

**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 14 DÉCEMBRE 2018

VOLUME 8

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel

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 (AQCIE-  
CIFQ);

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 (ROEE);

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

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	6
PREUVE D'OPTIONS CONSOMMATEURS	
JULES BÉLANGER SYLVIE De BELLEFEUILLE	
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID	10
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	38
INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY	52
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	53
PREUVE D'ARK	
YVON NORMANDIN FRÉDÉRIC GAGNÉ	
INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ	61
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	103
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	105
PREUVE DE LA FCEI	
ANTOINE GOSSELIN	
INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL	128
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER	167
PREUVE DE L'UPA	
DAVID TOUGAS ISABELLE BOUFFARD	
INTERROGÉS PAR Me MARIE-ANDRÉ HOTTE	187
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	204

R-4057-2018  
14 décembre 2018

- 5 -

PREUVE DU GRAME

NICOLE MOREAU  
DAVID MOREAU BASTIEN

INTERROGÉS PAR Me MARC BISHAI	211
INTERROGÉS PAR LA FORMATION	243

---

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce quatorzième  
2 (14e) jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du quatorze (14)  
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 à vous  
14 tous. Peut-être avant de débiter avec vous, Maître  
15 David, pour la présentation de la preuve d'Option  
16 consommateurs, Maître Fraser, est-ce que vous  
17 pourriez nous faire le point sur les engagements?

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Bien, aux dernières nouvelles, tous les engagements  
20 avaient été complétés à l'exception des engagements  
21 des experts qui ...

22 LA PRÉSIDENTE :

23 O.K.

24 Me ÉRIC FRASER :

25 ... ont obtenu un délai jusqu'à la semaine

1           prochaine, donc...

2           LA PRÉSIDENTE :

3           Excellent.

4           Me ÉRIC FRASER :

5           Oui, hein!

6           LA PRÉSIDENTE :

7           Oui.

8           Me ÉRIC FRASER :

9           Les équipes sont vraiment véloces là.

10          LA PRÉSIDENTE :

11          Merci beaucoup.

12          Me ÉRIC FRASER :

13          Oups! Ah! Il en reste un. Excusez-moi. On m'indique

14          qu'il en manque un, là, qui n'est pas...

15          LA PRÉSIDENTE :

16          Déposé.

17          Me ÉRIC FRASER :

18          ...qui n'est pas adressé directement aux experts,

19          c'est sur... c'est l'engagement numéro 18...

20          LA PRÉSIDENTE :

21          O.K.

22          Me ÉRIC FRASER :

23          ... qui... Attendez une petite seconde. Qui devrait

24          être déposé aujourd'hui par contre.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 O.K.

3 Me ÉRIC FRASER :

4 Alors, voilà!

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Excellent. Merci. Maître David.

7 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

8 Bonjour. Éric David pour Option consommateurs.

9 Peut-être une petite question d'intendance avant de  
10 débiter, si vous permettez. On se posait la  
11 question au niveau de l'horaire de la semaine  
12 prochaine. Je comprends qu'il y a au moins deux  
13 intervenants qui vont faire des preuves lundi.  
14 Peut-être d'autres dépendamment du rythme  
15 aujourd'hui.

16 Les plaidoiries sont cédulées théoriquement  
17 pour lundi. Évidemment, ça ne sera pas lundi. Est-  
18 ce que en termes de planification, est-ce que vous  
19 savez si on risque de plaider mardi ou mercredi ou  
20 vous ne le savez pas plus que moi?

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Écoutez, ce que l'on souhaite, c'est que les  
23 argumentations débutent tout de même lundi, peut-  
24 être plus lundi après midi. Donc si possible, le  
25 Distributeur pourrait plaider lundi. Puis on

1           poursuivrait mardi et possiblement mercredi matin  
2           également, là. Donc, c'est ce que je peux entrevoir  
3           pour le moment. On va voir comment la journée  
4           évolue. Parfois ça va plus vite que... parfois  
5           c'est l'inverse, là, en tout cas... Voilà! C'est ce  
6           que je peux vous dire pour le moment.

7

8           PREUVE D'OPTIONS CONSOMMATEURS

9           Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

10          O.K. D'accord. Donc, on va présenter la preuve  
11          d'Option consommateurs, il y a... qui sera faite  
12          par deux témoins d'Option consommateurs. Il y a  
13          Jules Bélanger, économiste et analyste chez Options  
14          et maître Sylvie de Bellefeuille qui est  
15          conseillère budgétaire et juridique. Madame la  
16          Greffière, si vous pouvez les assermenter.

17

---

18          L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce quatorzième  
19          (14e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

20

21          JULES BÉLANGER, analyste chez OC, ayant une place  
22          d'affaires au 50, rue Sainte-Catherine Ouest,  
23          bureau 440, Montréal (Québec);

24

25

1 SYLVIE De BELLEFEUILLE, avocate, conseillère  
2 budgétaire et juridique chez OC, ayant une place  
3 d'affaires au 50, rue Sainte-Catherine Ouest,  
4 bureau 440, Montréal (Québec);

5  
6 LESQUELS, après avoir fait une affirmation  
7 solennelle, déposent et disent :

8  
9 INTERROGÉS PAR Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

10 Q. **[1]** Donc, je vais débiter avec l'adoption de la  
11 preuve écrite. Monsieur Bélanger, je vous réfère au  
12 mémoire d'Option consommateurs qui a été déposé  
13 sous la cote C-OC-0009. Êtes-vous l'auteur de ce  
14 mémoire?

15 M. JULES BÉLANGER :

16 R. Oui.

17 Q. **[2]** Avez-vous des corrections à y apporter?

18 R. Non.

19 Q. **[3]** D'accord. Est-ce que vous adoptez ce mémoire  
20 comme votre témoignage écrit dans la présente  
21 instance?

22 R. Oui.

23 Q. **[4]** D'accord. Donc, le mémoire, Monsieur Bélanger,  
24 date du treize (13) novembre. Il y a quand même  
25 beaucoup de preuves qui ont été administrées depuis

1 par le biais des DDR et évidemment en audience.  
2 Pourriez-vous nous résumer les grandes lignes de  
3 votre analyse dans ce dossier, en précisant s'il y  
4 a des points disons contenus dans le mémoire qui  
5 auraient été modifiés ou complétés selon la preuve  
6 qui a été administrée depuis le dépôt?

7 R. Oui. Alors, bon matin, Madame la Présidente,  
8 Monsieur, Madame les Régisseurs. Donc, je n'ai pas  
9 de support visuel avec moi aujourd'hui. On va  
10 s'assurer que tout soit bien clair dans  
11 l'argumentation qu'on déposera la semaine  
12 prochaine.

13 On a abordé quatre enjeux dans notre  
14 mémoire, je vais revenir sur trois d'entre eux puis  
15 ma collègue, madame de Bellefeuille va compléter  
16 sur tout ce qui touche la stratégie relative aux  
17 ménages à faible revenu.

18 (9 h 06)

19 Premier thème. Un premier enjeu, c'est la  
20 création des facteurs Y et Z. On a commenté les  
21 trois propositions du Distributeur dans notre  
22 mémoire. Puis j'y reviens rapidement puisqu'on  
23 maintient nos recommandations qu'on a faites sur  
24 ces trois propositions-là.

25 Il y a le Distributeur qui propose la

1 création d'un facteur pour la révision des durées  
2 de vie utile des transformateurs. Donc, proposition  
3 qui, selon nous, respecte les critères établis pour  
4 la création d'un facteur Z. Les montants sont  
5 importants, entre trente et quarante millions (30-  
6 40 M\$) selon les deux années, et favorables à la  
7 clientèle. Donc, on recommande à la Régie  
8 d'accepter la proposition du Distributeur dont  
9 celle d'intégrer les impacts de la révision à  
10 partir d'avril deux mille dix-huit (2018) sur une  
11 base exceptionnelle.

12 Et un court commentaire suite aux questions  
13 de monsieur Turmel. Je pense que vous avez demandé  
14 aux experts de se positionner... pas de se  
15 positionner, mais de voir comment ça se passe dans  
16 les autres juridictions. Je parlais avec mon  
17 collègue Roger Higgin qui a collaboré au mémoire.  
18 Ce qu'il me dit, c'est qu'en Ontario les impacts  
19 des révisions des durées de vie utiles sont  
20 intégrés plutôt au niveau du « rebasing », donc  
21 finalement à la fin du MRI pour le prochain. Et je  
22 suis allé voir. Généralement, les impacts des  
23 révisions des durées de vie utile dans les derniers  
24 dossiers tarifaires, t'sais, c'est généralement des  
25 faibles montants. Je pense qu'une bonne règle,

1 c'est qu'à moins qu'il y ait une situation qui est  
2 exceptionnelle comme celle qui touche les  
3 transformateurs, finalement, dont les montants sont  
4 importants, les impacts peuvent être reflétés dans  
5 le prochain MRI.

6 Deuxième facteur Z qui était demandé, c'est  
7 le facteur Z générique de manière générale. Donc,  
8 on voyait peu d'utilité à avoir ce type de facteur,  
9 notamment quant à l'allégement réglementaire qui  
10 est visé étant donné la fréquence annuelle des  
11 dossiers tarifaires. Monsieur Lowry, j'écoutais son  
12 témoignage hier a dit que c'était, à sa  
13 connaissance, utilisé nulle part dans les MRI, dans  
14 les autres juridictions. Donc, selon nous, la Régie  
15 devrait rejeter la proposition du Distributeur.

16 Troisième proposition donc au niveau des  
17 facteurs Y, Z, c'est le facteur Y pour les  
18 contributions aux projets de raccordement. Donc, le  
19 Distributeur estime, bon, entre autres, que  
20 l'évolution des coûts ne suivent pas la formule  
21 d'indexation, la trajectoire, la formule  
22 d'indexation, et que ses coûts ne sont pas  
23 suffisamment sous son contrôle. C'est des arguments  
24 qui ne sont pas sans mérite. Mais je pense que ça  
25 vaut la peine de revenir brièvement sur les raisons

1 qui ont poussé la Régie à inclure sous la formule  
2 d'indexation l'amortissement et le rendement.

3 Dans sa décision, la Régie motive cette  
4 inclusion pour plusieurs raisons : donc, en  
5 général, un maximum de coûts doit être inclus pour  
6 respecter les objectifs de l'article 48.1; il y a  
7 l'important d'avoir une vision d'ensemble et non de  
8 regarder ligne par ligne les différents éléments de  
9 coûts; qu'une variation, dans le fond, d'une  
10 rubrique de coûts peut compenser la variation d'une  
11 autre rubrique; donc également qu'un contrôle  
12 partiel sur les coûts est suffisant. Donc, c'est  
13 pour ça, entre autres, que les taxes ou les frais  
14 corporatifs sont inclus sur la formule  
15 d'indexation. Et il y a un facteur de croissance,  
16 facteur G, qui est là pour prendre en compte la  
17 croissance des besoins du réseau.

18 Donc, on pense que ces raisons sont encore  
19 valables ici, qu'il y a lieu de maintenir à  
20 l'intérieur de la formule d'indexation les  
21 contributions aux projets de raccordement pour  
22 maintenir les incitations à l'efficacité. Puis de  
23 manière générale, c'est qu'on préfère que, si  
24 jamais à l'avenir donc, il y a une demande à cet  
25 égard-là, ça passe plutôt par un facteur Z, qui

1           était finalement la proposition du Distributeur  
2           dans le dernier dossier.

3                       Je sais que, durant la cause, on a discuté,  
4           entre autres, de la politique d'ajout qui va  
5           éventuellement être modifiée. Donc, c'est un  
6           candidat potentiel, j'imagine, à la création d'un  
7           facteur Z. Et je note finalement, il y a  
8           l'engagement numéro 8 qui est sorti avec la plus  
9           récente mise à jour des données qui diminue de  
10          moitié l'impact des contributions, donc ce qui  
11          diminue, selon nous, la nécessité de créer un  
12          facteur Y pour cette rubrique-là.

13          (9 h 12)

14                       Deuxième thème, les propositions relatives  
15          au MRI. D'abord, sur l'étude de productivité. On a  
16          eu un avant-goût, dans la cause du MRI, de  
17          l'ampleur des débats qui peuvent entourer les  
18          études de productivité, donc, ça va à  
19          l'établissement du Facteur X. Monsieur Lowry a  
20          évoqué, entre autres, le cas de l'Alberta où les  
21          débats semblent avoir un peu dérapé. Et dans le  
22          mémoire, ce qu'on avançait, c'est que les  
23          intervenants et la Régie devaient pouvoir examiner  
24          la méthodologie envisagée par le Distributeur en  
25          amont pour éviter des débats longs et coûteux plus

1           tard. Bon. C'est ce qu'on aurait pu faire si le  
2           Distributeur avait effectivement déposé, dans le  
3           présent dossier, la méthodologie. Les choses vont  
4           évoluer un peu en audience. Donc, suite à nos  
5           questions, je pense aux questions de madame la  
6           présidente, que le Distributeur est ouvert, qu'il  
7           estime qu'un processus du genre pourrait être  
8           constructif.

9                        Mais il y a deux enjeux qu'il soulève, il y  
10          a la question des délais et ce que je comprends,  
11          c'est que la Régie serait potentiellement ouverte à  
12          modifier le calendrier pour accommoder le  
13          Distributeur. Il y a monsieur Lowry qui, lorsqu'on  
14          l'a questionné, pense qu'une période de six (6)  
15          mois en général pour faire cet étude-là est  
16          suffisante. Donc, bon, la question de délais ne  
17          semble pas... L'enjeu du délai ne semble pas être  
18          insurmontable.

19                       Deuxième enjeu, c'est qu'Hydro-Québec ne  
20          veut pas faire le travail deux fois,  
21          essentiellement. Donc, avoir deux études, il y a  
22          différentes solutions qui ont été évoquées, comme  
23          la possibilité de retenir un expert unique. Et on a  
24          questionné encore une fois monsieur Lowry là-  
25          dessus. Il semblait dire que... Donc, avoir un

1 expert unique n'est pas nécessairement une solution  
2 optimale, qu'au moins deux études sont  
3 souhaitables. Donc, il y a différentes écoles de  
4 pensées, entre autres, en ce qui a trait aux  
5 méthodologies. Il y a probablement moyen d'en  
6 arriver à un entre-deux. Donc, d'un côté, d'établir  
7 un consensus sur une série d'enjeux  
8 méthodologiques. Il y a monsieur Lowry qui a parlé  
9 de « scope » dans sa présentation. Donc, en même  
10 temps, possiblement, avoir une contre-expertise qui  
11 mène à une deuxième étude.

12           Donc, je n'ai pas de proposition claire à  
13 faire aujourd'hui, à ce niveau-là, on voulait  
14 prendre le temps de digérer, de réfléchir à cette  
15 question-là, puis on va vous revenir la semaine  
16 prochaine en argumentation et on entendra les  
17 représentations d'Hydro-Québec, aussi, sur cette  
18 question-là.

19           Encore une fois, au niveau du MRI,  
20 l'indicateur de la qualité de service et liaison  
21 MTÉR, au niveau de la sélection des indicateurs...  
22 Donc, en général, on estimait que les indicateurs  
23 sélectionnés par le Distributeur étaient  
24 raisonnables, donc respectaient les critères  
25 établis par la Régie. Le Distributeur a également

1           justifié là pourquoi certains indicateurs étaient  
2           retenus et d'autres pas. Il y a des indicateurs  
3           alternatifs qui sont présentés. Donc, il y a  
4           monsieur Lowry qui vous propose un indicateur rural  
5           qui est intéressant. Donc, c'est sûr que d'avoir  
6           une plus grande granularité au niveau de la  
7           fiabilité, c'est intéressant. Proposition qui  
8           demande probablement plus de travail, donc on n'a  
9           pas d'historique, notamment, sur cette mesure-là.  
10          En tout cas, à ma connaissance, je ne l'ai pas vue  
11          en preuve. Donc, c'est une proposition qui est  
12          intéressante, si jamais la Régie voulait la  
13          retenir, on ne s'opposerait pas. Probablement qu'il  
14          y aurait besoin, peut-être, de demander au  
15          Distributeur de fournir, peut-être, plus de données  
16          à cet égard-là, peut-être même de faire une  
17          proposition.

18                   Et autre indicateur alternatif qui est  
19          proposé, donc taux de résolution premier appel,  
20          proposé par Lowry, puis je pense qui est appuyée  
21          par la FCEI. Encore une fois, je pense que ça peut  
22          être une bonne idée de l'ajouter. On ne  
23          s'opposerait pas à avoir cet indicateur-là  
24          supplémentaire qui est utilisé dans beaucoup de  
25          juridictions et qui donne une information

1 complémentaire là, selon nous. Donc, ça, c'était  
2 pour la sélection des indicateurs.

3 Au niveau des poids, on est d'avis qu'il y  
4 a des poids différents qui peuvent être appliqués,  
5 c'est fait dans d'autres juridictions, des poids  
6 différents étaient appliqués pour Gaz Métro  
7 également. Je pense que, donc, d'une manière  
8 générale, on peut présumer que les consommateurs  
9 accordent plus de poids par exemple, aux minutes où  
10 ils n'ont plus d'électricité, qu'au temps d'attente  
11 lorsqu'ils appellent Hydro-Québec.

