

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 openess 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 horase 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 raccordements 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 référez 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 m<sup>2</sup>), 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 m<sup>2</sup>) 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 (lère) 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 (lère) 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 m<sup>2</sup>) 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