 ce qui fait qu'elle a chauffé à l'électricité
5 pendant toute l'année. Elle a porté plainte parce
6 qu'elle voulait qu'on lui accorde le tarif D
7 finalement, t'sais, parce qu'elle était d'avis
8 qu'elle avait payé trop cher. Et finalement, après
9 avoir fait l'exercice complet, si on avait
10 facturé... si on avait accueilli sa demande, c'est
11 elle qui devait de l'argent au Distributeur parce
12 que finalement ça lui avait coûté moins cher, même
13 en payant l'électricité à vingt-six sous le
14 kilowatt (26 ¢/kW) pendant les périodes très
15 froides.

16 Ça fait qu'on se demandait : est-ce que,
17 dans toute votre analyse, vous prenez en
18 considération le fait que lorsqu'on est en période
19 froide, moins douze (-12) et moins, il y a un écart
20 de coût important entre le mazout et le tarif qui
21 est offert à l'électricité pour les gens qui sont
22 au tarif DT, que c'est presque la moitié moins cher
23 quand on fait le... le calcul en kilowattheures.
24 Donc, au lieu de payer vingt-six sous le
25 kilowattheure (26 ¢/kWh), on paye l'équivalent de

1 douze sous le kilowattheure (12 ¢/kWh) si on
2 chauffe au mazout actuellement, à peu près. Donc,
3 on voulait juste voir... prenez-vous en
4 considération cet avantage?

5 Mme VIVIANE DE TILLY :

6 R. Moi, je fonctionne avec les chiffres d'Hydro-
7 Québec, là, je... je ne crée pas de chiffre.
8 C'est... c'est pour ça que je reviens au cas type.
9 C'est le cas type sur lequel Hydro-Québec calibre
10 son tarif DT. Et je comprends très bien ce que vous
11 dites, là. Son cas type de la maison de cent
12 cinquante-huit mètres carrés (158 m²) à Montréal
13 réalise un gain net annuel de quatre cent trente-
14 neuf dollars (439 \$). Ça, ça tient compte du fait
15 qu'il y a la charge de chauffage qui va être au
16 mazout, ça tient compte de la consommation de base,
17 bref, ça tient compte de tout ça. Et ça, c'est le
18 cas type d'Hydro-Québec. J'en ai parlé tout à
19 l'heure. Donc, qui réalise au net, après avoir pris
20 en compte tous les coûts, quatre cent trente-neuf
21 dollars (439 \$) de gain.

22 Pour réaliser ce quatre cent trente-neuf
23 dollars (439 \$) de gain, là je reviens à la réponse
24 à une DDR, puis là moi je fais le lien, j'espère
25 qu'il est bon, s'il n'est pas bon, je rentre peut-

1 être dans les cinquante-six pour cent (56 %), là,
2 qui ne sont pas capables de faire des règles de
3 trois, mais donc c'est le quatre cent trente-neuf
4 (439 \$) qui tient compte de la facture de mazout,
5 qui tient compte de tout ça, il est associé à un
6 écart de facture D-DT de six cent cinquante-deux
7 (652). Alors l'écart, les vrais kilowattheures
8 facturés ils sont tarifés au DT ou au D, mais il y
9 a un gain, là, il y a un gain de six cent
10 cinquante-deux (652). J'enlève tous les coûts de
11 mazout, j'enlève les coûts d'entretien, j'arrive à
12 un gain net de quatre cent trente-neuf (439). Ça,
13 c'est l'analyse d'Hydro-Québec pour un cas type.
14 (14 h 35)

15 Sauf que cette maison-là, elle est à Montréal, elle
16 est bien isolée, il y a quatre personnes qui
17 l'habitent. C'est un cas. Et il y a un coût de
18 mazout qui est pris en compte et tout. C'est un
19 cas, mais il y en a cent mille (100 000) cas
20 différents et il y en a qui perdent parce que...
21 parce qu'il fait froid, il fait plus froid qu'à
22 Montréal, donc il y a plus d'heures où il faut
23 requérir le chauffage au mazout, parce qu'il y a
24 beaucoup d'usage de base. Il y a toutes sortes de
25 considérations qui font qu'il y en qui vont perdre

1 de l'argent. Et quand... je ne sais pas si on peut
2 voir le tableau, je veux dire dans la preuve d'UC
3 on reprend le graphique d'Hydro-Québec et on voit
4 qu'il y a quand même beaucoup de gens qui, avant
5 même de payer leur facture de mazout et avant même
6 de payer leur entretien, il y a beaucoup de gens
7 qui réalisent peu... peu de gains, vraiment peu,
8 cent dollars (100 \$), deux cents dollars (200 \$),
9 et c'est pas suffisant pour compenser le prix du
10 mazout ou le delta qu'il y aurait eu entre
11 fonctionner au mazout ou fonctionner à
12 l'électricité, bref qui sont perdants. Et c'est
13 complexe, imaginez, c'est complexe, c'est difficile
14 à expliquer et imaginez maintenant les gens qui
15 sont chez eux à essayer de calculer si c'est
16 rentable pour eux d'être au DT. Je sais que
17 Hydro-Québec a dit qu'il enverrait un rapport
18 personnalisé, eh bien, moi, j'ai hâte de voir
19 qu'est-ce que les gens vont faire, qu'est-ce qui
20 sera écrit là-dessus, d'autant plus que ce sont des
21 gens qui sont convaincus peut-être depuis
22 vingt-cinq (25) ans de faire de l'argent en étant
23 au tarif DT. Il y a peut-être des gens qui perdent
24 de l'argent depuis vingt-cinq (25) ans, là, on va
25 leur dire : « Mais là, d'après nos données,

1 peut-être que vous auriez intérêt à passer au D »,
2 je crois qu'ils ne le croiront même pas. On appelle
3 ça de la dissonance cognitive quand on est sûr de
4 quelque chose. On ne fera pas changer d'idée
5 quelqu'un tout de suite là, il faudrait quasiment
6 s'asseoir à côté pour faire les calculs puis il ne
7 nous croirait pas. Alors, c'est... c'est ça.