12 (9 h 17)

13 Et je tentais de trouver est-ce qu'il n'y  
14 avait pas un sondage ou quelque chose à ce niveau-  
15 là. Au niveau... au traitement des plaintes qui  
16 sont déposées dans les... dans les rapports annuels  
17 d'Hydro-Québec il y a un catégorie qui est la  
18 catégorie « Réseau et entretien » qui prend en  
19 compte, dans le fond, la fiabilité du réseau et la  
20 continuité du service d'électricité. Et c'est la  
21 catégorie qui récolte le plus de plaintes, c'est  
22 vingt pour cent (20 %) des dix (10)... il y a dix  
23 (10) catégories, puis celle-là c'est vingt pour  
24 cent (20 %) des plaintes, alors c'est une mesure  
25 qui est imparfaite, mais ça démontre quand même une

1 relative importance pour les clients de cet aspect  
2 de la qualité du service.

3           Donc, on est également d'accord avec la  
4 distribution qui est proposée par PEG pour ce qui  
5 est de la sécurité, où il y a seulement un  
6 indicateur et... donc, au niveau du rebalancement  
7 exact on fournira les chiffres, là, dans  
8 l'argumentation, mais probablement qu'on irait vers  
9 un compromis qui est entre PEG et Hydro-Québec.  
10 Donc, maintenir l'indice de satisfaction à vingt  
11 pour cent (20 %), mettre quarante pour cent (40 %)  
12 pour la fiabilité, quinze pour cent (15 %) pour les  
13 demandes d'alimentation et le service à la  
14 clientèle et dix pour cent (10 %) pour la sécurité.

15           Au niveau des cibles, un seul commentaire.  
16 Au niveau du délai moyen de réponse téléphonique,  
17 donc on suggérerait dans le mémoire de prendre les  
18 trois dernières années plutôt que les cinq  
19 dernières années. Je pense qu'il y a un bon  
20 argument, qui est avancé entre autres par la FCEI  
21 et l'AHQ-ARQ, de prendre les deux dernières années.  
22 Et j'ai écouté monsieur, entre autres Filion,  
23 qu'est-ce qu'il nous a dit durant l'audience, qu'il  
24 est revenu sur les améliorations qui ont été  
25 faites, ouverture plus grandes des heures des

1 centres d'appel, la nouvelle application mobile,  
2 cent mille (100 000) clavardages avec les clients,  
3 donc c'est tous des changements qui sont  
4 structurels, qui sont importants, qui font en sorte  
5 que la cible pourrait être limitée au... à la  
6 moyenne des deux dernières années finalement, donc  
7 après le bris qu'on observe.

8 Liaison avec le MTÉR, qui est la question  
9 la plus épineuse. C'est un... donc, défi d'être  
10 suffisamment pénalisant tout en tenant compte des  
11 aléas qui peuvent faire varier à la hausse ou à la  
12 baisse les indicateurs. Notre principale  
13 considération dans le mémoire était que le  
14 mécanisme ne pénalisait pas suffisamment le  
15 Distributeur pour les performances qui étaient  
16 moins bonnes. On le voyait avec... donc, selon les  
17 pires résultats, là, qui étaient obtenus, qu'il y  
18 avait seulement une faible réduction des partages  
19 des écarts de rendement.

20 Il y a essentiellement deux alternatives  
21 devant vous. Il y a monsieur Lowry qui vous propose  
22 une liaison en deux morceaux, donc on repousse à la  
23 fin du terme la liaison de l'IMQ et du MTÉR en  
24 supprimant la « dead band » en quelque part donc.  
25 Et il y a un deuxième morceau qui est plus au

1 niveau de la pénalité supplémentaire qui  
2 s'ajouterait.

3           Donc, l'avantage c'est qu'on supprime la  
4 « dead band » et donc qui tient compte des aléas,  
5 parce qu'on repousse à la fin du MRI, donc  
6 l'évaluation des résultats. Par contre, c'est sûr  
7 que c'est une proposition qui est plus complexe et  
8 il y a le fait aussi qu'on évalue... on  
9 n'évaluerait plus annuellement, là, les résultats  
10 finalement des indicateurs, seulement à la fin du  
11 terme. Et le système de pénalité qui ne cadre peut-  
12 être pas exactement avec ce que souhaitait la  
13 Régie.

14           Il y a ce que j'ai vu dans les... entre  
15 autres, les demandes de renseignements, c'est que  
16 la Régie est potentiellement intéressée à une  
17 proposition qui est avancée par l'AHQ-ARQ, qui se  
18 rapproche de celle de Gazifère. Donc, on parle plus  
19 de pourcentage de réalisation en fonction de cibles  
20 et de seuils. On pense que c'est une proposition  
21 qui est intéressante, qui est beaucoup plus simple.  
22 J'ai compris que... pardon, j'ai compris qu'Hydro-  
23 Québec n'était pas complètement à l'aise avec les  
24 cibles et qu'ils allaient revenir potentiellement  
25 au mois de janvier, si j'ai bien compris, peut-être

1 avec... ça, c'est dans les DDR numéros 6 et 7.  
2 Donc, on reviendra, là, en argumentation, je pense  
3 que vous l'avez demandé, là, sur le processus  
4 réglementaire comment ça pourrait fonctionner là-  
5 dessus. Mais cette proposition-là, donc de  
6 mécanisme de liaison MTÉR c'est celle qu'on  
7 favoriserait.

8 (09 h 22)

9 Clause de sortie. Rapidement, donc, on  
10 appuyait la recommandation de PEG au niveau des  
11 seuils qui sont proposés.

12 L'autre commentaire qu'on formulait c'était  
13 à l'égard de ce qui se produit quand la clause de  
14 sortie est déclenchée. Donc, on était étonné de  
15 voir Concentric proposer un retour automatique  
16 immédiat en coûts de service alors que dans les  
17 autres juridictions, les régulateurs examinent  
18 d'abord les causes, les raisons du déclenchement,  
19 puis ensuite, prennent une décision.

20 Donc, monsieur Yardley a expliqué en  
21 témoignage que c'était une question pratique,  
22 question de délai. C'est pas un argument qui nous a  
23 convaincus, donc, au minimum, on pense que des  
24 explications devraient être fournies par le  
25 Distributeur et à la Régie pour qu'elle puisse les

1 examiner et ensuite prendre une décision sur la  
2 suite à donner finalement. Donc, il y a un examen  
3 minimal qui doit se faire là avant... avant le  
4 retour automatique en coûts de service.

5 Dernier enjeu que je voulais aborder, c'est  
6 la question de la tarification dynamique. Donc, de  
7 manière générale, dans le mémoire, on disait qu'on  
8 était d'accord pour aller de l'avant avec le  
9 déploiement limité, les deux options proposées,  
10 donc CPC, TPC, sont favorables selon nous à  
11 l'option... à la troisième option et en général, on  
12 était d'accord avec les modalités qui étaient  
13 présentées pour tester ça, pour partir avec ça.

14 On formulait par contre deux commentaires.  
15 Le premier commentaire qui est à l'effet qu'on  
16 souhaitait s'assurer qu'il y ait un suivi qui soit  
17 fait avant le déploiement généralisé pour  
18 l'ensemble de la clientèle, donc, que les résultats  
19 soient déposés dans le dossier tarifaire suivant le  
20 déploiement progressif puis que les modalités  
21 soient examinées, potentiellement révisées, que le  
22 tout fasse un examen de la part de la Régie.

23 Donc, derrière ça, il y a une volonté qu'on  
24 a qui est similaire aux principes de stabilité qui  
25 est souhaitée par Hydro-Québec. Donc, Hydro-Québec

1 nous explique, par exemple, qu'elle préfère un  
2 déploiement progressif à un projet pilote parce  
3 qu'ils souhaitent développer une offre qui est  
4 structurante.

5 Madame Filion, donc, expliquait, par  
6 exemple, que ça peut prendre plus qu'un an avant  
7 que client soit familiarisé avec l'option et donc,  
8 dans un esprit similaire, selon nous, si on veut  
9 partir avec un déploiement pour l'ensemble de la  
10 clientèle, il faut qu'on... il faut qu'un ensemble  
11 de modalités soient bien assises et qu'on ne vienne  
12 pas à chaque année les modifier.

13 Donc, en audience, les témoins du  
14 Distributeur ont confirmé qu'ils envisageaient,  
15 bon, modifier éventuellement les modalités, mais  
16 j'ai écouté les témoins du Distributeur puis je ne  
17 suis pas arrivé à saisir complètement la marge de  
18 manoeuvre qui était demandée à la Régie.

19 Donc, j'entendais madame Filion dire qu'ils  
20 avaient déposé une sorte de suivis au dossier  
21 tarifaire dans lesquels donc entre autres les  
22 impacts du déploiement progressif allaient être  
23 présentés. D'un autre côté, elle a mentionné  
24 qu'elle se sentait autorisée à faire un déploiement  
25 qui était généralisé. Donc, peut-être que le

1 Distributeur va clarifier sa position en  
2 argumentation, l'important pour nous c'est que la  
3 Régie puisse, avant le déploiement généralisé,  
4 pouvoir examiner et décider sur les modalités des  
5 deux options.

6 Et en lien avec tout ça, donc, j'entendais  
7 une question de la part de la Formation sur la  
8 manière dont Hydro-Québec allait... comptait  
9 informer les clients sur les modalités, donc, le  
10 fait que les modalités pourraient changer en fait.  
11 Donc, je ne sais pas si une mention dans les tarifs  
12 et conditions est la meilleure façon mais c'est  
13 clair pour nous qu'une mention dans les  
14 communications qui vont être faites aux clients sur  
15 le site Web, par exemple, sont importantes. Donc,  
16 ça doit être fait.

17 Et deuxième commentaire qu'on formulait par  
18 rapport à la question de la tarification dynamique  
19 c'était important pour nous d'informer rapidement  
20 les clients de leur performance. Donc, si vous  
21 voulez, lorsque survient une période de pointe,  
22 particulièrement pour l'option TPC, on a une  
23 préoccupation particulière pour les ménages à  
24 faible revenu qui pourraient être attirés par les  
25 gains monétaires de cette option et qui pourraient

1 sous-estimer les efforts qui sont nécessaires pour  
2 réduire leur consommation en période de pointe.

3           Donc, je pense que de dire que les clients,  
4 bien, ils pourront aller consulter leur profil sur  
5 l'espace client, c'est pas suffisant. Et je  
6 regardais hier le site du Distributeur avec sa  
7 nouvelle implication qui permet l'envoi d'une  
8 notification à l'utilisateur entre autres quand sa  
9 consommation est plus importante que prévue. Donc,  
10 une approche similaire peut-être pourrait être  
11 adoptée en plus peut-être de l'envoi de courriels  
12 ou de textos.

13 (9 H 27)

14 On se demandait également s'il ne serait pas  
15 intéressant d'adopter une sorte de plafond, donc de  
16 dire qu'à partir d'une certaine perte pour le  
17 client l'option devrait être suspendue, donc  
18 l'option TPC. Évidemment, d'avoir une pénalité,  
19 c'est important pour l'incitation que ça génère,  
20 mais on se demandait s'il n'y aurait pas un maximum  
21 qui pouvait être intégré. Madame Fillion, lors de  
22 son témoignage, a dit qu'elle partageait certaines  
23 de ces préoccupations-là et a indiqué que le projet  
24 est encore à l'étape de conception. Donc, j'imagine  
25 qu'Hydro-Québec va pouvoir nous revenir dans le

1 prochain dossier tarifaire avec peut-être quelques  
2 propositions à cet égard-là. Ça termine ma  
3 présentation.

4 Q. **[5]** D'accord. Merci, Monsieur Bélanger. Maître de  
5 Bellefeuille, est-ce que vous pouvez nous résumer  
6 l'analyse que vous avez effectuée dans le présent  
7 dossier?

8 Me SYLVIE DE BELLEFEUILLE :

9 R. Bien, en fait, je vous dirais mes commentaires vont  
10 porter particulièrement sur la mise en place qui a  
11 été faite cette année du fameux centre  
12 d'accompagnement et des outils qui ont été mis en  
13 place par le Distributeur. Comme l'a mentionné  
14 monsieur Décary hier, il y a maintenant l'option B  
15 Plus, l'entente personnalisée B Plus, qui vient  
16 accorder un soutien particulier aux plus démunis,  
17 parmi les plus démunis. On parle des gens qui ont  
18 un seuil de revenu, cinquante pour cent (50 %) et  
19 moins du seuil de faible revenu. Donc, c'est sûr  
20 que, ça, c'est quelque chose qui est très, très  
21 apprécié.

22 Maintenant, le problème, c'est qu'on a un  
23 petit peu mis ça sur le coup d'autres personnes qui  
24 sont aussi démunies, qui sont les personnes dont le  
25 revenu est entre cent pour cent (100 %) et cent

1 vingt pour cent (120 %) du seuil de faible revenu à  
2 qui on a limité l'offre d'entente. Auparavant, ces  
3 gens-là étaient admissibles à des ententes  
4 personnalisées. Maintenant, ils ne sont admissibles  
5 seulement qu'à des ententes, ce qu'on appelle le  
6 CFR, l'entente sans frais d'administration. Alors  
7 il y a un gain pour certains, mais malheureusement  
8 une perte pour d'autres ménages qui sont quand même  
9 en position vulnérable.

10 Monsieur Décary a aussi parlé de la mise en  
11 place de l'outil informatisé. Nous aussi, on en a  
12 parlé dans notre mémoire. Et il y a aussi des  
13 questions qu'on avait posées lors des demandes  
14 d'informations au Distributeur. Ce qu'on a remarqué  
15 avec la mise en place de notre côté aussi, c'est  
16 que ce fameux nouvel outil informatique a eu comme  
17 impact d'enlever beaucoup de flexibilité au niveau  
18 de l'application des ententes, et même au niveau du  
19 travail que peut être fait par les représentants,  
20 là, au niveau du centre d'accompagnement.

21 Dans le fond, même dans les interventions  
22 que, nous, on a faites auprès du guichet unique, on  
23 se retrouve avec des agents qui ont été formés  
24 depuis des années pour pouvoir intervenir auprès  
25 des ménages à faible revenu, mais dont les

1 interventions sont limitées par un programme où on  
2 va nous dire, bien, dans une situation, bien, je ne  
3 peux pas aller plus loin parce que l'ordinateur me  
4 dit, c'est ça qui est l'entente qui est là. Et on a  
5 très, très peu de flexibilité à travers ça.

6 Oui, on a gagné en efficacité parce que  
7 l'entente est peut-être calculée plus rapidement,  
8 mais on a enlevé tout un volet flexibilité qu'on  
9 avait auparavant et qu'on a difficilement  
10 maintenant au niveau du centre de recouvrement. Ça,  
11 c'est particulièrement important dans la mesure où  
12 les ménages à faible revenu, il faut comprendre  
13 qu'il y a... Disons, le premier élément qui est  
14 utilisé ... le calcul des ententes, l'élément  
15 principal, ce sont les revenus. Et, oui, c'est un  
16 facteur important.

17 Maintenant, ce sont des ménages qui sont  
18 souvent dans des situations qui sont particulières.  
19 Et il peut y arriver des situations où le revenu  
20 n'est pas le seul élément dont on devrait tenir  
21 compte. Il y a des ménages qui, par exemple, vont  
22 avoir des dépenses supplémentaires dues, par  
23 exemple, à des problèmes de santé qui vont  
24 entraîner des frais supplémentaires, qui vont  
25 affecter de façon importante la capacité de

1 remboursement des gens. Et cet outil-là maintenant  
2 ne permet plus de prendre en compte ce genre de  
3 situation-là.

4 L'idée, ce n'est pas nécessairement de  
5 bouger les critères, mais même à l'intérieur du  
6 même échelon, on avait auparavant une certaine  
7 flexibilité dans l'application des ententes. Et,  
8 maintenant, avec l'outil, malheureusement, ce qu'on  
9 constate, c'est que cette flexibilité-là n'est  
10 plus. Donc, c'est quelque chose là-dessus qu'on  
11 déplore et qu'on souhaiterait que la situation soit  
12 modifiée pour redonner. Je ne dis pas que c'est le  
13 cas pour toutes les situations. Puis ce n'est pas  
14 non plus le rôle d'Hydro-Québec de régler la misère  
15 du monde non plus, là.

16 Mais je pense que, compte tenu qu'on a une  
17 clientèle qui est particulièrement vulnérable, la  
18 clé d'une réussite d'une entente, c'est qu'elle  
19 soit réellement adaptée à la réalité de cette  
20 personne-là, ce qui nécessite un certain niveau de  
21 flexibilité.

22 (9 h 32)

23 On dit aussi que ça a permis de mieux... d'avoir  
24 plus de temps pour discuter avec le client. Là-  
25 dessus, je vais faire référence à la pièce B-0074

1 qui se trouve à être les réponses d'Hydro-Québec à  
2 notre demande de renseignement.

3 À la question 2.5, on demandait de préciser  
4 qu'est-ce qu'on entend par « concentrer les efforts  
5 du représentant sur l'accompagnement du client »?  
6 Et si je peux me le permettre, je peux lire  
7 intégralement la réponse, ça tient sur un petit  
8 paragraphe, c'est à la page 6. Oui. Certainement,  
9 on peut l'afficher si vous le voulez. Donc, c'est à  
10 la page 6, à partir de la ligne 8... c'est 2.5,  
11 pardon. Donc on dit :

12 L'automatisation de l'analyse des  
13 dossiers permet au représentant de se  
14 concentrer sur l'accompagnement du  
15 client en misant sur une communication  
16 personnalisée et adaptée à sa  
17 situation. Le représentant s'assure  
18 que le client comprend bien les  
19 modalités de l'entente. Il discute du  
20 choix de la date des versements afin  
21 de les faire concorder avec ses  
22 entrées de fonds. Il prend le temps  
23 d'expliquer clairement la nature des  
24 documents de preuve de revenu à  
25 fournir ainsi que la méthode d'envoi.

1 Avec égards, moi, je n'appelle pas ça un  
2 accompagnement. On ne prend pas ici, le temps  
3 d'écouter c'est quoi le besoin du consommateur. Ce  
4 qu'on prend ici, c'est plus de temps pour formuler  
5 c'est quoi les attentes du Distributeur à l'égard  
6 du ménage, pour pouvoir bien appliquer l'entente.  
7 Pour nous, un accompagnement ça nécessite quelque  
8 chose qui soit plus personnalisé. Ici, c'est  
9 vraiment plus les attentes du Distributeur qui vont  
10 être mieux expliquées, mais on ne prend pas plus le  
11 temps de vérifier c'est quoi la situation  
12 particulière qui fait qu'un ménage a de la  
13 difficulté à faire ses paiements.

14 Donc, disons qu'au niveau de la  
15 flexibilité, là encore il y a quelque chose ici qui  
16 est un peu... ici qui... Malheureusement, qu'on ne  
17 voit pas. Un autre élément sur lequel j'aimerais  
18 revenir, c'est à l'effet que la première entente  
19 qui est offerte aux ménages à faible revenu, c'est  
20 l'entente CFR, donc l'entente sans frais  
21 d'administration. Là encore, je le répète, on est  
22 dans une situation où on fait affaires avec une  
23 clientèle qui est vulnérable. Ce sont des gens qui,  
24 en ce moment, ont une énorme épée de Damoclès au-  
25 dessus de la tête, c'est un avis d'interruption de

1 service.

2 Pas avoir d'électricité quand on est à  
3 faible revenu, c'est beaucoup plus d'impacts, ça  
4 veut dire qu'on ne peut pas conserver de  
5 nourriture, ça veut dire que ça va engager des  
6 frais supplémentaires. Notre crainte, c'est que là  
7 on est avec une personne qui est sur le bord de se  
8 noyer. C'est sûr qu'elle va avoir tendance à  
9 prendre la première bouée qu'on va lui offrir,  
10 alors que peut-être on pourrait lui offrir un canot  
11 de sauvetage.

12 Donc, ce que je veux dire, c'est que dans  
13 certaines situations, l'entente CFR, elle est vouée  
14 à l'échec parce que la personne n'a pas les  
15 capacités de la rembourser, mais elle va l'accepter  
16 quand même parce que c'est la seule option qu'elle  
17 pense qu'elle a.

18 Alors, à ce niveau-là, c'est quelque chose  
19 aussi qu'on déplore. Ce qu'on aurait souhaité,  
20 c'est qu'on puisse discuter avec la personne et lui  
21 offrir d'emblée la meilleure entente possible  
22 compte tenu de sa situation, plutôt que d'aller  
23 vers une entente qui, malheureusement, que la  
24 personne ne pourra pas respecter parce que la  
25 situation ne lui permet pas de le faire.

1                    Dernier élément, c'est toute la notion là  
2 d'arrimage avec Transition énergétique Québec.  
3 Quand on a parlé du centre d'accompagnement depuis  
4 plusieurs années, ma compréhension c'était qu'on  
5 voulait essayer d'avoir une première porte d'entrée  
6 où on pourrait, à un seul endroit, offrir  
7 l'ensemble des services offerts aux ménages à  
8 faible revenu, que ce soit en matière d'ententes de  
9 paiement, mais aussi en matière d'efficacité  
10 énergétique. On se disait aussi : « Bon. Bien, la  
11 personne doit déjà fournir des preuves de revenus  
12 pour certains types d'ententes. Bien, pourquoi est-  
13 ce que la personne devrait retransmettre ces mêmes  
14 preuves de revenus pour ensuite avoir accès à  
15 Éconologis par exemple. »

16                    Donc, cet arrimage-là qui devait se faire,  
17 malheureusement ce qu'on comprend, c'est qu'en ce  
18 moment ce n'est pas encore le cas et que grosso  
19 modo ce que fait Hydro-Québec, c'est transférer  
20 l'appel chez Transition énergétique Québec, mais  
21 sans plus. Alors, à ce niveau-là, on encourage le  
22 Distributeur à continuer à travailler pour arriver  
23 à quelque chose qui va être beaucoup plus complet  
24 là pour les ménages à faible revenu.

25 ( h 37)

1 Q. [6] En résumé, Maître De Bellefeuille, avez-vous  
2 des recommandations à formuler à l'égard des trois  
3 points que vous avez soulevés? Donc, la question du  
4 centre d'accompagnement, les ententes qui sont  
5 offertes au premier contact et le référencement à  
6 TEQ ou disons le... le lien entre le centre  
7 d'accompagnement et TEQ.

8 Me SYLVIE DE BELLEFEUILLE :

9 R. Et je vous dirais au niveau... au niveau des  
10 ententes de paiement je pense que plus de  
11 flexibilité c'est, je pense, le mot-clé.

12 Hydro-Québec a investi depuis des années  
13 pour avoir du personnel compétent pour répondre aux  
14 ménages à faible revenu. Je pense qu'on pourrait  
15 profiter justement de l'expertise de ces gens-là  
16 pour leur donner une marge de manoeuvre pour  
17 pouvoir répondre adéquatement à cette clientèle-là.  
18 Ils ont les ressources, ils ont formé ces gens-là.  
19 Alors leur attacher les mains avec un logiciel, je  
20 pense qu'on perd à ce moment-là les bénéfices de  
21 cette expertise-là, qui a été développée depuis...  
22 depuis des années.

23 Et ça inclut aussi le fait de pouvoir  
24 offrir dès le premier contact la meilleure entente  
25 possible, donc pas nécessairement une CFR. Si la

1 situation n'est pas... si cette entente-là n'est  
2 pas raisonnable compte tenu de la situation du  
3 client, bien à ce moment-là si cette personne-là de  
4 toute façon est admissible à une entente  
5 personnalisée, pourquoi pas le lui transmettre  
6 d'emblée plutôt que de lui transmettre une offre  
7 que la personne va sentir qu'elle n'a pas le choix  
8 d'accepter et qui va être malheureusement vouée à  
9 l'échec à plus long terme.

10 Et pour le troisième élément, bien le TEQ,  
11 bien là je pense que... j'ai entendu déjà de toute  
12 façon qu'Hydro-Québec travaillait à développer le  
13 service et les relations avec TEQ. Je pense qu'il  
14 faut continuer à aller dans cette direction-là pour  
15 essayer qu'il y ait vraiment un meilleur arrimage  
16 pour s'assurer que les ménages à faible revenu  
17 puissent bénéficier de l'ensemble des services qui  
18 peuvent leur être offerts pour les soutenir.

19 Q. [7] D'accord. Alors cela conclut la preuve d'Option  
20 consommateurs. Les témoins sont disponible pour les  
21 contre-interrogatoires et questions.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Parfait. Merci beaucoup, Maître David. Est-ce qu'il  
24 y a des intervenants qui veulent contre-interroger  
25 le panel d'Option consommateurs? Non? Maître

1 Fraser?

2 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

3 Q. [8] Oui, quelques questions, Madame la Présidente.  
4 Alors bonjour aux membres du panel. Concernant la  
5 liaison des indicateurs de qualité et le MTÉR,  
6 probablement que mes questions vont plus s'adresser  
7 à vous, Monsieur Bélanger. Dans le cadre de votre  
8 témoignage vous avez parlé « d'être suffisamment  
9 pénalisant ». Est-ce que... est-ce que c'est votre  
10 compréhension de... du... qu'il s'agit là de  
11 l'objectif du MRI, que d'être pénalisant?

12 M. JULES BÉLANGER :

13 R. C'est en regard à la mauvaise performance du  
14 Distributeur qui pourrait survenir. Il faut que les  
15 pénalités soient suffisantes. Donc, il y a... c'est  
16 une DDR de la Régie qui montrait que la proposition  
17 du Distributeur, donc avec le « dead band », selon  
18 les pires performances des dernières années, la  
19 pénalité, donc la portion finalement d'écart de  
20 rendement qui était remise à la clientèle était de  
21 huit points, si mon souvenir est bon. Donc, en ce  
22 regard-là, c'est... l'objectif de la liaison c'est  
23 de maintenir la qualité de service et donc on  
24 souhaite inciter le Distributeur en ce sens-là.

25 Q. [9] O.K. Donc ce n'est pas pénaliser...

1 R. Donc, il y a une mécanique de pénalité qui est  
2 associée. Donc, on réduit l'écart de rendement qui  
3 est... auquel normalement a droit le Distributeur.

4 Q. **[10]** O.K. Mais l'objectif c'est de maintenir la  
5 qualité du MRI.

6 R. L'objectif... exact.

7 Q. **[11]** On s'entend là-dessus.

8 R. On s'entend là-dessus, oui.

9 Q. **[12]** Lorsque vous parlez de « pire performance »  
10 est-ce que, par ailleurs, d'un point de vue  
11 qualitatif vous êtes en mesure d'évaluer ce que  
12 vous qualifiez de « pire performance »? Parce qu'on  
13 s'entend, on peut voir une pire performance sur  
14 cinq ans, mais une pire performance ça peut être  
15 par ailleurs une performance correcte, une bonne  
16 performance. Si on est dans un contexte  
17 d'amélioration continue, on s'entend qu'à l'an un  
18 on va avoir une performance beaucoup moins bonne  
19 qu'à l'an cinq, mais ça ne veut pas dire qu'à l'an  
20 un on avait une mauvaise performance. Est-ce que  
21 vous avez fait cet exercice-là de qualification...  
22 parce que vous parliez de pire performance sur  
23 le... sur le... le cinq ans, donc est-ce que c'est  
24 un exercice auquel vous vous êtes adonné?

25 (9 h 42)

1 R. Ce qu'on... ce qu'on a regardé c'est l'historique,  
2 bien, l'historique qui est disponible, donc c'est à  
3 partir de deux mille douze (2012), si je ne me  
4 trompe pas. Donc, c'est sur la base de ces  
5 chiffres-là.

6 Q. **[13]** O.K., sur la base de l'historique depuis deux  
7 mille douze (2012).

8 R. Oui.

9 Q. **[14]** O.K. Est-ce que vous seriez d'accord avec une  
10 méthode qui ne conférerait pas au Distributeur cent  
11 pour cent (100 %) de sa part dans le MTER donc déjà  
12 établi alors qu'il aurait eu par ailleurs une bonne  
13 performance?

14 R. Je ne crois pas que c'est... c'est l'objectif  
15 que... bien, que la Régie souhaitait en fait en  
16 instaurant cette liaison-là, donc, on parle plus de  
17 maintien de la qualité de service.

18 Q. **[15]** O.K.

19 R. Ceci dit, il n'est pas... je ne serais pas opposé à  
20 explorer l'idée peut-être de... Donc, dans le cas  
21 de bonnes performances, il y a des mécanismes  
22 différents qui vont être appliqués mais...

23 Q. **[16]** Je comprends également votre témoignage, que  
24 vous appuyez la proposition faite par l'AHQ-ARQ en  
25 ce qui concerne la liaison des indicateurs et du

1 MRI.

2 R. Ce que... ce que je comprends c'est qu'il y a comme  
3 un... Ce que la Régie explore, je pense, en ce  
4 moment, c'est un mixte entre cette proposition-là  
5 et une sorte de... des paliers qui existaient avec  
6 Gazifère, donc, il y avait jusqu'à quatre-vingts  
7 pour cent (80 %), quatre-vingts (80),  
8 quatre-vingt-dix (90), et après, donc, c'est ce  
9 mix-là effectivement qu'on... qu'on appuie.

10 Q. [17] Excellent. Je vous remercie. J'aurais une  
11 autre question qui concerne le Z générique. Je sais  
12 que vous vous êtes prononcé là-dessus et vous vous  
13 êtes prononcé à l'effet que vous n'étiez pas en  
14 faveur, c'est exact?

15 R. Oui.

16 Q. [18] Oui, O.K. Peut-être une mise en contexte puis  
17 une question très très directe là. La question du Z  
18 générique, puis il y a peut-être une question de  
19 sémantique et de qualification des choses, mais  
20 vise à répondre essentiellement à deux... à deux  
21 problèmes, à deux... en tout cas, en ce qui  
22 concerne le Distributeur, deux... deux phénomènes.  
23 Donc, on parle premièrement de l'allégement  
24 réglementaire, vous êtes au courant de toute cette  
25 dynamique-là et de l'enjeu?

1 R. Oui, je pense que... Donc, si je comprends bien, le  
2 Distributeur dit : « On va transmettre à la Régie  
3 une lettre. »

4 Q. **[19]** Oui. Oui, oui.

5 R. Ou des lettres et...

6 Q. **[20]** Je n'avais pas terminé ma question mais  
7 allez-y.

8 R. En tout cas, sur le point de l'allégement, donc,  
9 oui, c'est... oui, c'est qu'est-ce que je comprends  
10 qui était proposé par le Distributeur.

11 Q. **[21]** O.K.

12 R. Donc, pour avertir la Régie qu'il y a un événement  
13 prévisible puis commencer à comptabiliser...

14 Q. **[22]** Exact. Ça fait qu'il y a un élément  
15 d'allégement qui vise à éviter de systématiquement  
16 déposer un dossier et il y a aussi un élément qui  
17 est présent dans le dossier qui concerne un petit  
18 peu ce qu'on appelle la réglementation rétroactive  
19 et sur laquelle... et je ne vous demande pas... je  
20 n'aurai pas de question en droit là-dessus puis les  
21 procureurs vont revenir sur la question là, mais un  
22 des objectifs aussi de la proposition du  
23 Distributeur c'est d'éviter d'avoir à faire face à  
24 ces questions-là.

25 Alors, ma question est simple c'est :

1 qu'est-ce que vous proposez là? Et on en a discuté  
2 un peu, en fait, j'ai posé des questions à monsieur  
3 Lowry hier, donc, comment on fait pour réconcilier  
4 ces deux éléments-là? Donc, si on a pas de  
5 principes réglementaires établis, est-ce que votre  
6 proposition serait similaire à celle de monsieur  
7 Lowry? Bien, lorsqu'on aura un facteur Z à une  
8 année donnée, bien, on va déposer un nouveau  
9 dossier.

10 R. Non, je ne pense pas que c'est la voie à  
11 privilégier, je pense que...

12 Q. **[23]** Non, ça ne serait pas ça?

13 R. Je pense que dans les dossiers tarifaires qui  
14 continuent donc d'exister malgré le MRI, le  
15 Distributeur, comme il l'a fait d'ailleurs avec,  
16 par exemple, la proposition au niveau de la  
17 prévision de la vie utile...

18 Q. **[24]** Tout à fait.

19 R. ... arrive, donc, il propose son facteur...son  
20 facteur Z à ce moment-là.

21 Q. **[25]** O.K.

22 R. Son ou ses facteurs Z.

23 (9 h 47)

24 Q. **[26]** Et je comprends à ce moment-là que vous seriez  
25 d'accord pour qu'il y ait un principe réglementaire

1 qui accompagnerait, peu importe comment on va  
2 l'appeler là, mais le déploiement des Z ou  
3 l'application ou la réalisation des facteurs Z dans  
4 les dossiers tarifaires à l'effet que si le  
5 Distributeur présente son facteur Z l'année  
6 suivante dans le dossier tarifaire suivant, bien,  
7 il y aurait tout de même un espèce de mécanisme, un  
8 compte de frais reportés qui aurait capté ces  
9 coûts-là durant l'année pour permettre au  
10 Distributeur lorsque la Régie aura décidé l'année  
11 suivante, bien d'en disposer, oui ou non, là, parce  
12 que la Régie pourrait dire non. Est-ce que vous  
13 êtes d'accord avec une formule qui ressemblerait à  
14 ça?

15 R. Juste pour clarifier, est-ce que c'est la création  
16 automatique d'un compte de frais reportés ou...

17 Q. **[27]** Bien, ce serait la création...

18 R. ... c'est...

19 Q. **[28]** ... oui.

20 R. ... plus que, de votre côté, vous comptabilisez,  
21 vous arrivez avec le montant devant la Régie?

22 Q. **[29]** Oui. Oui, oui. Ce serait quelque chose d'assez  
23 automatique, question d'éviter des nouvelles  
24 procédures et qui seraient en lien avec votre  
25 recommandation de traiter l'ensemble de ces

1 questions-là dans le dossier tarifaire. Donc,  
2 évidemment ça prend un mécanisme comptable pour  
3 qu'on puisse comptabiliser ça à quelque part puis  
4 se revoir dans le dossier tarifaire suivant puis  
5 d'en discuter.