8 Et vous me dites dans mes analyses, est-ce
9 qu'on en tient compte? Bien, c'est ça, c'est les
10 chiffres d'Hydro qui le démontrent qu'il y a des
11 perdants et Hydro l'admet. Dans... dans sa
12 réponse...

13 Q. [253] Oui.

14 R. ... à l'engagement numéro 5 c'est admis.

15 Q. [254] En tout cas, nos spécialistes travaillent
16 là-dessus là.

17 R. Oui, mais... mais...

18 Q. [255] Les données, il y a peut-être certains
19 éléments qui manquent pour vraiment bien calibrer
20 la rentabilité de ce tarif-là puis je dis pas que
21 c'est... il y a peut-être une petite confusion
22 qu'on va tenter de clarifier le cas échéant.

23 M. FRANÇOIS DÉCARY :

24 Si je peux juste me permettre puis je suis encore
25 loin d'être un expert là-dedans mais je suis un peu

1 étonné de l'exemple que vous mentionnez, Maître
2 Rozon, parce que... puis je ne m'attendais pas à
3 parler de ça aujourd'hui, mais je pense qu'il y a
4 deux ans, on a eu un consommateur très très
5 vulnérable puis qui a été sur le DT toute l'année
6 puis il n'a changé aucune... aucun comportement
7 puis il n'a pas mis d'huile puis tout le kit là
8 puis c'était une très très grosse grosse facture,
9 c'était beaucoup plus que s'il avait consommé...
10 s'il avait été au D, je suis convaincu de ça.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui, j'imagine que ça doit dépendre de chaque cas
13 mais c'est sûr que ça peut... ça peut varier mais,
14 en tout cas, dans le cas que j'ai, on l'a bien
15 calculé. Mais c'est parce qu'on peut... parce que
16 les factures l'hiver étaient très très élevées,
17 donc, c'est sûr que la personne peut considérer...
18 Mais là, ça n'a pas de bons sens mais si on le
19 calculait sur l'année finalement parce qu'il y a un
20 tarif quand même qui est avantageux, toutes les
21 autres heures, donc, c'est quand on prend en
22 considération tout le portrait mais je comprends
23 que c'est pas toujours le cas.

24 Bref, c'est beau, je pense qu'on a fait le
25 tour. On vous remercie beaucoup pour votre

1 témoignage à moins qu'il y ait un réinterrogatoire,
2 Maître Sicard?

3 Me HÉLÈNE SICARD :

4 Si vous me permettez juste une question juste...
5 qui va peut-être aider à éclairer tout le monde.

6 Q. [256] Madame de Tilly, face aux questions qui vous
7 ont été posées sur le tarif DT, est-ce que UC
8 cherche à le bannir ce tarif-là ou on veut qu'il
9 continue d'exister mais qu'il y a quelque chose
10 d'autre qui se passe pour le surveiller?

11 R. Non, non, il est nécessaire, il y a un effacement,
12 il y a un effacement, mais il ne faut pas que cet
13 effacement-là se fasse au détriment de familles
14 qui... qui, au bout du compte, perdent de l'argent
15 là. C'est ça. Alors, c'est une question d'équité
16 envers ceux qui perdent de l'argent. Alors, non,
17 non, il doit continuer à exister.

18 Q. [257] O.K. Je vous remercie.

19 M. FRANÇOIS DÉCARY :

20 R. Juste... juste pour compléter. En fait, l'Union des
21 consommateurs souhaite que les consommateurs
22 puissent faire des choix éclairés puis... puis on
23 trouve que c'est trop complexe pour que le
24 consommateur ait une vue d'ensemble puis c'est ça
25 la critique qu'on fait parce qu'effectivement, il

1 est nécessaire, c'est juste qu'on a l'impression
2 que les consommateurs ne font pas tout le temps des
3 choix éclairés.

4 Puis il y a même des consommateurs qui se
5 font pousser des produits de chauffage par des
6 compagnies malveillantes de ventes itinérantes
7 aussi, t'sais, puis qui se font promettre des
8 économies à cause du tarif DT, une subvention
9 RénoVert et qui se font installer une biénergie
10 puis c'est des vendeurs malhonnêtes. Donc, le choix
11 éclairé doit s'exprimer dans toute, toute, toute sa
12 grandeur.

13 Q. [258] O.K. Je vous remercie. Parfait. Merci
14 beaucoup. Alors, vous êtes libérés. On devrait être
15 en mesure de poursuivre avec l'ACEF de Québec.
16 Maître Falardeau, vous aviez annoncé quarante (40)
17 minutes, est-ce que vous pensez que vous allez être
18 en mesure de présenter votre preuve dans un délai
19 un petit peu plus court?

20 (14 h 40)

21 Me DENIS FALARDEAU :

22 En fonction de la théorie de la relativité générale
23 de Einstein, je pense qu'on peut dire qu'avec
24 trente (30) minutes, on va être correct.