6 R. J'ai tendance à dire qu'il faudrait y aller au cas  
7 par cas possiblement.

8 Q. **[30]** O.K. Alors, si on y va au cas par cas, il  
9 faudrait demander un compte de frais reportés à  
10 chaque fois.

11 R. Alors, bon, déjà on s'entend que les délais sont...  
12 entre les causes tarifaires sont relativement  
13 courts, là, mais dans le sens...

14 Q. **[31]** Oui, mais si on parle de quinze millions  
15 (15 M\$)?

16 R. Si on parle de quinze millions (15 M\$), le  
17 Distributeur arrive dans la cause tarifaire avec...  
18 en présentant une sorte de bilan comptable à la  
19 Régie puis on...

20 Q. **[32]** O.K. Ce qui voudrait dire que, pour l'année où  
21 survient le Z, le Distributeur perdrait son quinze  
22 millions (15 M\$) si on accepte une thèse qu'il n'a  
23 pas le droit...

24 R. Encore... Oui. Donc...

25 Q. **[33]** ... et je dis ça entre guillemets, « qu'il n'a

1 pas le droit de récupérer s'il n'y a pas de  
2 mécanisme. »

3 R. Vous faites référence au principe de rétroactivité.

4 Q. **[34]** Oui.

5 R. Mais, je pense que, encore là, cas par cas, analyse  
6 par la Régie. C'est une règle, hein! Vous le  
7 mentionnez en preuve quand vous parlez de la  
8 révision, de la durée de vie utile des  
9 transformateurs parce que...

10 Q. **[35]** Oui. Exactement, c'est la même chose.

11 R. Vous proposez entre autres, pour ce Facteur Z là...

12 Q. **[36]** Oui.

13 R. ... d'appliquer les impacts, d'intégrer les impacts  
14 dès avril deux mille dix-huit (2018).

15 Q. **[37]** Cette année.

16 R. Donc, c'est une entorse, hein, un peu à la règle de  
17 rétroactivité. Et je pense que, dans ses décisions  
18 passées, la Régie encore là...

19 Q. **[38]** Oui.

20 R. ... cas par cas, analyse ce type de situation-là.

21 Q. **[39]** Mais, ce qui m'intéresse, c'est... Allons-y  
22 avec la proposition du Distributeur quant à  
23 l'amortissement. Et je ne me prononce pas, là, mais  
24 je... évidemment. De toute façon, notre position  
25 est assez claire là-dessus, là. Hypothétiquement,

1 si on appliquait une règle de la rétroactivité  
2 puriste...

3 R. Hum, hum.

4 Q. **[40]** ... bien, la proposition du Distributeur  
5 serait refusée pour l'année deux mille dix-huit  
6 (2018) et elle serait peut-être acceptée pour  
7 l'avenir. Et ça en pratique, ce que ça veut dire,  
8 c'est que la raison pour laquelle le Distributeur a  
9 fait une demande qui visait à reconnaître ces  
10 coûts-là en deux mille dix-huit (2018), c'est parce  
11 que c'est... bien, c'est notamment pour un certain  
12 nombre de règles, mais l'objectif de ça, ça va être  
13 de faire profiter de l'écart favorable qui se  
14 dégage de l'application de cette norme-là, d'en  
15 faire profiter à tous les consommateurs.

16 Je vous suggère que si on suit les réponses  
17 que vous venez de me donner, bien on ne pourrait  
18 pas faire ça en l'absence de principes  
19 réglementaires, en fait, de certitude de principes  
20 réglementaires. Il faudrait... il aurait fallu que  
21 le Distributeur présente à quelque part dans le  
22 courant de l'année deux mille dix-huit (2018), et  
23 je vous suggère que ça n'aurait pas été avant qu'il  
24 ait une bonne idée que c'est un facteur Z, donc  
25 qu'il y a un impact de quinze millions (15 M\$).

1           Donc, je vous suggère aussi que ça aurait été après  
2           l'accumulation de certaines sommes.

3                       Donc, si on suit votre témoignage, bien les  
4           consommateurs n'auraient pas eu droit, dans un  
5           cadre théorique comme... évidemment, toute chose  
6           étant égale par ailleurs, n'auraient pas eu droit.  
7           Donc, c'est un petit peu là-dessus que je...

8           R. Mais, on n'est pas dans un cadre théorique ici, on  
9           est dans un cadre réglementaire où la Régie a  
10          accepté sur des bases exceptionnelles. Puis je  
11          pense que quand on parle de Facteur Z, donc  
12          d'événements imprévisibles, matériels, donc il y a  
13          un seuil, il y a une considération additionnelle de  
14          la part de la Régie et des intervenants de dire  
15          « bon, cet événement-là, le Distributeur ne pouvait  
16          pas le prévoir » et donc il y a une considération  
17          un peu plus grande sur, oui, est-ce qu'on peut  
18          faire une entorse peut-être au principe de  
19          rétroactivité à ce moment-là.

20          Q. **[41]** O.K.

21          R. Donc, on n'est pas dans un cadre qui est purement  
22          théorique. Je pense que la Régie a...

23          Q. **[42]** O.K.

24          R. ... par ses décisions passées, a...

25                       (9 h 52)

1 Q. **[43]** Donc, si je comprends bien votre témoignage,  
2 on irait au cas par cas puis vous avez bon espoir  
3 qu'il s'agirait de cas qui permettraient de  
4 récupérer parce que ce seraient des cas  
5 exceptionnels qui rentreraient dans le contexte des  
6 décisions qui ont été rendues et vous ne favorisez  
7 pas qu'il y a un principe qui guide ça de manière  
8 plus... plus claire ou en fait plus transparente.

9 R. Je ne dirais pas plus transparente, mais j'ai eu...  
10 Oui, je vais répondre « oui » à votre question.

11 Q. **[44]** À ce moment-là, j'aurais une question d'ordre  
12 pratico-pratique. Évidemment, on s'inscrirait pour  
13 ce type de chose-là dans l'exercice d'un facteur Z.  
14 Or, vous suivez nos dossiers, vous connaissez bien  
15 que la règle du facteur Z c'est l'atteinte d'un  
16 seuil de quinze millions (15 M). Vous comprenez  
17 bien cette dynamique-là?

18 R. Oui.

19 Q. **[45]** O.K. Alors si je vous comprends bien, et selon  
20 votre témoignage, le Distributeur devrait  
21 déposer... s'il veut récupérer dans l'année  
22 courante, il devra déposer une procédure pour...  
23 pour capter ces coûts-là.

24 Alors je vous demanderais à partir de quel  
25 moment il devra déposer cette procédure-là. Et je

1 vous... je vous donne un petit peu un élément de  
2 contexte-là, je vous... je ne vous suggère pas de  
3 réponse, mais presque, mais est-ce que c'est quand  
4 il pense que peut-être il y a un facteur Z - parce  
5 qu'on s'entend, il faut toujours bien atteindre le  
6 quinze millions (15 M) -ou c'est lorsqu'il y a  
7 atteinte du quinze millions (15 M) qu'il va  
8 déposer?

9 R. Mais il y a peut-être un... puis là j'y vais de  
10 mémoire, là, il faudrait vérifier. Déversement aux  
11 îles-de-la-Madeleine, est-ce qu'il n'y avait pas  
12 une proposition qui était un peu similaire, dans le  
13 sens où le Distributeur...

14 Q. **[46]** Oui.

15 R. ... n'était pas encore au courant des coûts qui  
16 allaient être...

17 Q. **[47]** Oui.

18 R. ... encourus, donc il n'y avait pas de  
19 matérialité... peut-être faible matérialité peut-  
20 être. Mais donc, vous étiez arrivés, donc encore là  
21 de mémoire dans le dossier tarifaire avec la  
22 propo... une proposition de dire « oui », il y a ça  
23 qui s'en vient, on sait que ça va coûter très cher.  
24 Est-ce que la Régie peut autoriser un compte de  
25 frais reportés? C'était... en tout cas, bref. Donc,

1 je pense que ça irait peut-être de cette...

2 Q. **[48]** De cette façon-là.

3 R. ... de cette façon-là.

4 Q. **[49]** Donc, ce serait après coup. Parce que dans...  
5 dans le cas des îles...

6 R. Dans le dossier tarifaire, donc dans un dossier  
7 tarifaire vous arriviez avec...

8 Q. **[50]** Oui, oui.

9 R. ... il y a ce facteur Z-là, il y a ce Z-là qu'on  
10 envisage.

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

12 R. Avec preuve quand même, là, donc justifié.

13 Q. **[52]** Oui, oui.

14 R. Sur...

15 Q. **[53]** O.K. Mon souvenir, mais évidemment là je vais  
16 arrêter là, mais mon souvenir c'est que le  
17 Distributeur a perdu les sommes qui avaient été  
18 investies entre le moment de l'événement et un  
19 certain moment dans la décision, donc... Le réflexe  
20 a été bon, mais ça ne répond pas... bien en fait ça  
21 ne règle pas l'espèce de problème que je vous  
22 soumetts, là, puis bien humblement, mais...

23 R. Ça, il faut mettre ça dans un... dans tout le  
24 contexte où le Distributeur est rémunéré pour son  
25 risque d'affaire également, là, donc...

1 Q. **[54]** Oui, oui, tout à fait. Tout à fait, tout à  
2 fait. Bien écoutez, je n'aurai pas d'autres  
3 questions. Je vous remercie.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci, Maître Fraser. Maître Alexandre De  
6 Repentigny pour la Formation... pour la  
7 Formation... pour la Régie.

8 INTERROGÉS PAR Me ALEXANDRE DE REPENTIGNY :

9 Q. **[55]** Bonjour, Alexandre De Repentigny pour la  
10 Régie. Alors juste une petite question dans le fond  
11 pour revenir sur le... la révision des durées de  
12 vie utile des transformateurs aériens. Alors...  
13 bien le Distributeur propose la création d'un  
14 facteur Z. Il propose également de créer un compte  
15 de neutralisation hors base de tarification pour  
16 comptabiliser l'impact de deux mille dix-huit  
17 (2018) et il propose de verser la totalité du solde  
18 dans ses revenus requis de deux mille dix-neuf  
19 (2019). Vous avez indiqué tantôt et dans votre  
20 mémoire aussi que vous étiez d'accord pour qu'on  
21 accepte la demande du Distributeur, étant donné la  
22 situation exceptionnelle et l'importance des écarts  
23 favorables à la clientèle.

24 Donc là, le Distributeur, pour deux mille  
25 dix-huit (2018), c'est là que ma question se

1           trouve, c'est qu'il propose de remettre  
2           l'intégralité de l'impact favorable de deux mille  
3           dix-huit (2018) à la clientèle en deux mille dix-  
4           neuf (2019). Si cet écart-là avait été défavorable  
5           pour la clientèle, est-ce que vous auriez eu la  
6           même recommandation? C'est un peu au niveau du  
7           principe, là, c'est quoi qu'on... qu'on doit  
8           comprendre de ça, puis si votre proposition avait  
9           été la même.

10          (9 h 57)

11        R. Généralement les révisions de durée de vie utile  
12        sont favorables à la clientèle, on allonge la durée  
13        de vie utile des actifs. C'est clair que la  
14        considération que c'est favorable à la clientèle  
15        favorise, pour nous, même pour le Distributeur je  
16        crois. Maître Fraser vient de dire que c'est un des  
17        arguments principal derrière l'intégration. Donc,  
18        on aurait évalué, mais je ne dirais pas qu'on  
19        aurait nécessairement appuyé la proposition. Encore  
20        là, dépendamment de la matérialité des sommes.

21        Q. **[56]** Parfait. Merci. Pas d'autres questions.

22           INTERROGÉS PAR LA FORMATION

23           LA PRÉSIDENTE :

24           Merci, Maître de Repentigny. Maître Turmel.

25

1 Me SIMON TURMEL :

2 Ça allait plus vite que ma capacité de réaction  
3 aujourd'hui.

4 Q. **[57]** Une question, Madame de Bellefeuille, c'est  
5 bien ça?

6 Me SYLVIE De BELLEFEUILLE :

7 R. Oui.

8 Q. **[58]** J'avais de Bellefleur, mais là j'avais de  
9 Bellefleur en tête, mais c'est de Bellefeuille,  
10 c'est bien ça?

11 R. C'est de Bellefeuille, oui.

12 Q. **[59]** Oui. C'est joli tous les deux.

13 R. Merci.

14 Q. **[60]** Par rapport à la problématique que vous avez  
15 évoquée, puis j'ai posé la même question hier, à la  
16 problématique avec le système informatique ou la  
17 façon de traiter, je cherche le terme, là, je n'ai  
18 pas... les ententes CFR et B et tout ça, là.

19 R. Oui.

20 Q. **[61]** Est-ce que c'est la première fois que vous  
21 soulevez cette problématique-là ou vous en avez  
22 parlé auparavant avec le Distributeur? Et si je  
23 continue, est-ce qu'il y a une table où est-ce que  
24 vous pouvez aborder ces points-là? Parce que vous  
25 savez en audience, c'est un petit peu compliqué

1 de... les échanges sont plus... c'est plus  
2 difficile d'arriver à des solutions ou mettre dans  
3 des décisions également parce que c'est des enjeux  
4 qui sont très importants et qui méritent  
5 discussions, selon moi.

6 Alors, ma question était : est-ce qu'il y a  
7 une table appropriée pour discuter de ces choses-  
8 là?

9 R. Oui. Il y a la table de recouvrement,  
10 effectivement, ce genre de situation-là est  
11 rapportée également à la table. Maintenant, le  
12 constat est qu'en ce moment, là, c'est pas  
13 encore... la situation n'est... disons la  
14 flexibilité nécessaire n'est pas encore sur place.  
15 (9 h 59)

16 J'ai bien entendu quand même, en fait, pas  
17 entendu, mais j'ai lu les notes sténographiques  
18 disons du témoignage de madame Filion à l'effet que  
19 le centre travaillait là-dessus. Maintenant, je  
20 pense que c'est important de continuer à travailler  
21 dans cette direction-là justement pour avoir une  
22 plus grande flexibilité un graphique, disons, du  
23 témoignage de madame Fillion à l'effet que le  
24 centre travaillait là-dessus. Maintenant, je pense  
25 que c'est important de continuer à travailler dans

1           cette direction-là justement pour avoir une plus  
2           grande flexibilité. Madame Fillion parlait aussi  
3           des cas qui peuvent être amenés à la table par les  
4           associations de consommateurs. C'est sûr que, ça,  
5           c'est quelque chose qui est intéressant.

6                       Maintenant, il faut se rappeler que c'est  
7           quand même une minorité des ménages MFR qui vont  
8           communiquer avec les associations de consommateurs.  
9           Alors, cette souplesse-là, je pense qu'il faut  
10          quand même qu'elle soit disponible pour l'ensemble  
11          de la clientèle et pas pour les quelques ménages  
12          chanceux qui connaissent leur ACEF.

13       Q. **[62]** Et dites-moi, UC hier disait que la table,  
14       c'est plus à titre informatif que discussions,  
15       quelque chose du genre, ou d'échanges. Est-ce que  
16       vous avez cette perception-là également?

17       R. Ce n'est pas moi personnellement qui siège sur  
18       cette table-là. Mais ce qu'on me rapporte à  
19       l'interne, c'est que, effectivement, en ce moment  
20       on parle plus de situations qui nous sont  
21       rapportées, et au niveau discussions ce n'est pas  
22       toujours facile.

23       Q. **[63]** Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

24       LA PRÉSIDENTE :

25       Merci, Maître Turmel.

1 Q. **[64]** En lien avec ça, je vous fais les mêmes  
2 commentaires que j'ai faits à l'Union des  
3 consommateurs hier, je pense qu'il faut que vous  
4 puissiez noter l'ouverture de monsieur Filion qu'il  
5 a mentionnée en début d'audience. Et nous croyons  
6 sincèrement que toutes les communications que vous  
7 pouvez avoir avec le Distributeur en amont des  
8 dossiers tarifaires, il y a une ouverture pour  
9 améliorer les processus et à tout le moins une  
10 ouverture pour écouter vos commentaires et pas  
11 juste être à l'écoute de leurs préoccupations.  
12 Donc, je vous invite à profiter de cette ouverture  
13 pour faire part de toutes les améliorations qui  
14 pourraient être apportées aux ménages à faible  
15 revenu.

16 J'aimerais revenir très, très rapidement  
17 sur la problématique reliée à la rétroactivité.  
18 C'est vrai que la Régie a, au cours des dernières  
19 années, examiné au cas par cas cette problématique,  
20 mais force est de constater qu'il n'y a pas  
21 nécessairement une approche qui est toujours  
22 similaire. Donc, c'est peut-être la raison pour  
23 laquelle le Distributeur propose le facteur Z  
24 générique pour essayer d'avoir un principe qui  
25 serait davantage prévisible pour tous en ce qui a

1 trait à la problématique de rétroactivité liée à  
2 des événements imprévisibles. Parce que l'événement  
3 lorsqu'il survient, ce n'est pas le lendemain  
4 qu'une demande peut être déposée à la Régie, pour  
5 toutes sortes de raisons, parce que l'importance,  
6 c'est de régler l'événement.