25

1 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 Bonjour, juste, Éric David, une petite question
3 d'intendance. Est-ce que vous pensez que le panel
4 d'Option consommateurs va passer aujourd'hui?
5 Sinon, je vais peut-être dire à mes témoins qu'ils
6 peuvent quitter.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Oui. Non, c'est ça. Finalement, on va terminer
9 après la présentation de la preuve de l'ACEF de
10 Québec. Donc, on va poursuivre demain avec les
11 autres présentations. Pour ce qui est de l'AHQ-ARQ,
12 ils nous ont informés qu'ils devaient passer... ils
13 vont passer lundi plutôt que demain parce qu'ils ne
14 sont pas disponibles demain ou il y avait une
15 contrainte. Même chose pour le RNCREQ, donc le
16 RNCREQ, on va les entendre lundi le dix-sept (17)
17 décembre. Ça fait qu'on se croise les doigts pour
18 que demain on puisse entendre les autres
19 intervenants qui sont prévus.

20 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

21 O.K. Donc, je peux prendre pour acquis que Option
22 consommateurs passerait à la première heure demain
23 matin.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Oui. C'est sûr que demain, vous allez être entendu.

1 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 Ça, ça va être à neuf heures (9 h 00) qu'on débute?

3 LA PRÉSIDENTE :

4 À compter de neuf heures (9 h 00) demain. Oui.

5 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

6 Parfait. Merci beaucoup.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 C'est bon! Merci.

9 PREUVE DE L'ACEF DE QUÉBEC

10 Me DENIS FALARDEAU :

11 Nous y allons! Madame la Présidente, Monsieur Pham
12 est disponible pour la déclaration solennelle.

13

14 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce treizième (13e)
15 jour du mois de décembre, A COMPARU :

16

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

20

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

23

24 INTERROGÉ PAR Me DENIS FALARDEAU :

25 Avant de céder la parole à monsieur Pham, je

1 voudrais simplement souligner que monsieur Pham a
2 déposé son curriculum vitae sous la cote C-ACEFQ-
3 0009 et un affidavit sous la cote 0010, affidavit à
4 l'effet qu'il confirme que monsieur Pham a été le
5 seul à faire l'analyse et la rédaction du mémoire.

6 Madame la Greffière, je vous demanderais
7 d'afficher la pièce C-ACEFQ-0029. C'est la pièce
8 qui va servir à monsieur Pham pour faire sa
9 présentation.

10 Q. [259] Allez-y, Monsieur Pham.

11 M. CO PHAM :

12 R. Ça va. Merci. Madame la Présidente, Madame,
13 Monsieur les Régisseurs, je vais vous présenter
14 aujourd'hui quelques commentaires, observations
15 complémentaires. Je vous promets de ne pas trop
16 répéter le contenu de notre rapport.

17 Alors, le plan de notre présentation
18 aujourd'hui, j'aimerais apporter quelques
19 commentaires supplémentaires sur les coûts évités
20 en énergie de long terme; les coûts évités en
21 puissance de long terme; la tarification dynamique;
22 le prix des deux tranches d'énergie du tarif
23 domestique D. Puis-je avoir la diapo prochaine?

24 Bon. D'accord. J'aimerais vous parler tout
25 d'abord de l'opportunité de considérer

1 l'hydroélectricité dans l'établissement des coûts
2 évités en énergie de long terme. On parle de long
3 terme, c'est-à-dire dans environ dix (10) ans.

4 Présentement, le Distributeur établit le
5 coût évité en énergie de long terme en ne
6 considérant que la filière éolienne. Alors, le
7 coût, le Distributeur estime à huit cents (8 ¢) le
8 kilowattheure, c'est-à-dire le coût de l'énergie
9 éolienne plus deux cents (2 ¢) à près du coût de
10 l'intégration. Le Distributeur argumente que ce
11 prix-là est concurrentiel, c'est une des raisons
12 pourquoi il l'a choisi comme coût évité de long
13 terme.

14 (14 h 45)

15 Cependant, j'aimerais souligner que le prix de huit
16 cents (8 ¢) obtenu ces dernières années par le
17 Distributeur ne résulteraient que de la concurrence
18 entre les producteurs éoliens, producteur éolien A,
19 producteur éolien B, mais jamais pour des
20 producteurs, les fournisseurs d'autres sources
21 d'énergie.

22 Par ailleurs, l'article 74.1 de la Loi sur
23 la Régie de l'énergie exige un traitement égal à
24 toutes les sources d'approvisionnement. Et un autre
25 élément important, selon un article de La Presse

1 Plus déposé sous la cote C-ACEFQ-0015,
2 l'hydroélectricité québécoise coûterait trente-
3 trois pour cent (33 %) moins cher que l'énergie
4 éolienne. Compte tenu de tous ces éléments, nous
5 suggérons que le Distributeur considère
6 l'hydroélectricité québécoise dans l'établissement
7 de son coût évité en énergie de long terme.

8 Puis-je avoir la diapo suivante?
9 Maintenant, pour le coût évité en puissance de long
10 terme. On passe de l'énergie à puissance.
11 Actuellement, le Distributeur défend un chiffre du
12 coût évité de long terme en puissance de cent douze
13 dollars par kilowatt/année (112 \$/kW/an). Ce cent
14 douze dollars kilowatt (112 \$/kW) résulte de
15 l'appel d'offres 2015-01. Nous soutenons que cette
16 valeur, ce coût, cette valeur est liée aux qualités
17 du service exigé à l'époque, c'est-à-dire on a
18 exigé un service garanti contre un service non
19 garanti.

20 On a exigé que le contrat, c'est un contrat
21 de vingt (20) ans. Et on a exigé aussi que c'est un
22 service qui est disponible en puissance hiver comme
23 été, à l'année longue, vingt-quatre (24) heures par
24 jour, trois cent soixante-cinq (365) jours par
25 année. Et le taux d'indisponibilité obtenu lors de

1 l'appel d'offres 2015-01 est très faible, de
2 l'ordre de trois pour cent (3 %) contre les autres
3 sources d'énergie, les autres moyens de production
4 de puissance beaucoup plus élevés. Par exemple, aux
5 États-Unis, c'est à peu près quinze pour cent
6 (15 %). Donc, juste pour vous dire que ce coût-là
7 de cent douze dollars par kilowatt par année
8 (112 \$/kW/an), c'est attaché à une qualité.

9 Maintenant, pour calculer le coût évité en
10 puissance dans le futur, dans dix ans, dans quinze
11 (15) ans, nous soumettons que le Distributeur
12 devrait identifier c'est quoi ses besoins en
13 puissance. Est-ce qu'il a besoin encore de la
14 puissance en été même si on a un surplus? En été,
15 si vous exigez comme fournisseur, comme fournisseur
16 potentiel, met ses équipements en disponibilité
17 huit mois. Ça coûte quelque chose. Ce n'est pas
18 gratuit.

19 Donc, nous soutenons qu'il faut que ce coût
20 de cent douze dollars par kilowatt (112 \$/kW) ne
21 serait pas applicable tout probablement pour le cas
22 du Distributeur d'ici dix ans. Pourquoi? Parce que
23 c'est dans un contexte complètement différent.
24 C'est deux qualités de service complètement
25 différents. Surtout que si le Distributeur

1 maintenant, avec tous ses moyens de... il a déjà
2 une police d'assurance avec l'appel d'offres
3 2015-01, très bonne police d'assurance. Là, il va
4 avoir d'autres moyens de production.

5 Pour dire rapidement, si les conditions,
6 les qualités de service sont différentes, sont
7 moins exigeantes que dans le temps en deux mille
8 quinze (2015), on peut espérer un prix de puissance
9 moins élevé. J'aimerais souligner aussi que, en
10 deux mille quinze (2015), dans l'appel d'offres
11 2015-01, Hydro-Québec Production a offert un prix
12 de soixante dollars le kilowatt (60 \$/kW) à l'année
13 entière, soit environ la moitié du prix de cent
14 douze dollars le kilowatt (112 \$/kW/) adopté par le
15 Distributeur pour les dix prochaines années.

16 (14 h 50)

17 C'est toute une différence. Donc, pour résumer, on
18 peut espérer que le prix de cent douze dollars le
19 kilowatt (112 \$/kW) sera changé dans cinq ans, dans
20 dix (10) ans à cause de deux facteurs : la qualité
21 de service qui sera différente et une participation
22 potentielle de plus de fournisseurs parce que les
23 conditions ne seront plus les mêmes. Si vous
24 demandez juste une garantie de puissance pendant
25 l'hiver puis une... mettons pour sept ans au lieu

1 de vingt (20) ans, vous allez avoir plus de
2 fournisseurs potentiels, ça va favoriser la
3 concurrence et le prix pourra être baissé.

4 Donc, le prix est attaché à deux éléments
5 fondamentaux : la qualité du service et l'état de
6 la concurrence. J'invite donc le Distributeur à
7 identifier qu'est-ce qu'il veut avoir dans cinq
8 ans, dans dix (10) ans avant de dire... de nous
9 dire qu'après deux mille quatorze-deux mille quinze
10 (2014-2015) ce sera toujours cent douze dollars le
11 kilowatt (112 \$/kW). C'est quasiment inacceptable,
12 inadmissible pour nous de dire que le prix de deux
13 mille quinze (2015) ce sera bon aussi pour dans dix
14 (10) ans et puis quand les besoins du Distributeur
15 changent.

16 Est-ce que je peux avoir la prochaine
17 diapo? Bon. Parlons maintenant de la pertinence
18 d'appliquer le prix de cent douze dollars le
19 kilowatt (112 \$/kW) aux nouveaux besoins en
20 puissance du Distributeur. Essentiellement, la
21 Régie a demandé au Distributeur de commenter notre
22 proposition de réviser la validité du coût de cent
23 douze dollars le kilowatt (112 \$/kW).
24 Essentiellement, le Distributeur a répondu que basé
25 sur l'appel d'offres de deux mille quinze (2015) et

1 puis aux États-Unis, les prix des nouvelles
2 centrales à turbines-à-gaz aux États-Unis, c'est
3 dans l'ordre de grandeur. Ça, vous pouvez trouver à
4 la pièce B-0128 à la page 16. Vous pouvez voir
5 aussi les détails à l'annexe 2 et 3 de ma
6 présentation. Toute l'argumentation du Distributeur
7 est là, mais essentiellement c'est basé sur l'appel
8 d'offres 2015-01, c'est basé sur un coût aux États-
9 Unis des nouvelles centrales à turbines-à-gaz.

10 J'aimerais tout simplement... il y a
11 beaucoup de détails, mais j'aimerais tout
12 simplement souligner deux sources importantes. Le
13 contexte américain, qui favoriserait la
14 construction de nouvelles centrales à turbines-à-
15 gaz ne s'appliquerait pas nécessairement au cas du
16 Québec où il y a une abondance de
17 l'hydroélectricité.

18 Et puis, nous, au Québec, nous n'avons pas
19 de règles régissant le partage, l'achat, la vente,
20 des coûts fixes de la puissance entre les
21 différents utilisateurs de service de puissance que
22 les Américains appellent « Load Serving Entity ».
23 On n'a pas le même contexte, on n'a pas les mêmes
24 conditions. Donc, ça ne donne pas grand chose de
25 savoir qu'aux États-Unis, ils construisent des

1 centrales de nouvelles turbines-à-gaz.