7 Deux, ce n'est pas évident qu'à court terme  
8 on est en présence d'un événement qui va  
9 occasionner une dépense de plus de quinze millions  
10 (15 M\$). Et lorsque la demande est déposée à la  
11 Régie, et la question se pose, à partir de quand il  
12 est possible de tenir compte des sommes qui vont  
13 avoir été engagées par le Distributeur.

14 Il y a eu toutes sortes d'approches qui ont  
15 été adoptées. La Régie a, dans un cas bien précis,  
16 bien dans deux cas, rendu une ordonnance de  
17 sauvegarde. Donc, on a rendu une décision. Puis,  
18 là, bien, c'est à partir de la date de cette  
19 décision-là que les sommes pouvaient être  
20 reconnues. Dans d'autres cas, on a tenu compte de  
21 la date de dépôt. Bref, il y a des approches. Puis  
22 pour des situations parfois qui étaient... qui  
23 pouvaient être similaires, en tout cas en  
24 apparence.

25 Je ne sais pas si ça, cette problématique-

1 là, vous l'avez bien saisie. Puis est-ce que... Si  
2 la proposition du Distributeur ne fait pas votre  
3 affaire, c'est quoi l'autre proposition que vous  
4 pouvez nous faire pour régler cette situation  
5 d'imprévisibilité, dans le fond, quant à quel  
6 moment on reconnaît puis dans quel moment on ne  
7 reconnaît pas? Si on le fait au cas par cas, bien,  
8 des fois ce n'est pas toujours la meilleure  
9 solution.

10 M. JULES BÉLANGER :

11 R. Bien, oui, il y a des situations comme ça où le cas  
12 par cas peut être la meilleure solution. Toutefois,  
13 je n'avais pas peut-être tout saisi. Donc, il y a  
14 eu des décisions qui seraient conflictuelles  
15 potentiellement .... Je comprends que, ici, si la  
16 Régie désire peut-être se doter d'une règle plus  
17 claire pour l'avenir, on ne serait pas opposé, on  
18 évaluera ce qui sera proposé dans ce cadre-là.  
19 Donc, dans le cadre du MRI, on privilégie une sorte  
20 de statu quo finalement de comment ça fonctionne  
21 dans les dossiers tarifaires.

22 (10 h 04)

23 Q. **[65]** C'est beau. Je n'aurai pas d'autres questions.  
24 On vous remercie pour vos témoignages. À moins  
25 qu'il y ait un réinterrogatoire, Maître David?

1 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

2 Non, il n'y aura pas de réinterrogatoire. Alors,  
3 c'est la preuve d'Option.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Excellent.

6 Me ÉRIC McDEVITT DAVID :

7 Merci.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Alors, on vous remercie, vous êtes libérés et à la  
10 prochaine. Nous allons donc poursuivre avec la  
11 FCEI, Maître Turmel. On va vous laisser vous  
12 installer. Ah! ARK. Ah! Bien, oui. Mon Dieu! O.K.  
13 Donc, on va avec ARK, excusez-moi, Maître Dubé.

14

15 PREUVE D'ARK

16 Me NICOLAS DUBÉ :

17 Bonjour Madame la Présidente. Bonjour Madame et  
18 Monsieur les Régisseurs. Nicolas Dubé pour  
19 l'Administration régionale Kativik, l'ARK, pour  
20 être plus court. Nous avons annoncé environ trente  
21 (30) minutes pour la préparation. On s'est pratiqué  
22 hier, on risque de respecter le délai à plus ou  
23 moins cinq minutes. Sans plus tarder, Madame la  
24 Greffière, vous pouvez procéder à l'assermentation  
25 des témoins, s'il vous plaît.

1 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce quatorzième  
2 (14e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

3

4 YVON NORMANDIN, ingénieur, ayant une place  
5 d'affaires au 629, avenue Notre-Dame, Saint-Lambert  
6 (Québec);

7

8 FRÉDÉRIC GAGNÉ, directeur général adjoint de l'ARK,  
9 ayant une place d'affaires au 860, Kaiviwik Circle,  
10 Kuujjuaq (Québec);

11

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

14

15 INTERROGÉS PAR Me NICOLAS DUBÉ :

16 Je vais procéder à l'adoption de la preuve. Madame  
17 la Présidente, nous avons déposé les CV de  
18 Messieurs Normandin et Gagné respectivement sous  
19 les cote C-ARK-0012 et C-ARK-0013. Je me trompe  
20 souvent entre le K et le Q, donc c'est C-ARK-0012  
21 et C-ARK-0013.

22 Q. **[66]** Monsieur Gagné, la preuve de l'ARK a été  
23 déposée le douze (12) novembre dernier sous la cote  
24 C-ARK-0008 et nous avons déposé une demande de  
25 renseignements adressée au Distributeur le cinq (5)

1           octobre dernier. Nous avons également déposé le  
2           PowerPoint en support à votre témoignage de ce  
3           matin qui est la cote C-ARK-0015. Avez-vous  
4           participé et supervisé la préparation de ces  
5           documents?

6           M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

7           R. Oui.

8           Q. **[67]** Est-ce que vous les adoptez pour valoir comme  
9           votre témoignage écrit en la présente instance?

10          R. Oui.

11          Q. **[68]** Monsieur Normandin, je vous pose exactement  
12          les mêmes questions. Avez-vous participé à la  
13          préparation des documents que j'ai mentionnés et  
14          les adoptez-vous pour valoir comme votre témoignage  
15          écrit en la présente instance?

16          M. YVON NORMANDIN :

17          R. Oui.

18          Q. **[69]** Merci. Avant de débiter votre présentation,  
19          Monsieur Gagné, peut-être juste dire très  
20          brièvement aux régisseurs en quoi consiste le poste  
21          que vous occupez à l'ARK.

22          M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

23          R. Oui. Donc, je suis directeur général adjoint. Je  
24          vois au bon fonctionnement avec la direction  
25          générale de l'organisme de tous les programmes que

1 l'ARK gère et offre pour la population et pour les  
2 villages de la région. C'est un poste que j'occupe  
3 depuis trois ans. J'ai été auparavant à l'emploi de  
4 l'ARK aux travaux publics municipaux depuis deux  
5 mille un (2001) et je suis à Kuujjuaq dans la  
6 région depuis vingt-cinq (25) ans, depuis mil neuf  
7 cent quatre-vingt-quatorze (1994), ça va faire  
8 vingt-cinq (25) ans bientôt.

9 Q. [70] Et Monsieur Normandin, quelle est votre  
10 formation et en quoi consiste le travail que vous  
11 effectuez pour l'ARK de manière générale, mais  
12 aussi dans le dossier qui nous occupe?

13 M. YVON NORMANDIN :

14 R. Donc, je suis ingénieur électrique depuis mil neuf  
15 cent soixante-quinze (1975), président et fondateur  
16 de la firme Électrosult, génie-conseil. Une de nos  
17 spécialités depuis plus de trente (30) ans consiste  
18 à la réalisation de projets au Nunavik, en milieu  
19 nordique ainsi qu'au Nunavut.

20 Nous travaillons sur différents types de  
21 projet tels qu'usines d'eau potable, bâtiments  
22 institutionnels et communautaires.

23 (10 h 11)

24 Depuis ce nombre d'années, nous côtoyons  
25 aussi les gens du milieu lors de nos nombreux

1 voyages au Nunavik. Nous participons aussi à  
2 différents dossiers pour le compte de l'ARK  
3 concernant des problématiques d'alimentation  
4 électrique et de facturation.

5 Q. [71] Merci. Donc, Monsieur Gagné, je vais vous  
6 laisser débiter la présentation.

7 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

8 R. Merci. Alors ceci est notre deuxième intervention  
9 devant la Régie. Nous étions intervenus l'année  
10 dernière dans le cadre de la cause tarifaire 4011-  
11 2017. Vous n'étiez pas tous là l'an dernier, ça  
12 fait que par conséquent on jugerait pertinent de  
13 faire un bref retour sur le passé pour expliquer,  
14 premièrement, qui est l'ARK, qu'est-ce qu'est le  
15 Nunavik. C'est une région dont on entend souvent  
16 parler, mais bon c'est pas tout le monde qui est  
17 nécessairement familier avec la région.

18 Également, pour plus de détails nous allons  
19 vous référer à notre mémoire déposé l'an dernier,  
20 lequel contient une description détaillée du rôle  
21 de l'ARK et du contexte géographique,  
22 socioéconomique, climatique qui prévaut dans notre  
23 région. Ce mémoire et la présentation de l'ARK ont  
24 d'ailleurs été déposés en preuve dans le présent  
25 dossier tarifaire, puisqu'ils font partie

1 intégrante de notre preuve.

2 Aujourdhui, nous reviendrons également  
3 brièvement sur les objectifs de l'ARK, tels que  
4 présentés devant la Régie l'an dernier et sur les  
5 constats que nous avons faits. Nous vous donnerons  
6 notre compréhension de la décision 2018-25 et des  
7 ordonnances rendues par la Régie quant au Nunavik  
8 suite à notre intervention. En résumé, en fait la  
9 démarche proposée par le Distributeur en suivi de  
10 cette décision, pour nous, ne respecte pas les  
11 ordonnances de la Régie et contient des lacunes  
12 importantes. Et ceci aura pour résultat des données  
13 peu fiables, peu représentatives pour expliquer le  
14 profil de consommation d'électricité en deuxième  
15 tranche du tarif DM, ce qui était l'enjeu de la  
16 décision de l'an dernier et qui est toujours une  
17 préoccupation cette année. Ce sera le point 6.

18 Et enfin, nous terminerons avec nos  
19 conclusions et recommandations, quelques  
20 commentaires également quant à la collaboration  
21 entre le Distributeur et les parties prenantes du  
22 Nunavik, soit l'ARK que je représente, mais  
23 également la société Makivik et l'OMHK qui est  
24 l'Office municipal d'habitation Kativik.

25 À cet égard, l'intervention que nous

1            faisons dans la présente cause est soutenue par la  
2            Société Makivik. On a travaillé avec eux également,  
3            c'est une société inuite qui voit aux intérêts des  
4            bénéficiaires de la convention de la Baie-James et  
5            du Nord québécois. Les bénéficiaires inuits et non  
6            pas cris ou des autres nations. Et également le  
7            support de l'OMHK, qui est le gestionnaire des  
8            unités de logement social dans la région, donc qui  
9            est propriétaire et gestionnaire d'environ quatre-  
10           vingt-dix (90 %) à quatre-vingt-quinze pour cent  
11           (95 %) des unités résidentielles et principal  
12           client du Distributeur.

13                    Alors l'ARK, qui sommes-nous, très  
14           rapidement. Un organisme public non ethnique, créé  
15           en vertu de la convention de la Baie-James et du  
16           Nord du Québec. Nous avons compétence pour agir en  
17           matière de développement régional dans la région  
18           administrative du Nord du Québec, souvent appelé  
19           Nunavik. Nous avons de larges pouvoirs, nous  
20           agissons comme municipalité sur presque tout le  
21           territoire du Québec, situé au Nord du cinquante-  
22           cinquième (55e) parallèle, en fait tout le  
23           territoire exclu des municipalités et des terres  
24           inuites en périphérie des communautés. Et nous  
25           sommes signataires de l'entente de partenariat sur

1 le développement économique et communautaire du  
2 Nunavik conclue le neuf (9) avril deux mille deux  
3 (2002) avec la Société Makivik et le gouvernement  
4 du Québec.

5 Le contexte géographique socioéconomique.  
6 Encore une fois, c'est quelque chose qui a été  
7 expliqué dans le passé. Je passer rapidement. Juste  
8 attirer l'attention sur l'immensité du territoire,  
9 cinq cent mille kilomètres carrés (500 000 km<sup>2</sup>),  
10 pour une population, une petite population de douze  
11 mille (12 000) habitants versus huit point quatre  
12 millions (8,4 M) environ de la province. Et douze  
13 mille (12 000) habitants, dont quatre-vingt-dix  
14 pour cent (90 %) sont inuits, bénéficiaires de la  
15 Convention de la Baie-James et du Nord québécois,  
16 encore une fois.

17 O.K. Cette donnée-ci, encore une fois, là,  
18 très rapidement. Juste souligner le coût de la vie  
19 très élevé versus une pauvreté relativement très  
20 importante. On parle que le taux des ménages à  
21 faible revenu au Nunavik, à trente-sept point cinq  
22 pour cent (37,5 %), est trois fois supérieur par  
23 rapport au reste du Québec et du Canada. C'est...  
24 c'est majeur. Soixante-douze pour cent (72 %) des  
25 familles du Nunavik ont un revenu familial de moins

1 de trente-deux mille quatre cent quatre-vingts  
2 dollars (32 480 \$) en deux mille douze (2012). Il  
3 faut comprendre qu'avec le coût de la vie auquel on  
4 fait face, ce trente-deux mille quatre cent quatre-  
5 vingts dollars (32 480 \$)-là n'est pas le même  
6 pouvoir d'achat que vous avez ici à Montréal ou à  
7 Québec. On parle d'un coût de la vie qui est  
8 environ une fois et demie à deux fois, dépendant  
9 des biens plus élevés dans le Nord du Québec.

10 Et fait à noter : quatre-vingt-quinze pour  
11 cent (95 %) des abonnements en électricité sont  
12 détenus par des organismes responsables de payer la  
13 facture d'électricité. J'ai mentionné l'OMHK,  
14 quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de la population  
15 reste dans du logement social. On dit « social »,  
16 mais c'est pas les mêmes critères nécessairement  
17 qu'ici, donc ils ne voient pas la facture d'Hydro-  
18 Québec.

19 (10 h 16)

20 Par contre, on pourrait penser : alors quel  
21 est l'impact sur eux mais c'est sûr que si les  
22 factures d'énergie augmentent, éventuellement, la  
23 SHQ, l'OMHK vont devoir refiler ces augmentations  
24 aux locataires, aux résidents.

25 Le Nunavik, maintenant, le Nunavik fait

1 toujours face à une grave crise du logement, on a  
2 une pénurie criante de logements. On a un parc  
3 d'environ trois mille deux cents (3 200) unités  
4 sociales, il nous manque mille (1 000) unités  
5 environ dans les derniers sondages, dans les  
6 dernières études. On a donc soixante-huit pour cent  
7 (68 %) des Inuits qui vivent dans un logement  
8 surpeuplé comparativement à sept pour cent (7 %) au  
9 Canada ou au Québec.

10 Et puis quand on parle de surpeuplement, on  
11 ne parle pas d'une personne de trop sur un ménage  
12 de quatre ou cinq personnes, on parle d'un ménage  
13 de trop dans une résidence ou de deux ménages de  
14 trop dans une même résidence. On parle de douze  
15 (12) personnes des fois qui s'entassent dans un  
16 trois chambres à coucher, c'est... c'est majeur,  
17 c'est aucun comparable avec le reste du pays ou de  
18 la province.

19 On met l'emphase sur cette problématique  
20 parce qu'on est d'avis que la démarche, la méthode  
21 proposée par le Distributeur ne captera pas cette  
22 problématique, par conséquent, les données de  
23 consommation pour les ménages du Nunavik qui  
24 résulteraient de la... qui résulteront de la  
25 démarche du Distributeur seront à notre avis peu

1           fiables, d'où le fait qu'on vous les présente.

2                       Un retour sur les objectifs recherchés par  
3           l'ARK dans la cause tarifaire 4011-2017.

4           Rapidement, le premier objectif c'était au sujet de  
5           la hausse progressive du seuil de première tranche  
6           en kilowattheures, quarante kilowattheures (40 kW)  
7           par jour comme pour le reste de la province et  
8           incluant également les autres réseaux non reliés.  
9           Cette mesure de... cette exception au seuil qui n'a  
10          pas été augmenté dans le Nunavik est une exception,  
11          on est la seule région, on est la seule partie de  
12          la province qui... qui ne bénéficie pas  
13          présentement de cette hausse progressive.

14                    Et on veut noter que le Distributeur a  
15          confirmé plus tôt cette semaine qu'il est toujours  
16          d'accord de son côté avec cette hausse également,  
17          des raisons d'équité avec les ménages du sud et  
18          pour aider les nombreux ménages à faible revenu  
19          comme j'ai mentionné tout à l'heure.

20                    Le deuxième objectif était la révision de  
21          la hausse additionnelle du prix de l'énergie en  
22          deuxième tranche, juste un rapide rappel. Le coût  
23          en première tranche est présentement le même pour  
24          les tarifs DM et D, par contre, en deuxième  
25          tranche, le coût du tarif D, est à neuf point douze

1 cents (9,12 ¢) présentement mais est à quarante et  
2 un point zéro cinq cents (41,05 ¢) pour le tarif  
3 DM. On parle de quatre fois et demi et ce taux-là a  
4 augmenté de huit pour cent (8 %) dans les dernières  
5 années sauf l'année dernière, la Régie a ordonné un  
6 gel de cette augmentation-là additionnelle en  
7 attendant la conclusion des audits et recherches  
8 qui avaient été discutés et ordonnés au  
9 Distributeur.