2 La réalité est comment? La réalité en deux
3 mille quinze (2015), le Producteur a soumis ses
4 offres sans avoir construit de nouvelles centrales
5 au gaz, en utilisant tout simplement l'ensemble de
6 son système de production à prédominance
7 hydroélectrique. C'est le contraste, c'est tout à
8 fait différent.

9 De plus, pour juger de la pertinence
10 d'appliquer le prix de cent douze dollars le
11 kilowatt (112 \$/kW) pour le long terme, nous
12 soutenons toujours que le Distributeur devrait
13 identifier les caractéristiques des futurs besoins
14 en puissance du Distributeur. Est-ce qu'on aura
15 besoin encore de la puissance en été? Est-ce qu'on
16 aura besoin pour dix (10) ans ou pour quinze (15)
17 ans ou bien pour vingt (20) ans, comme dans le
18 passé?

19 (14 h 55)

20 Les caractéristiques sont très importantes. Ça a
21 été indiqué même dans la Loi sur la Régie, qui dit:
22 il faut qu'on discute des caractéristiques avant de
23 parler d'approvisionnement d'appels d'offre, on ne
24 peut pas se permettre de dire que les cent douze
25 dollars (112 \$) le kilowatt s'appliquent en

1 permanence pour n'importe quelle année, pour
2 n'importe quel besoin . C'est ça la source de
3 confusion quand on parle de puissance dans
4 différents dossiers, c'est une confusion totale.
5 Est-ce qu'on a besoin de puissance en hiver pour
6 cent (100) heures, pour l'été ou l'hiver? Il faut
7 définir ces caractéristiques-là pour qu'il y ait
8 moins de confusion. Puis-je avoir la prochaine
9 diapo?

10 Je vous soumetts ici sur cette diapo la
11 tendance lourde des prix de la puissance, à notre
12 avis. Premièrement, le Producteur a beaucoup de
13 projets d'exportation. Le Producteur peut combiner
14 ses projets d'exportation avec un besoin, presque un
15 besoin identifié de la puissance du Distributeur.

16 Et deuxièmement, le Producteur peut aussi
17 suréquiper ses centrales de production
18 hydroélectrique. Quand le coût de revient d'un
19 fournisseur baisse, on peut espérer que le prix de
20 la puissance qui sera pallié par le Producteur sera
21 moins élevé que le cent douze dollars (112 \$) le
22 kilowatt.

23 Le deuxième élément c'est les projets
24 d'interconnexion avec l'Ontario et certains états
25 américains pourrait changer la donne à long terme.

1 On ne peut pas dire à long terme, c'est toujours
2 égal au passé de deux mille quinze (2015).

3 Et puis le troisième élément c'est la
4 récente instruction commune avec les réseaux qui va
5 permettre au Distributeur d'acheter de la puissance
6 garantie de l'Ontario jusqu'au trente (30)
7 septembre deux mille vingt-cinq (2025). Voilà la
8 preuve que les choses changent, ce n'est plus les
9 mêmes choses qu'en deux mille quinze (2015).

10 Permettez-moi de vous souligner que les
11 interconnexions, les échanges entre les différents
12 états, différentes provinces, ça favorise toujours
13 une baisse de prix, c'est la prémisse fondamentale
14 que les juridictions américaines ont pris, que la
15 FERC a pris pour raisonner, pour favoriser les
16 interconnexions, baisse de prix et baisse des
17 effets environnementaux grâce aux échanges entre
18 les réseaux.

19 Donc, nous, on suggère que pour
20 l'établissement des coûts évités en puissance de
21 long terme, le Distributeur définit clairement ses
22 besoins, ses caractéristiques, et puis fait une
23 estimation des coûts évités en conséquence.

24 Les coûts évités de puissance de long
25 terme, ce sont des coûts futurs, tout le monde, le

1 Distributeur ou n'importe doit faire des
2 estimations mais qu'est-ce qui va faciliter la
3 discussion c'est de dire clairement : « Voici mes
4 hypothèses, voici les variation possibles ». Puis-
5 je avoir la prochaine diapo?

6 Bon, je passe maintenant à la tarification
7 dynamique. Le Distributeur a reconnu durant
8 l'audience que les déploiements des tarifs
9 dynamiques s'étaleront sur plusieurs années et au
10 cours desquelles, il pourra ajuster divers
11 paramètres, même les prix de l'énergie, et puis en
12 considérant la rétroaction, la réaction de ses
13 clients. Vous avez toutes les références de cette
14 affirmation, de cette position du Distributeur.
15 Nous, on apprécie ça, qu'il y ait une rétroaction
16 avec les clients.

17 Compte tenu de cette affirmation de cette
18 position du Distributeur, comme expliqué dans notre
19 mémoire, on arrive à la conclusion que les tarifs
20 dynamiques proposés par le Distributeur pour
21 l'année 2019... deux mille... à partir de deux
22 mille dix-neuf (2019) ont un caractère
23 expérimental.

24 (15 h)

25 Le caractère expérimental que vous appelez ça

1 déploiement progressif, des projets-pilotes ou
2 n'importe quel vocabulaire. C'est certain qu'il y a
3 un caractère expérimental qu'on va ajuster, qu'on
4 va avoir au cours des prochaines années.

5 Puis-je avoir la prochaine diapo, s'il vous
6 plaît? Bon. Le cycle des sables. Le Distributeur a
7 aussi dit que son intention était de bien informer
8 les clients. Nous disons : « Bravo. C'est ça qui
9 est un point important. » Au-delà des questions de
10 prix ou de questions de rentabilité.

11 Donc, nous proposons deux choses en lien
12 avec la tarification dynamique. Il faut que le
13 Distributeur indique clairement, dans toutes ses
14 communications avec les clients, la nature
15 expérimentale du programme. Il y a beaucoup
16 d'avantages pour ça.

17 La première (lère) année de mise en place
18 des tarifs dynamiques, probablement, il va y avoir
19 des erreurs informatiques, il y aura des erreurs
20 humaines, il y aura toutes sortes de choses.

21 C'est bon de dire aux clients : « Voici mon
22 programme expérimental ». Ça va permettre même de
23 garder la crédibilité, la réputation d'Hydro-Québec
24 envers ses clients.

25 À l'audience, un témoin du Distributeur a

1 dit : « Bah, enfin, on n'a pas besoin de marquer
2 toute la nature expérimentale, tous les tarifs
3 changent à tous les ans devant la Régie. » On n'est
4 pas d'accord avec ce genre de raisonnement.
5 Pourquoi? Parce qu'il y a une différence
6 fondamentale entre les nouveaux tarifs dynamiques
7 et l'ancien tarif D. L'ancien tarif D, le client
8 paie la facture de façon passive. Les nouveaux
9 tarifs dynamiques, les clients jouent un rôle
10 important. Il faut recevoir le courriel du
11 Distributeur, il faut organiser toutes les
12 activités familiales pour éviter des heures où les
13 prix d'électricité sont élevés, c'est une dynamique
14 différente. Donc, on ne peut pas dire que c'est la
15 même chose.

16 Nous aussi, on souhaite que le Distributeur
17 indique clairement, informe particulièrement les
18 clients à faibles revenus, des avantages et des
19 inconvénients des tarifs dynamiques. Quand on est
20 pauvre, on travaille de longues heures, on n'a pas
21 le temps pour regarder, réfléchir, il faut que les
22 documents d'information d'Hydro-Québec soient
23 pratiques et faciles à comprendre.

24 Le dernier point sur les tarifs dynamiques,
25 le Distributeur a conçu ces tarifs dynamiques sur

1 la base d'un coût de cinquante dollars (50 \$) le
2 kilowatt (kW), qui se situe à mi-chemin entre le
3 coût évité de court terme et le coût de long terme.
4 Nous, on dit que pour la première (1ère) année
5 d'apprentissage du Distributeur, il faut partir
6 avec un chiffre. C'est un chiffre acceptable compte
7 tenu du caractère expérimental.

8 Nous acceptons ce chiffre de cinquante
9 kilowatts (50 kW) comme première (1ère) tentative
10 de voir c'est quoi la réaction des clients. Mais je
11 tiens à souligner que cette acceptation-là ne veut
12 pas dire que l'endossement des coûts évités de
13 court terme et de long terme, calculés par le
14 Distributeur, au contraire, il a beaucoup de choses
15 à réviser dans l'établissement des coûts évités par
16 le Distributeur.

17 (15 h 05)

18 Puis-je avoir la prochaine diapo? Bon. Un
19 mot sur la position concurrentielle de
20 l'électricité par rapport au mazout. Le
21 Distributeur argumente pour une hausse des tarifs
22 des prix des deux tranches d'énergie, une hausse
23 uniforme en argumentant qu'il faut favoriser sa
24 position concurrentielle, mais le document déposé
25 par l'ACEF de Québec, C-ACEFQ-0013 a identifié

1 clairement que le coût annuel du chauffage d'une
2 maison moyenne de cent soixante mètres carrés
3 (160 m²) est nettement inférieur à celui du
4 chauffage au mazout.

5 De plus, un porte-parole d'Hydro-Québec a
6 reconnu que la conversion des systèmes au mazout
7 vers l'électricité se poursuit. Il n'y a pas de
8 raison de craindre, au moins pour l'année
9 prochaine. Donc, nous, on propose que la Régie ne
10 retienne pas cet argument-là d'Hydro-Québec pour
11 hausser de façon uniforme les prix des deux
12 tranches d'énergie.

13 Puis-je avoir la prochaine diapo. Bon.
14 L'émergence de l'énergie solaire. C'est un autre
15 argument du Distributeur pour supporter sa
16 proposition de hausser les prix des deux tranches
17 de façon uniforme. Bien, vous avez toutes les
18 références, là. Mais c'est quoi la réalité?

19 Selon l'Office national de l'énergie, les
20 panneaux solaires ne seraient pas pertinents au
21 Québec. Pourquoi? Pour deux raisons fondamentales.
22 Ça prend seize mille dollars (16 000 \$)
23 d'investissement pour avoir ces panneaux-là. Ce
24 n'est pas tout le monde qui peut avoir ce montant-
25 là.

1 Deuxièmement, au Québec, il y a un faible
2 prix de l'électricité. C'est deux raisons pourquoi
3 l'Office national de l'énergie a dit non, il n'y a
4 pas de chance. Et on a beau avoir une vitesse de
5 croisière énorme de l'énergie solaire au Québec.
6 Donc, nous vous proposons de ne pas retenir cet
7 argument-là d'Hydro-Québec pour hausser de façon
8 uniforme le prix des deux tranches d'énergie.

9 Puis-je avoir l'autre diapo? Bon. Là,
10 j'aimerais vous parler de la hausse plus importante
11 du prix de la deuxième tranche d'énergie que celui
12 de la première tranche du tarif D. En fait, c'est
13 une pratique, c'est une façon de faire adoptée par
14 la Régie depuis quelques années. Au début, la Régie
15 a commencé avec une hausse deux fois plus
16 importante. L'an dernier, c'est un point cinq plus
17 importante.