10 Un retour sur les principaux constats de  
11 l'ARK, toujours dans la cause tarifaire 4011-17.  
12 Premièrement, le rapport final de mai deux mille  
13 quinze (2015) du Distributeur contient des lacunes  
14 à notre avis. C'est une étude qualitative et peu  
15 représentative pour nous. La consommation  
16 quotidienne moyenne par mois en électricité pour un  
17 client résidentiel situé au nord du 53ième  
18 parallèle est selon nous, encore une fois,  
19 largement sous-estimée. L'impact des salles de  
20 mécanique n'avait pas été considéré par le  
21 Distributeur, c'est quelque chose que nous avons  
22 amené en preuve l'an dernier.

23 Par conséquence, le seuil de la première  
24 tranche du tarif DM à trente kilowattheures (30 kW)  
25 n'est pas suffisant selon nous pour couvrir les

1 besoins énergétiques qui ne peuvent être satisfaits  
2 par d'autres sources à coût moindre.

3 L'utilisation ensuite d'appareils de  
4 chauffage électrique d'appoint est un facteur peu  
5 significatif pour expliquer la consommation en  
6 deuxième tranche du tarif DM. Ça également, nous  
7 avons présenté une preuve l'an dernier là-dessus.

8 Le profil de consommation Nunavik est très  
9 complexe et dépend de plusieurs facteurs dont des  
10 facteurs sociaux-économiques, culturels et  
11 climatiques, nous allons y revenir un petit peu  
12 plus tard.

13 Et les mesures en efficacité énergétique du  
14 Distributeur sont présentement insuffisantes, sans  
15 impact réel et inadaptées au contexte  
16 socioéconomique du Nunavik, ne compensent pas la  
17 hausse du prix de l'énergie en deuxième tranche. Ça  
18 également avait été démontré.

19 Donc, la démarche proposée par le  
20 Distributeur cette année en réponse aux ordonnances  
21 de la Régie ne tient pas compte pour nous de ces  
22 constats. Les ordonnances de la Régie découlant de  
23 ces constats, premièrement, notre interprétation de  
24 l'ordonnance l'an passé c'était de réaliser des  
25 audits sur place, sur le terrain dans les quatorze

1 (14) communautés. C'est ce que vous aviez demandé,  
2 c'est ce à quoi on s'attendait.

3 Deuxièmement, c'était de réaliser une étude  
4 qui expliquerait le profil de consommation en  
5 deuxième tranche basé sur des mesures réelles  
6 faites sur place sur les appareils des salles de  
7 mécanique.

8 (10 h 21)

9 Et en parallèle, vous aviez également  
10 proposé ou suggéré enfin la collaboration entre le  
11 Distributeur et les organismes régionaux.

12 Nous avons bien accueilli la décision de  
13 l'an dernier. Pour nous là, nous étions d'accord  
14 avec le constat. Il faut prendre le temps de  
15 collecter les bonnes données, d'avoir des données  
16 fiables sur toute cette question-là et ensuite on  
17 pourra prendre une décision, vous pourrez prendre  
18 une décision en toute connaissance de cause  
19 finalement, sur des faits établis et une fois pour  
20 toutes. Ce dossier-là, on en parle depuis cinq ans  
21 déjà et c'était pour nous... On avait bien  
22 accueilli la conclusion de collectes de données  
23 réelles.

24 Section suivante, on va parler des lacunes  
25 dans la démarche empirique proposée par le

1 Distributeur. En fait, ce que le Distributeur  
2 propose, c'est de regrouper et d'intégrer les  
3 données de ses audits qualitatifs de deux mille  
4 quinze (2015), qui avaient été réalisés dans six  
5 villages. Avec des nouveaux audits, tout aussi  
6 qualificatifs selon nous, réalisés cette fois-ci  
7 dans quatre villages. On parle donc d'un total sur  
8 deux audits, de dix communautés, alors que vous  
9 aviez bien exigé les quatorze (14) communautés dans  
10 votre décision de l'an passé.

11 En plus de cela, bon, le Distributeur fera  
12 une analyse théorique de la consommation de  
13 certains appareils des salles de mécanique. On  
14 parle donc d'analyses théoriques et non pas de  
15 relevés sur place et de consommation de certains  
16 appareils. Je dis « certains » parce qu'on a  
17 demandé au Distributeur, on a demandé à Hydro-  
18 Québec, quelques fois, de nous confirmer quels  
19 appareils seraient analysés et on ne nous a pas  
20 répondu à ça, monsieur Normandin va expliquer un  
21 petit peu plus en détails là plus tard, le pourquoi  
22 de l'importance de ces appareils-là dans les salles  
23 mécanique.

24 Donc, selon le Distributeur, on a entendu  
25 que c'était une démarche empirique et non pas une

1 démarche qui se fonde sur du mesurage ou sur du  
2 sous-mesurage des chambres de mécanique. Pourtant,  
3 quand on parle d'empirique, c'est un terme pour  
4 désigner une connaissance ou des sources de la  
5 connaissance acquise pour l'observation et  
6 l'expérimentation. Pour nous, c'est le contraire  
7 qu'il propose. On n'observe rien, on n'expérimente  
8 rien, c'est des suppositions basées sur des  
9 simulations théoriques qui peuvent avoir un certain  
10 mérite, mais comme je vais l'expliquer un petit peu  
11 plus tard, considérant le contexte très particulier  
12 là, on n'est pas sûr que pour nous, ça soit la  
13 bonne solution.

14           Donc, la section suivante, c'est les  
15 commentaires de l'ARK, justement, sur la démarche  
16 proposée par le Distributeur. Comme je viens de le  
17 mentionner, les audits seront au total sur deux  
18 fois, en deux mille quinze (2015) et deux mille  
19 dix-huit (2018), seulement dans dix villages alors  
20 que vous aviez bien mentionné ou ordonné quatorze  
21 (14) communautés. Et on parle encore de six en deux  
22 mille quinze (2015) et de quatre en deux mille dix-  
23 huit (2018). Dans les audits de Legault-Dubois et  
24 d'Opinion-Impact de deux mille quinze (2015), il  
25 n'y a eu aucun mesurage de la consommation

1 électrique des logements ni des salles de  
2 mécanique. Comment ces audits peuvent-ils rencontrer  
3 les exigences de la Régie, suite à notre  
4 intervention de l'année dernière? Pourtant, le  
5 Distributeur veut intégrer ces audits à sa  
6 démarche, cette année.

7 Dans la même veine, on comprend des  
8 réponses du Distributeur à la DDR de l'ARK qu'il  
9 n'y a eu aucun mesurage de la consommation  
10 électrique des logements et des salles de mécanique  
11 dans les audits de cette année qui ont été  
12 effectués depuis novembre et qui ont été complétés  
13 tout récemment en début décembre. Donc, c'est la  
14 même méthode qui est utilisée cette année pour les  
15 audits supplémentaires, dans seulement quatre  
16 villages additionnels, alors que nous avons bien  
17 démontré, l'an dernier, que l'étude d'Opinion-  
18 Impact n'expliquait pas les raisons de la  
19 consommation en deuxième tranche. On ne s'oppose  
20 pas à ces audits, mais on pense qu'ils sont  
21 incomplets et qu'il y a un volet mesurage qui doit  
22 être ajouté.

23 Ensuite, les audits sont sur une courte  
24 période. Comment, en une visite de quelques heures,  
25 à des heures variées de la journée, on peut capter

1 et quantifier l'impact des facteurs  
2 socioéconomiques, culturels et climatiques sur la  
3 consommation d'un ménage, d'une résidence? Comment  
4 on peut capter l'impact du surpeuplement des  
5 logements que j'ai parlés tout à l'heure.

6 Pour vous illustrer une maison surpeuplée  
7 là, disons que c'est une maison qui ne dort jamais.  
8 Il peut y avoir trois ménages, comme je l'ai  
9 mentionné, trois ménages, douze (12), treize (13)  
10 personnes dans un trois chambres à coucher, ça, ça  
11 veut dire que les ménages mangent à tour de rôle.  
12 Le fourneau va faire trois soupers, il va faire  
13 trois dîners. Les gens vont dormir, des fois, à  
14 tour de rôle, dans les lits. Ils vont utiliser le  
15 salon à tour de rôle également. C'est donc dire que  
16 c'est un petit peu particulier. Si vous avez lu là  
17 les documents, je suis convaincu que vous les avez  
18 vus, on n'a pas d'aqueduc, on a des salles de  
19 mécanique que monsieur Normandin va expliquer.  
20 Donc, on a des pompes à eau électriques, des  
21 équipements que vous n'avez pas ici. La pompe à eau  
22 électrique, elle est sollicitée pratiquement vingt-  
23 quatre (24) heures sur vingt-quatre (24). À douze  
24 (12) personnes, on parle de douze (12) bains, de  
25 douze (12) douches, on parle de douze (12) repas à

1 cuisiner avec l'eau. C'est la même chose pour les  
2 chauffe-eau. Le chauffe-eau, on dit que c'est un  
3 chauffe-eau à l'huile, mais il y a quand même des  
4 éléments électriques, le brûleur est électrique, il  
5 est alimenté par l'électricité. Ce chauffe-eau là  
6 est utilisé comme pour l'équivalent de trois  
7 maisons, donc il y a une consommation très élevée.  
8 (10 h 26)

9 On parle ensuite, bien, trois ménages, donc  
10 oui, dans les audits de deux mille quinze (2015),  
11 on parlait qu'il y avait beaucoup d'appareils dans  
12 les maisons. Bien, trois ménages, ils ont chacun  
13 leur télévision; ils ont chacun leur ordinateur;  
14 ils ont chacun leur appareil. Il y a toujours  
15 quelqu'un debout pratiquement jour et nuit dans la  
16 maison qui fait une activité qui consomme.

17 On est dans le temps des fêtes. Je ne me  
18 souviens pas si je l'avais dit l'an passé, mais  
19 vous allez recevoir des gens pour souper ou pour  
20 une soirée, comme on dit, comme quelqu'un avait  
21 dit, puis c'est tellement une belle image,  
22 « imaginez que ces gens-là ne repartent pas ». Ils  
23 partent à la fin de la soirée, on est content. Mais  
24 imaginez qu'ils ne partent pas, qu'ils restent à  
25 coucher pendant une semaine, deux semaines, six

1 mois, un an. C'est ça la situation présentement,  
2 comme j'ai dit, dans soixante-huit pour cent (68 %)  
3 des familles inuites qui sont surpeuplées.

4 Les facteurs culturels sont également à  
5 considérer. On parle... Dans les audits encore une  
6 fois il avait été mentionné, il y a plusieurs  
7 congélateurs et réfrigérateurs. Les Inuits sont des  
8 gens qui pratiquent la chasse et la pêche. C'est  
9 leur tradition. C'est inscrit dans leur traité  
10 même. Mais c'est également pour plusieurs une  
11 manière d'arriver à joindre les deux bouts  
12 considérant le coût de la vie. S'ils chassent un  
13 caribou ET QUE la famille peut manger dessus, comme  
14 on dit, pendant quelques semaines, quelques mois,  
15 bien, ça aide à compenser le coût de la vie élevé,  
16 les revenus petits. Mais il y a un impact  
17 évidemment sur la consommation, parce qu'il faut  
18 entreposer cette viande-là. Les habitudes de vie  
19 sont différentes d'ici où on va au supermarché  
20 pratiquement à tous les jours.

21 C'est pour ça qu'on dit qu'aucun audit ou  
22 visite ponctuelle de quelques minutes ne peut  
23 capter cette réalité-là de la maison qui ne dort  
24 jamais, comme je vous ai expliqué, de tous ces  
25 facteurs-là de chasse et de pêche et d'entreposage.

1           Aucune simulation d'ingénierie ne pourra simuler  
2           ces facteurs socioéconomiques. Comment simuler un  
3           phénomène de surpeuplement? Comment simuler des  
4           activités traditionnelles? Aucun modèle si bon  
5           soit-il ne s'approche de même considérer cette  
6           réalité-là.

7                     Il y a des modèles qui existent, mais ils  
8           ne peuvent pas intégrer ces données-là qui sont  
9           très particulières à notre population, à notre  
10          région. L'estimation de la consommation des usages  
11          se trouvant dans les salles de mécanique que  
12          propose le Distributeur ne pourra pas capter ces  
13          phénomènes complexes. Il faut les mesurer. Il faut  
14          avoir des appareils et vraiment considérer sur une  
15          bonne période les consommations.

16                    J'ai parlé du climat. On parle d'un climat  
17          également très rigoureux, comme vous pouvez  
18          deviner. Kuujjuaq n'est pas le village le plus  
19          froid, le plus au nord, mais on a quand même six  
20          mois par année avec des moyennes sous zéro, dont  
21          trois mois sous quinze degrés (15°). Alors que,  
22          pour l'ensemble du Québec, on parle de cinq mois  
23          sous zéro et aucun mois sous quinze degrés (15°) en  
24          moyenne. Et, ça, c'est des moyennes. Mais on parle  
25          de nuits à moins quarante (-40) et des journées et

1 des semaines à moins trente (-30). Et même si on  
2 chauffe à l'huile, il y a des impacts, comme j'ai  
3 mentionné tout à l'heure, les fournaises ont des  
4 appareils électriques que monsieur Normandin va  
5 expliquer un petit peu plus tard.

6           Donc, des données beaucoup plus précises et  
7 raffinées de la réalité des foyers du Nunavik sont  
8 nécessaires pour nous pour arriver à un résultat  
9 fiable et précis. Ce qui veut dire pour nous LE  
10 mesurage également sur une période plus longue de  
11 temps couvrant les mois les plus froids de l'année,  
12 décembre, janvier, février, mars. Ce qui n'est pas  
13 novembre ou le début décembre comme le Distributeur  
14 vient de faire les audits.

15           On comprend la période pourquoi il les a  
16 faits là, et c'était logique. Mais ce n'est pas les  
17 mois les plus froids. Par expérience, comme je vous  
18 dis, ça fait vingt-quatre (24) ans que je suis là,  
19 le dernier mois de novembre, je n'ai pas les  
20 données météorologiques, mais il m'a semblé un des  
21 mois de novembre les plus chauds des dernières  
22 années. Il y a quelques semaines, même aux  
23 nouvelles, ils disaient que Kuujjuaq était le point  
24 le plus chaud de la province une certaine journée.  
25 Vous avez eu une vague de froid. Nous alors c'était

1 l'inverse là-bas. On n'était pas au-dessus de zéro,  
2 mais il faisait moins froid qu'ici.

3 Bref, c'est ce que nous croyons qu'on avait  
4 compris de vos demandes, de vos ordonnances de l'an  
5 dernier. Et c'est sur quoi le Distributeur avait  
6 également entrepris ses travaux en mai dernier  
7 avant de retourner aux études théoriques en juin.  
8 Et ce qu'on considère risque de laisser trop de  
9 données inconnues et non quantifiées.

10 Encore une fois, nous ne sommes pas contre  
11 les audits, mais ils doivent être complétés par du  
12 mesurage pour nous. Depuis cinq ans, on parle de  
13 briser la croyance ou l'hypothèse qui avait été  
14 longuement perçue de la consommation en deuxième  
15 tranche, c'était dû au chauffage d'appoint. Ça n'a  
16 jamais été appuyé par des données. Et, au  
17 contraire, l'an dernier, on avait prouvé qu'il y  
18 avait plusieurs autres facteurs qui devaient être  
19 considérés avant cette deuxième tranche.

20 La prochaine diapo, en fait c'est un  
21 extrait du protocole d'audit obtenu en audience  
22 ici. Alors on y lit que :

23 Pour répondre avec plus de précision  
24 aux interrogations de la Régie, une  
25 attention particulière sera portée sur

1                   les éléments suivants :

2                   - les salles électromécaniques, le  
3                   type, la marque, l'âge du système de  
4                   chauffage et décompte des appareils  
5                   électriques;

6           En fait, on ne prévoit aucun donc mesurage de la  
7           consommation de ces chambres des unités  
8           multilogements et résidences unifamiliales. Il n'y  
9           a rien de prévu. C'est seulement un décompte ou une  
10          prise de données. Contrairement à ce qui avait été  
11          annoncé et contrairement... Et c'est-à-dire c'est  
12          du qualitatif et non pas du quantitatif. Ensuite,

13                   - évaluer la possibilité d'installer  
14                   des mesures de récupération de chaleur  
15                   dans le bâtiment; un décompte des  
16                   différents appareils électriques,  
17                   télévisions, électroménagers,  
18                   décodeurs, etc., incluant le chauffage  
19                   d'appoint à l'intérieur du bâtiment,  
20                   toujours sans mesurage. Un recensement  
21                   du nombre d'habitants résidant à cette  
22                   adresse. Exemple : âge et occupation.

23           C'est des données, ça, qui existent et qui avaient  
24           été offertes également par l'OMHK l'an dernier.

25           C'est pour ça qu'on avait demandé leur service, là,

1 dans les rencontres. Ça fait que c'est des données,  
2 ça, qui existent, donc le recensement c'est quelque  
3 chose qui pourrait être réglé rapidement.

4 Ça fait que, pour nous, bien c'est la même  
5 chose qu'en deux mille quinze (2015) et ça ne  
6 répond pas nécessairement à vos demandes de l'an  
7 dernier. La prochaine section, Yvon, je vais te  
8 laisser. Merci.

9 (10 h 31)

10 M. YVON NORMANDIN :

11 R. Diapo numéro 20. À titre de bref rappel, voici à  
12 nouveau une salle mécanique typique d'une résidence  
13 au Nunavik. La présente diapo vous montre l'extrait  
14 d'un plan d'ingénieur d'une salle mécanique typique  
15 pour une résidence unifamiliale. Vous noterez  
16 l'encombrement et la complexité de ces salles  
17 mécaniques. On n'est même pas capable de prendre  
18 une photo pour voir l'ensemble.

19 L'espace est utilisé judicieusement car il  
20 en coûte environ cent vingt-cinq mille dollars  
21 (125 000 \$) pour construire une salle comme celle-  
22 là au Nunavik, comprenant l'équipement, ainsi que  
23 le local. Le coût d'entretien d'une de ces salles  
24 est... pour la maintenir en état de marche, est  
25 aussi très dispendieux. La main-d'oeuvre, le

1 transport des pièces, etc.

2 Dans le coin inférieur gauche se trouve la  
3 photo d'une résidence unifamiliale typique. On peut  
4 observer le type de fondation qui est sur trépied,  
5 il n'y a pas de sous-sol. La salle mécanique se  
6 trouve alors au rez-de-chaussée, derrière le  
7 réservoir de mazout. Dans la salle mécanique sur le  
8 plan au centre, on peut... on retrouve une  
9 fournaise au mazout qui comprend un brûleur  
10 fonctionnant à l'électricité, ainsi qu'un  
11 ventilateur qui tourne vingt-quatre heures (24 h)  
12 sur vingt-quatre (24), un chauffe-eau au mazout  
13 avec son brûleur fonctionnant à l'électricité, une  
14 pompe à eau, ainsi qu'un système de ventilation qui  
15 sert à contrôler la température de cette pièce.  
16 Les salles mécaniques, pour les unités  
17 multilogements, comportent souvent plus  
18 d'équipements. Exemple : deux fournaises pour un  
19 duplex, deux trois fournaises, deux chauffe-eau,  
20 etc.

21 Prochaine diapo. La présente diapo nous  
22 montre une simulation d'ingénierie que vous avons  
23 faite l'an passée. Elle est présentée ayant pour  
24 but d'évaluer théoriquement la consommation  
25 électrique d'une salle mécanique. Pour ce faire,

1 nous avons utilisé les données publiques d'Hydro-  
2 Sherbrooke, spécialement en ce qui concerne les  
3 fournaies et chauffe-eau au mazout. Nous avons  
4 fait une estimation de la consommation probable  
5 d'une salle mécanique typique pour un logement  
6 unique. Cette consommation est mesurée par le  
7 compteur électrique séparé pour les logements  
8 sociaux combinés.

9 Les données du tableau apparaissent sous  
10 forme d'une puissance pour chaque équipement,  
11 multiplié par le nombre d'heures de marche  
12 estimative par jour. Un total d'environ dix-huit  
13 kilowatts (18 kW) ressort de ces calculs. Ce total  
14 est important comme consommation électrique, relié  
15 spécifiquement aux appareils de chauffage au  
16 mazout, de ventilateur, brûleur, production d'eau  
17 chaude et pompe à eau.

18 Il est fort probable que ces données sont  
19 plus élevées au Nunavik et variables d'une  
20 résidence à l'autre, compte tenu du climat, nombre  
21 d'équipements, qui peuvent se trouver en double  
22 dans certaines salles mécaniques, pour les  
23 multilogements. Exemple, deux trois fournaies.

24 En deux mille quinze (2015), le rapport  
25 d'opinion Impact mentionne que certains ménages

1 font plus de quinze (15) brassées de lavage par  
2 semaine. À titre d'exemple, une sècheuse consomme  
3 en moyenne deux point quatre kilowattheures  
4 (2,4 kWh) d'électricité pendant cinquante-deux  
5 minutes (52 min) pour un cycle normal. Ça peut  
6 représenter cinq kilowatt... cinq kilowattheures  
7 (5 kWh) par jour de consommation.  
8 (10 h 36)

9 Au Nunavik, je n'ai pas vu... les cordes à  
10 linge ne sont pas bien, bien à la mode. L'été, il y  
11 a de la poussière puis l'hiver le linge gèle dans  
12 le panier ça fait que ça serait... je pense que ça  
13 serait même pas une mesure d'économie d'énergie à  
14 considérer. Même si le chauffage, la production de  
15 l'eau chaude est principalement produite par le  
16 mazout, la consommation électrique nécessaire pour  
17 faire fonctionner ces appareils est importante et  
18 doit à notre avis être considérée comme un besoin  
19 de base.

20 Cette simulation n'a pas été ajustée pour  
21 les conditions nordiques, température moyenne,  
22 élevée, luminosité réduite, activités  
23 traditionnelles ou surpeuplement. Donc, la valeur  
24 réelle de consommation d'une salle mécanique, d'une  
25 résidence au Nunavik est fort probablement beaucoup

1 plus élevée que ce que nous avons utilisé comme  
2 base, c'est-à-dire région de Sherbrooke, de sorte  
3 que les besoins de base peuvent ne pas être  
4 nécessairement comblés avec trente kilowattheures  
5 (30 kW) par jour dans tous les cas.

6 Analyse de l'ARK. Bon, portrait, la  
7 présente diapo vous montre le portrait du nombre de  
8 logements sociaux au Nunavik. Les données  
9 présentées l'an passé ont été mises à jour pour la  
10 présentation d'aujourd'hui. Je pense qu'il y a  
11 environ deux cents (200), deux cents (200) quelques  
12 logements de plus qui ont été construits cette  
13 année. Comme la Régie le sait maintenant, pour ce  
14 qui est des multiples logements, il y a toujours un  
15 compteur de plus qui dessert la salle mécanique.  
16 Donc, on a environ quatre mille cinq cents (4 500)  
17 compteurs pour les logements sociaux dont mille  
18 soixante et un (1 061) pour les salles mécaniques.

19 Afin de bien comprendre la problématique de  
20 certains compteurs en deuxième tranche au tarif DN,  
21 il faudrait répartir la consommation des salles  
22 mécaniques aux logements. Toutefois, afin que la  
23 répartition soit précise, il faudrait connaître le  
24 nombre de ménages de chaque logement en plus de  
25 tous les autres facteurs qui peuvent affecter la

1 consommation électrique.

2           Commentaire de l'ARK sur la démarche  
3 proposée par le Distributeur, en 2.11, on a la  
4 question qui a été posée au Distributeur et on a la  
5 réponse. Notre compréhension c'est que la Régie a  
6 ordonné quatorze (14) nouveaux audits dans quatorze  
7 (14) villages. De plus, les deux cent soixante  
8 (260) compteurs mentionnés de salles mécaniques  
9 répertoriés en deux mille dix-sept (2017) ne sont  
10 pas nécessairement homogènes. Les salles mécaniques  
11 ne sont pas homogène, il y a des designs différents  
12 parce qu'elle ont été conçues par des ingénieurs  
13 différents.

14           Le chauffage est différent, il y a deux  
15 types de chauffage, il y a le chauffage à air  
16 chaud, chauffage au glycol, il y a l'âge aussi qui  
17 est un facteur des équipements puis il y a les  
18 conditions mécaniques qui diffèrent. A notre avis,  
19 le petit nombre d'audits, vingt-huit (28) dans  
20 quatre village, nous portent... nous portent à  
21 croire que l'extrapolation sur l'ensemble du parc  
22 résidentiel pourrait ne pas donner un profil juste  
23 de la consommation des ménages au Nunavik.

24           Commentaire de l'ARK sur la démarche  
25 proposée par le Distributeur. Le Distributeur

1 prévoit considérer le rapport final de mai deux  
2 mille quinze (2015) du Distributeur comme un  
3 intrant dans son analyse énergétique intégrée alors  
4 qu'il a été démontré par l'ARK dans la cause  
5 tarifaire deux mille dix-huit (2018), dix-neuf (19)  
6 que cette étude était peu fiable et peu  
7 représentative pour établir les causes de la  
8 consommation en deuxième tranche d'énergie du tarif  
9 DN.

10 Le Distributeur a confirmé en audience  
11 qu'il ne connaît pas le nombre de ménages qui sont  
12 desservis par les deux cent soixante (260)  
13 compteurs étudiés l'an passé dont il possède les  
14 données de consommation.

15 Comment alors sans cette information  
16 pourrait-on répartir la consommation d'une salle  
17 mécanique entre deux ou quatre logements si on ne  
18 connaît pas le nombre de ménages de chaque  
19 logement?

20 Alors, on pourrait avoir, par exemple, un  
21 duplex avec un logement où il y a un ménage et  
22 l'autre duplex à côté, il y a trois ménages, on ne  
23 peut pas... si on ne connaît pas ce facteur-là, on  
24 ne peut pas répartir la consommation de la salle  
25 mécanique.

1 (10 h 41)

2 Par conséquent, on est d'avis que les données sur  
3 les deux cent soixante (260) compteurs que le  
4 Distributeur possède ne pourront expliquer de façon  
5 adéquate le profil de consommation des ménages.  
6 Quelle fiabilité pourrions-nous alors accordée au  
7 résultat alors que la préoccupation de la Régie est  
8 d'obtenir un profil de consommation des ménages en  
9 deuxième tranche et non un profil de consommation  
10 de compteurs électriques d'une salle mécanique qui  
11 dessert plus d'un ménage.

12 Prenons l'exemple de deux (2) ménages qui  
13 vivent dans un logement. Ils ont droit à trente  
14 kilowattheures (30 kWh) par jour, du tarif de la  
15 première tranche. Mais si ces deux (2) ménages  
16 logeaient dans deux (2) logements différents, ils  
17 auraient droit à soixante kilowattheures (60 kWh)  
18 par jour dans la première tranche, pour les deux  
19 (2). Ça, ça donne à réfléchir aussi. Sauf pour le  
20 chauffage, ils consomment probablement en double  
21 lorsqu'ils sont regroupés dans un logement. Je  
22 pense que je vais conclure là-dessus. Monsieur  
23 Gagné?

24 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

25 R. Merci. Alors, « Conclusions recherchées et

1 recommandations », la suivante, O.K. Bien. Tout  
2 d'abord, dans un premier temps, on a compris cette  
3 semaine là que vous aviez des préoccupations quant  
4 à la collaboration entre le Distributeur et les  
5 organismes régionaux, c'est quelque chose qu'on  
6 avait déjà prévue vous parler également.

7 Juste faire un bref historique, suivant les  
8 décisions de l'an dernier, nous avons eu une  
9 première rencontre à la mi-mai, avec le  
10 Distributeur. J'y étais en tant que représentant de  
11 l'ARK, avec monsieur Normandin. La Société Makivik  
12 y était et comme je l'ai mentionné, on avait invité  
13 l'OMHK parce qu'on pensait qu'ils pouvaient emmener  
14 des éléments intéressants comme propriétaire là de  
15 la majorité des logements.

16 À ce moment-là, on était tous d'accord,  
17 incluant le Distributeur, sur le principe de  
18 mesurage sur le terrain, d'aller chercher des  
19 données avec du mesurage, avec des compteurs, avec  
20 des appareils en fait qui seraient installés dans  
21 les salles de mécanique. Les échanges avaient  
22 surtout tourné sur l'échantillonnage. Combien de  
23 maisons on devrait regarder? Quels équipements on  
24 devrait mesurer? La période de temps? Mais le  
25 principe de base de mesurage était établi. Je dois

1       dire que ça avait été une rencontre très positive,  
2       c'était à la mi-mai. On n'a pas réentendu parlé du  
3       dossier jusqu'au vingt-six (26) juin à Kujjuaq,  
4       monsieur Éric Fillion, président distribution,  
5       venait d'être nommé puis il est venu pour une  
6       rencontre de courtoisie dans le Nord, il a fait une  
7       petite tournée suivant sa nomination. Puis il nous  
8       a annoncé alors, que toutes les études-terrains  
9       étaient remplacées par des simulations en  
10      laboratoires, ce qu'on a dit là, les scénarios  
11      théoriques, ce qui apparemment allait sauver  
12      beaucoup de temps.

13               Bon. On a exprimé notre désaccord, bien  
14      évidemment, à ce moment-là. Ensuite de ça, on n'a  
15      pas réentendu parlé du dossier jusqu'au vingt-cinq  
16      (25) juillet alors que le Distributeur nous a fait  
17      parvenir des extraits de sa preuve concernant le  
18      Nunavik, qui allait être déposée deux jours plus  
19      tard, le vingt-sept (27) juillet.

20               Monsieur Zayat a essayé de m'appeler  
21      personnellement, j'étais malheureusement en  
22      vacances, mais il voulait justement discuter de  
23      leur preuve et discuter du fait qu'ils y allaient  
24      avec les scénarios théoriques. Mais encore une  
25      fois, c'était le vingt-cinq (25) juillet, deux (2)

1 jours avant le dépôt de la preuve à la Régie.

2 Je dois dire qu'à partir de ce moment, la  
3 collaboration était un petit peu plus difficile là,  
4 c'était pas mal moins évident. Hydro-Québec a  
5 continué à nous soumettre certaines informations  
6 dont le protocole préliminaire des audits en  
7 septembre, en plein milieu du processus des  
8 audiences. Et en tout respect, on nous a soumis le  
9 protocole préliminaire, mais c'était plus de  
10 l'information qu'une demande de collaboration. On a  
11 analysé le protocole, on l'a analysé à l'interne,  
12 on l'a analysé avec nos avocats, on l'a commenté,  
13 puis finalement il n'y a aucun commentaire, ni sur  
14 le fond, ni sur la méthode, ni sur  
15 l'échantillonnage ni même sur la forme qui a été  
16 retenu et intégré.

17 Ça fait que c'est pour ça que je dis que  
18 c'était plus une information qu'on nous envoyait  
19 qu'une ouverture de collaboration. En fait, à  
20 chacune de nos questions, on s'est fait répondre un  
21 petit peu que le dossier était devant la Régie,  
22 donc on ne pouvait pas nous répondre. On nous a  
23 demandé d'avoir une copie de l'étude de Legault-  
24 Dubois, dont on fait référence dans le document et  
25 ça nous a été refusé, dans les travaux là en

1 parallèle des audiences.

2 Par contre, vos préoccupations ont l'air  
3 d'avoir été entendues cette semaine parce que ce  
4 mercredi, le douze (12) décembre, j'ai reçu un  
5 courriel du Distributeur, puis je vais le citer, je  
6 pense que ça en vaut la peine. Donc, le  
7 Distributeur nous dit :

8 Nous aimerions offrir à l'ARK la  
9 possibilité de participer aux travaux  
10 sur l'étude de potentiels en  
11 efficacité énergétique. Si vous êtes  
12 d'accord pour y participer, la firme  
13 mandatée pourrait vous contacter afin  
14 d'obtenir le point de vue et les  
15 préoccupations de l'ARK dans le cadre  
16 du processus en cours, afin de  
17 permettre à la firme, s'il y a lieu,  
18 d'ajuster son portrait et sa  
19 proposition de plan de match en  
20 efficacité énergétique.

21 On peut bien vouloir collaborer, mais les audits  
22 sont terminés depuis la semaine passée ou il y a  
23 deux (2) semaines. Ça fait que donc, ce qu'on nous  
24 offre présentement, c'est de participer avec la  
25 firme qui va analyser ces données-là, mais toute la

1 cueillette d'informations est déjà passée. Et on  
2 termine en me disant :

3 Bien. Si vous êtes intéressé, je vous  
4 invite donc à nous en informer. Je  
5 pourrai alors donner à la firme vos  
6 coordonnées et vous pourrez convenir  
7 d'un moment pour en discuter.

8 Donc, Hydro-Québec ce qu'il nous dit : « bien, la  
9 firme va vous appeler, mais on ne participera même  
10 pas à la discussion. Vous ferez ça entre vous  
11 autres et on verra où ça nous mène. »

12 (10 h 46)

13 Ça fait qu'on nous offre de partager notre point de  
14 vue ou nos préoccupations, mais c'est ce que vous  
15 avez sur les diapos nos préoccupation et notre  
16 point de vue. C'est ce qu'on a présenté l'année  
17 dernière ici et le Distributeur était évidemment  
18 présent. C'est ce qu'on a présenté en mai lors de  
19 la première rencontre et qu'on a répété au cours de  
20 l'été dans nos discussions et à l'automne avec le  
21 Distributeur. Et c'est ce que vous avons intégré  
22 dans nos commentaires sur le protocole des audits  
23 en septembre.

24 Ça fait qu'on nous offre de partager nos  
25 préoccupations, mais pardon, le Distributeur les a

1 depuis déjà un bon moment tant qu'à moi.

2 Ça fait que c'est pour ça que je trouve un  
3 peu triste qu'on soit encore ici aujourd'hui devant  
4 vous après deux observations écrites, une  
5 intervention l'an dernier en personne. Et on ne  
6 discute pas d'enjeux tarifaires, énergétiques ou  
7 environnementaux, on discute de méthodologie,  
8 d'études ou d'audits, alors que vos ordonnances  
9 étaient claires tant qu'à nous.