18 Par rapport à une hausse uniforme des prix
19 des deux tranches, une hausse plus accentuée des
20 prix de la deuxième tranche a deux avantages. Ça
21 protège, ça aide les petits consommateurs et les
22 ménages à faible revenu dès à présent. Ce n'est pas
23 une affaire dans dix ans. C'est dès deux mille dix-
24 neuf (2019), deux mille vingt (2020). On attribue
25 les impacts de la hausse uniforme.

1 Et puis ça donne un signal de coût
2 approprié pour le long terme. Quand on pense à
3 qu'est-ce qui va se passer dans dix ans, dans
4 quinze (15) ans quand le volume maximal de
5 l'électricité patrimoniale aura été atteint. Le
6 prix de l'énergie sera le double, le triple à cause
7 de toutes sortes de raisons.

8 Donc, nous recommandons respectueusement
9 que la Régie ajuste de façon plus importante le
10 prix de la deuxième tranche que celui de la
11 première tranche si elle déciderait de hausser
12 quand même les tarifs domestiques pour l'exercice
13 deux mille dix-neuf-deux mille vingt (2019-2020).

14 Madame la Présidente, Madame le Régisseur,
15 Monsieur le Régisseur, je termine ma présentation.
16 Je vous remercie infiniment de votre attention.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Merci beaucoup. Maître Falardeau?

19 Me DENIS FALARDEAU :

20 Je n'ai pas de questions à monsieur Pham. Monsieur
21 Pham est disponible pour un contre-interrogatoire
22 s'il y en a.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Parfait. Merci. Est-ce qu'il y a des intervenants
25 qui veulent contre-interroger? Maître Fraser?

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Non plus. Merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Maître Alexandre de Repentigny?

5 INTERROGÉ PAR Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

6 Oui. Bonjour. Alexandre de Repentigny pour la
7 Régie.

8 Q. [260] Je vais avoir la même question que j'ai posée
9 à l'Union des consommateurs pour vous. Est-ce que
10 vous en avez eu connaissance tantôt quand je
11 parlais de la question sur les hausses uniformes
12 par rapport aux hausses différenciées qui
13 refléteraient la variation des coûts?

14 R. J'ai entendu attentivement votre question. Mais
15 j'aimerais ça que vous répétez pour que je puisse
16 répondre correctement à la question.

17 (15 h 10)

18 Q. [261] Est-ce que vous voulez que je reprenne toutes
19 les références?

20 R. Oui, oui. Oui, ou bien l'essentiel.

21 Q. [262] L'essentiel, mais, écoutez, ce que je
22 comprends c'est que le Distributeur c'était à la
23 page 70 de la pièce B-0105 qui indiquait... qui
24 faisait le constat que les effets financiers liés
25 aux impacts climatiques expliquent en grande partie

1 la variation des coûts des différentes catégories
2 de consommateurs. Là, ce qu'on voulait savoir c'est
3 : en tenant compte des grands principes tarifaires,
4 est-ce que selon vous, il est souhaitable de
5 refléter dans les tarifs les variations des coûts
6 des différentes catégories de consommateurs qui
7 sont dues à l'impact des variations climatiques
8 d'une année à l'autre? Cette année, on a un impact
9 X qui est pour les tarifs domestiques, un impact à
10 la baisse de soixante virgule six millions (60,6 M)
11 sur le revenu requis additionnel mais là ce qu'on
12 veut savoir c'est : est-ce que d'une année à
13 l'autre selon vous, il est souhaitable de refléter
14 ça, la variation des coûts attribuables à l'impact
15 des variations climatiques dans les tarifs?

16 R. Oui, les impacts des aléas climatiques sur les
17 tarifs c'est un sujet très important. La Régie, si
18 je me rappelle, a statué que les impacts sur les
19 coûts... sur les tarifs, pour protéger les
20 consommateurs, il faut étaler sur un certain nombre
21 d'années, trois ans, quatre ans, cinq ans, je ne me
22 rappelle pas exactement, donc, c'est ce critère-là
23 qui est important, c'est une protection des
24 consommateurs contre les variations trop brusques
25 des coûts d'une année à l'autre.

1 Je peux lire que le Distributeur propose de
2 raccourcir la période d'amortissement en deux ans
3 selon... pour respecter les normes comptables
4 internationales. A mon humble avis, d'accord, si
5 on... si on doit respecter les normes comptables
6 internationales, d'accord, mais la Régie devrait
7 créer une autre forme de stabilisation tarifaire
8 pour protéger les consommateurs.

9 C'est pas nouveau cette idée d'étaler les
10 impacts du chauffage et des aléas climatiques sur
11 plusieurs années; ça a été discuté même avant la
12 création de la Régie devant l'Assemblée nationale.
13 Il faut que la Régie aille au-dessus des normes
14 comptables, c'est notre pensée.

15 Pour revenir à la question : est-ce qu'on
16 doit refléter les impacts sur une seule année? Non,
17 jamais de la vie. Ces impacts-là, ça doit être
18 réparti sur plusieurs années pour avoir la
19 stabilité tarifaire. Donc, le reflet des coûts
20 c'est juste un élément parmi trois éléments
21 importants dans la tarification. A mon avis, dans
22 la tarification, c'est comme un triangle, le
23 premier point le plus important c'est le respect de
24 la loi, l'interfinancement, les appels d'offres.

25 Le deuxième point important c'est le reflet

1 des coûts mais ce reflet des coûts-là, ça ne se
2 fait pas en une seule année, c'est pour ça que la
3 Régie a le droit de considérer les pour et les
4 contre.

5 Et le troisième point important c'est la
6 stabilité tarifaire. Si on reflète tout de suite,
7 par exemple, les impacts, que ça soit impacts
8 positifs ou négatifs, des aléas climatiques pour
9 une seule année, il va y avoir les... les...
10 comment je dirais, il va y avoir une sorte d'impact
11 sur les autres tarifs. Ça, il faut considérer
12 aussi, c'est pour ça que dans notre mémoire, j'ai
13 souligné que si on respecte... si on fait les... si
14 on... si on essaie de faire les... d'élaborer, de
15 déterminer les tarifs de deux mille dix-neuf
16 (2019), deux mille vingt (2020) à cause d'une
17 baisse des coûts des tarif domestiques, non, non,
18 non, il y a aussi la stabilité tarifaire des autres
19 catégories, des autres consommateurs, que la Régie
20 doit protéger. C'est pour ça que je ne suis pas en
21 faveur de refléter de façon instantanée les impacts
22 des aléas climatiques sur les tarifs, que ce soit
23 bon ou que ce soit mauvais pour telle catégorie
24 tarifaire. Il faut être juste. Est-ce que ça répond
25 à votre question?

1 (15 h 10)

2 Q. [263] Parfait. Merci, oui. Je n'ai pas d'autres
3 questions.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci, Maître De Repentigny. Pas de questions?

6 Maître Turmel.

7 INTERROGÉ PAR LA FORMATION

8 Me SIMON TURMEL :

9 Q. [264] Oui, une seule question, Monsieur Pham. J'ai
10 bien compris ce que vous avez exposé d'une manière
11 claire, puis je voulais juste m'assurer que ma
12 compréhension était juste par rapport à la
13 tarification dynamique. Vous reconnaissez qu'Hydro-
14 Québec ne veut pas appeler ça un projet-pilote
15 parce qu'ils veulent le lancer puis grandir avec le
16 temps et corriger tout ça avec les années. Quand je
17 dis « corriger », c'est s'il y a des enjeux qui se
18 présentent en cours d'année. Hydro-Québec ne veut
19 pas utiliser le mot « pilote » parce que « pilote »
20 c'est vraiment incertain, alors qu'eux autres sont
21 certains de vouloir le lancer. Et ce que vous
22 proposez, ce que j'ai saisi c'est quand même il
23 faudrait que les vingt mille (20 000) premiers qui
24 seront appelés à essayer ce nouveau tarif... cette
25 nouvelle tarification-là soient avisés que c'est

1 une première, que c'est expéri... vous dites le mot
2 « expérimental ». Pour les bienfaits de... pour
3 le... pour... dans l'avantage d'Hydro-Québec. Parce
4 qu'il est possible que la première cohorte - je
5 l'appellerai les cobayes - subissent certains
6 impacts négatifs ou enjeux négatifs non identifiés
7 au départ par Hydro-Québec. Est-ce que c'est ce que
8 j'ai bien compris de votre témoignage?

9 R. Je dirais que c'est une communication honnête de la
10 part d'Hydro-Québec envers... premièrement, envers
11 la participants à l'expérience pilote. Il faut être
12 honnête. Je veux faire ma première expérience, je
13 peux faire des erreurs, je vais ajuster et puis la
14 deuxième... la deuxième conséquence ou avantage que
15 je vois, c'est une protection de la crédibilité et
16 de la réputation d'Hydro-Québec. On est honnête
17 avec tous les clients. Un projet-pilote, c'est un
18 projet-pilote et quelque chose qu'on ne sait pas
19 exactement c'est quoi les... les conséquences de
20 l'expérience. Je pense qu'il faut... ce sera à
21 l'avantage des deux côtés, le client et Hydro-
22 Québec.

23 Q. [265] Probablement qu'on dit la même chose, à
24 l'exception du fait qu'Hydro-Québec ne veut pas
25 utiliser le mot « pilote » parce qu'un « pilote »

1 ça peut être temporaire. Alors qu'eux autres, ils
2 veulent que ce soit permanent, donc c'est une
3 première lancée alors. Mais je pense qu'on arrive à
4 la même... je comprends le sens de votre... de vos
5 propos.

6 R. Si vous permettez...

7 Q. [266] Oui, oui.

8 R. ... d'apporter juste un commentaire. Les documents
9 savants d'Hydro-Québec, pour les consommateurs, ils
10 n'ont pas beaucoup de temps de lire la différence
11 entre déploiement progressif et projet-pilote. Pour
12 eux autres c'est, comme je l'ai présenté dans ma
13 proposition, ça prend un document pratique facile à
14 comprendre.

15 Q. [267] C'est très clair. Merci beaucoup.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci. Merci, Monsieur Co Pham, la Formation n'aura
18 pas d'autres questions. Maître Falardeau, est-ce
19 que vous avez...

20 Me DENIS FALARDEAU :

21 C'est terminé.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Tout est beau. Excellent. Bien vous êtes libéré,
24 Monsieur Co Pham. Merci beaucoup pour votre
25 participation à la présente audience.

1 R. Merci.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Alors ça termine notre journée. On va poursuivre
4 demain à compter de neuf heures (9 h) avec la
5 présentation de la preuve d'Option consommateurs.

6 Alors bonne soirée à tous.

7

8 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

9

1 ~~SERMENT D'OFFICE~~

2

3 Nous, soussignés, CLAUDE MORIN, et MONIQUE J. LE
4 CLERC, sténographes officiels, certifions sous
5 notre serment d'office que les pages qui précèdent
6 sont et contiennent la transcription fidèle et
7 exacte des témoignages et plaidoiries en
8 l'instance, et ce, conformément à la Loi.

9 Et nous avons signé,

10

11

12

13

14 CLAUDE MORIN

15

16

17

18

19

20 MONIQUE J. LE CLERC