10 Le Distributeur nous parle de coûts élevés  
11 pour les recherches sur le terrain, mais combien de  
12 temps et d'argent public est-ce que l'ARK et  
13 Makivik vont devoir investir dans ce dossier? On le  
14 fait depuis cinq ans. Et depuis deux ans, je vais  
15 vous dire, malgré que la Régie rembourse certains  
16 coûts, on a des bons coûts et c'est de l'argent  
17 public, l'ARK est un organisme public et Makivik  
18 est une organisation qui gère l'argent des inuits,  
19 suivant la Convention de la Baie-James du Québec.  
20 Ça fait que l'argent... c'est de l'argent qui leur  
21 appartient, qu'ils ont décidé d'investir parce  
22 qu'on croit notre cause juste.

23 La situation au Nord n'est pas facile. On  
24 est douze mille (12 000) et je me considère que je  
25 fais partie du Nord considérant le temps que je

1 suis là. Ma famille est inuit également. Les  
2 conditions de vie sont difficiles. On a eu encore  
3 des épidémies de tuberculose l'an dernier dans la  
4 région en deux mille dix-sept (2017). On a eu le  
5 trente-deuxième (32e) suicide de l'année dans la  
6 région avant-hier. Ça fait qu'en plus de devoir  
7 chauffer à l'huile, avec ce que cela comporte en  
8 coûts directs et indirects, comme monsieur  
9 Normandin a dit, on doit revendiquer pour payer les  
10 mêmes tarifs que le restant de la province. Les  
11 inuits payent des taxes et des impôts comme tous  
12 les citoyens du Québec. Ce n'est pas des réserves,  
13 c'est... ils ont choisi eux-mêmes, lors de la  
14 signature de la Convention de la Baie-James et du  
15 Nord du Québec, d'être considérés comme des  
16 municipalités et des citoyens à part entière,  
17 justement sur le fait où ils ont dit « on va payer  
18 des taxes et on va être considéré au même titre que  
19 tous les québécois. »

20 Et tout ça, on parle de moins de un dixième  
21 de pour cent (1/10 %) des clients du Distributeur.  
22 On a quatre mille (4000) clients, on parle de cinq  
23 mille (5000) compteurs, mais c'est environ quatre  
24 mille (4000) maisons versus environ six mille...  
25 six millions (6 M), pardon, dans l'ensemble de la

1 province. Ça fait que c'est même pas un dixième de  
2 pour cent (1/10 %).

3 Ça fait que dans ce contexte, je vous  
4 dirais, la décision rendue l'an passé pour nous  
5 était positive et pleine de sens. Encore une fois,  
6 ce que vous avez dit, c'est « allez chercher les  
7 données, amenez des faits et là-dessus on basera  
8 nos décisions une fois pour toute et qu'on passe à  
9 autres choses. »

10 Ça fait que ce qu'on demande, c'est très  
11 simple finalement, c'est que les ordonnances de la  
12 Régie soient respectées et que la cueillette de  
13 données soit faite de manière adéquate pour obtenir  
14 encore, une fois pour toute, les données fiables et  
15 représentatives sur lesquelles vous pourrez baser  
16 vos décisions dans le futur.

17 Ceci complète notre preuve.

18 Me NICOLAS DUBÉ :

19 Q. **[72]** Je vais avoir deux questions pour conclure  
20 votre présentation. Le onze (11) décembre dernier,  
21 le procureur de la Régie a demandé au Distributeur  
22 si la problématique de la consommation électrique  
23 des chambres mécaniques se posait essentiellement  
24 pour les mille cinquante (1050) logements  
25 unifamiliaux -on comprend aujourd'hui que c'est

1 mille soixante et un (1061)- avec un seul compteur  
2 par unité qui mesure autant la consommation des  
3 logements que les chambres mécaniques.

4 La prémisses du procureur de la Régie dans  
5 sa question étant que, pour les plex, les compteurs  
6 dédiés aux chambres mécaniques possèdent leur  
7 propre première tranche de trente kilowattheures  
8 (30 kWh) et les compteurs possèdent également leur  
9 tranche... leur première tranche de trente  
10 kilowattheures (30 kWh).

11 Est-ce que vous avez... Premièrement, est-  
12 ce que vous avez lu, je comprends que vous n'étiez  
13 pas présent. Avez-vous lu les notes  
14 sténographiques...

15 M. YVON NORMANDIN :

16 R. Oui.

17 Q. **[73]** ... à ce sujet?

18 R. Oui.

19 Q. **[74]** Et avez-vous un commentaire à formuler par  
20 rapport à la question et à la réponse du  
21 Distributeur?

22 R. Ah! Un commentaire. Je suis d'accord avec le  
23 procureur de la Régie concernant les mille  
24 cinquante (1050) résidences, mais je pense aussi  
25 que la problématique pourrait et sûrement

1 s'applique aux compteurs de salles mécaniques qui  
2 dépassent le trente kilowattheures (30 kWh) dans  
3 beaucoup de cas, ainsi que certaines unités de  
4 logement surpeuplées qui dépassent aussi le trente  
5 kilowattheures (30 kWh).

6 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

7 R. Oui. Et pour ajouter, ça faudrait dire que le tarif  
8 varierait selon le type d'habitations.

9 M. YVON NORMANDIN :

10 R. Aussi...

11 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

12 Ah! T'avais-tu terminé, Yvon?

13 (10 h 51)

14 M. YVON NORMANDIN :

15 R. Non. Aussi, on a vu dans... Ça a été énoncé qu'il y  
16 a environ soixante-huit pour cent (68 %) des  
17 ménages, des logements du Nunavik qui sont  
18 surpeuplés. Donc, je pense, la problématique peut  
19 être aussi présente pour les salles mécaniques et  
20 certains logements, beaucoup de logements  
21 peut-être.

22 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

23 R. Puis j'ajouterais, ça voudrait dire aussi que le  
24 tarif varierait selon le type d'habitations dans  
25 lesquelles les gens résident. On parlerait

1 peut-être d'une question d'équité à ce moment-là  
2 qui ne serait peut-être pas présente.

3 Q. [75] Ma dernière question, Monsieur Gagné, va  
4 s'adresser à vous, toujours dans les notes  
5 sténographiques du onze (11) décembre deux mille  
6 dix-huit (2018), et pour les fins des notes,  
7 c'était aux pages 121, 122 et 124 des notes  
8 sténographiques du onze (11) décembre dernier, la  
9 pièce A-0067. Donc, le procureur de la Régie a  
10 proposé une avenue, à savoir offrir au propriétaire  
11 d'une résidence unifamiliale un crédit équivalant  
12 au différentiel entre le prix des deux tranches  
13 d'énergie. Donc,

14

15 [...] dans le but de ne pas encourager  
16 le chauffage d'appoint à travers le  
17 territoire, ce que pourrait entraîner  
18 une hausse générale du seuil de la  
19 première tranche de...

20 Trente kilowattheures (30 kWh) par jour, comme le  
21 mentionnait le procureur de la Régie. Est-ce que  
22 cette avenue-là serait souhaitable du point de vue  
23 de l'ARK?

24 R. Pas nécessairement. Le chauffage d'appoint,  
25 premièrement, ça n'a jamais été démontré. Notre

1 preuve de l'an dernier l'avait bien résumé, je  
2 pense. Puis il y a d'autres facteurs à considérer  
3 dans la consommation en deuxième tranche qui  
4 avaient été expliqués l'an dernier et résumés un  
5 petit peu par monsieur Normandin aujourd'hui. Puis  
6 encore une fois, puis ça n'avait pas été contesté  
7 l'année dernière dans notre preuve toute la  
8 question du chauffage d'appoint qu'on remettait en  
9 question. Puis c'est encore une fois, je pense, une  
10 question d'équité entre les résidents des  
11 multilogements. Je comprends l'idée. Ils sont au  
12 mérite. Mais encore une fois, ça serait difficile à  
13 appliquer et pas nécessairement équitable.

14 Q. [76] Merci. Ça va conclure notre présentation. Les  
15 témoins sont disponibles pour des questions.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Merci, Maître Dubé. Est-ce qu'il y a des  
18 intervenants qui veulent interroger? Non. Maître  
19 Fraser? Ah, excusez! Maître Turmel?

20 CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

21 Bonjour. André Turmel pour la FCEI, la Fédération  
22 canadienne de l'entreprise indépendante.

23 Q. [77] Merci beaucoup pour votre témoignage fort  
24 intéressant, notamment quant aux ordonnances qui  
25 sont rendues, et tout ça. On en prend bonne note.

1           Juste une question. Je comprends que votre preuve  
2           portait principalement sur les logements sociaux et  
3           tout ça. Évidemment, nous, on représente les PME.  
4           Est-ce qu'il y a des enjeux, question très  
5           générale, eu égard aux petites et moyennes  
6           entreprises relativement avec... en rapport avec  
7           Hydro-Québec, une question très ouverte, on était  
8           curieux de voir un peu quelle était la situation?  
9           Je ne sais pas si vous avez de l'information. Mais  
10          une question, là, si vous avez... Si vous n'avez  
11          pas de réponse, c'est correct. Mais on était  
12          simplement curieux.

13          M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

14          R. Je ne pourrais vraiment pas répondre parce que le  
15          nombre de PME est tellement bas. Il n'y a  
16          pratiquement aucune économie locale là-bas. Je ne  
17          pourrais pas répondre. C'est un bon point.

18          Q. [78] Il n'y a pas de souci. On s'en parlera hors  
19          micro. Merci.

20          LA PRÉSIDENTE :

21          Merci, Maître Turmel. Maître Fraser?

22          Me ÉRIC FRASER :

23          Je n'ai pas de questions.

24          LA PRÉSIDENTE :

25          Parfait. Pas de questions. C'est bon. Maître Turmel

1 pour la formation.

2 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

3 Me SIMON TURMEL, régisseur :

4 Q. [79] Oui. Merci bien pour votre témoignage,  
5 effectivement. J'avais plusieurs questions et  
6 plusieurs ont été répondues au fur et à mesure où  
7 vous avez témoigné. Si je comprends bien, ce qui a  
8 été fait en deux mille quinze (2015) en raison de  
9 la décision de la Régie l'an passé qui avait  
10 reconnu qu'il y avait des choses additionnelles à  
11 faire, devrait être refait pour les six... c'était  
12 six, oui, six municipalités, six villages. Et ce  
13 qui a été fait récemment, les quatre également  
14 seraient incomplets. Donc, il faut revenir d'une  
15 certaine façon différente de faire les analyses?  
16 Ça, c'est ma première question. Est-ce que je suis  
17 juste en disant ça? En se basant sur une  
18 collaboration que vous avez décrite précédemment.

19 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

20 R. Je dirais oui et non. En fait, encore une fois, la  
21 collecte d'informations que le Distributeur fait  
22 présentement n'est pas mauvaise. C'est de la bonne  
23 information, mais on la juge incomplète. Donc, je  
24 ne dirai pas qu'il faudrait refaire. Premièrement,  
25 il faudrait assurément compléter les informations

1 par du mesurage. Je vais prendre un exemple simple.  
2 On compte dans l'étude qualitative qui avait été  
3 faite en deux mille quinze (2015), les rapports,  
4 on revient avec des statistiques. Il y a trois  
5 téléviseurs dans la maison, O.K., mais le  
6 téléviseur, il consomme combien? Il marche combien  
7 d'heures par jour? C'est l'exemple facile. Ça fait  
8 qu'il faudrait... il faudrait compléter ces données  
9 quantitatives par des données... ces données  
10 qualitatives, pardon, par des données  
11 quantitatives.

12 (10 h 36)

13 Quant au nombre de communautés c'était  
14 clair, il avait été demandé les quatorze (14)  
15 communautés et présentement, bon, on a un total de  
16 dix (10) réparties sur deux... deux audits. Comme  
17 monsieur Normandin a dit, on n'est pas... on n'est  
18 pas convaincu que... un, on n'est pas convaincu,  
19 c'est clair que les salles mécaniques ne sont pas  
20 homogènes entre elles et les communautés n'ont pas  
21 le même type de consommation non plus.

22 Q. [80] Donc, sur dix (10), si les dix (10) étaient  
23 complétées, les analyses en faisant du mesurage  
24 terrain, tout ça, une extrapolation ne serait pas  
25 faisable pour les quatre autres. Est-ce que c'est

1 ce que vous me dites aussi?

2 R. Il faudrait le regarder. On serait peut-être pas  
3 loin mais ça serait... ça serait déjà... si on  
4 avait le mesurage là, il y aurait... il y aurait  
5 moyen de comparer peut-être des villages  
6 équivalents.

7 Q. **[81]** Et tout ça était convenu puis allait bien  
8 jusqu'au premier (1er) avril, après le premier  
9 (1er) est arrivé un bris, un bris...

10 R. Oui. Pardon.

11 Q. **[82]** ... en juin? C'est ça, un bris?

12 R. En juin, oui.

13 Q. **[83]** Oui, en juin. Mais tout ça était entendu avant  
14 puis après, il est arrivé quelque chose que vous  
15 avez décrit et, bon.

16 R. Comme je vous dis, à la rencontre de mai, c'était  
17 clair, on faisait du mesurage. Hydro-Québec, le  
18 Distributeur, il y avait une équipe de dix (10) ou  
19 douze (12) personnes, je pense. On avait des  
20 ingénieurs, on avait des gens de différentes  
21 divisions qui parlent leur propre langage, c'était  
22 très technique, et c'était clair. Ça fait que  
23 c'était vraiment sur le nombre de... le nombre  
24 d'appareils, la nature, tout ça, mais il s'est  
25 passé quelque chose entre les deux...

1 Q. **[84]** O.K.

2 R. ... où le Distributeur a changé d'avis.

3 Q. **[85]** Dites-moi, question de précision, les mille  
4 (1 000) résidences que vous avez évoquées, des  
5 unifamiliales, est-ce qu'il y a du logement social  
6 dans les mille (1 000 )? Je vous pose la question  
7 parce que vous avez...

8 M. YVON NORMANDIN :

9 R. Les mille (1 000) résidences unifamiliales...

10 Q. **[86]** Parce que vous avez dit que  
11 quatre-vingt-quinze (95 %) de la population...

12 R. Oui.

13 Q. **[87]** ... vivait en logement social et ne payait pas  
14 nécessairement la... ne voyait pas la facture,  
15 alors, lorsque je regardais les ratios, ça ne  
16 balançait pas dans ma tête.

17 R. Je sais qu'il y a... je sais qu'il y a des  
18 résidences, des petites résidences unifamiliales où  
19 il y a une personne qui y vit ou deux personnes.  
20 J'essaie de... de...

21 Q. **[88]** Mais vous me suivez?

22 R. Oui.

23 Q. **[89]** J'avais de la misère à concevoir.

24 R. Est-ce que c'est... est-ce que c'est un logement  
25 social? Je ne le sais pas. Je ne le sais pas.

1 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

2 R. Bon, on avait l'information...

3 M. YVON NORMANDIN :

4 R. Probablement que l'OMHK aura cette réponse-là. Je  
5 ne le sais pas.

6 Q. **[90]** Parce que vous avez mille (1 000)  
7 résidences...

8 R. Oui, résidences.

9 Q. **[91]** ... sur une population de douze mille  
10 (12 000)...

11 R. Oui.

12 Q. **[92]** ... dont quatre-vingt-quinze pour cent (95 %)  
13 est...

14 R. Oui.

15 Q. **[93]** ... est en logement social.

16 R. Oui.

17 Q. **[94]** Alors, j'avais de la misère à comprendre les  
18 ratios puis je n'avais pas ces chiffres-là  
19 autrement lorsque j'ai regardé Statistiques Canada  
20 entre autres, mais à tout événement, c'est pas  
21 majeur, c'est juste pour question d'informations.

22 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

23 R. On a la diapo à la page 21, ça c'est les chiffres  
24 de l'an dernier mais où on parle de mille  
25 (1 000)... où on parle du logement social. 21. Non

1 pas... Excuse, 22, Yvon.

2 M. YVON NORMANDIN :

3 R. 22.

4 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

5 R. Il y a trois mille quatre cent soixante-huit  
6 (3 468) logements sociaux dont mille cinquante  
7 (1 050) logements unifamiliaux. On parle de  
8 logement social.

9 M. YVON NORMANDIN :

10 R. De logement social, oui. Oui, il y en a mille  
11 cinquante (1 050).

12 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

13 R. Au-delà des trois mille quatre cent soixante-huit  
14 (2 468) logements sociaux, il y a un peu de  
15 logements pour les employés, par exemple, de l'ARK,  
16 on a des employés qui viennent du sud qui restent  
17 au nord, eux, on les a moins regardés parce que  
18 souvent c'est une toute autre problématique ou une  
19 toute autre catégorie, c'est des... on a des  
20 logements où là, ils sont sous-peuplés ces  
21 logements-là, mais on parle d'une minorité. L'ARK a  
22 deux cent cinquante (20) unités de logement dans  
23 toute la région pour loger ses employés qui  
24 viennent de l'extérieur. Ça fait qu'au-delà des  
25 trois mille quatre cent soixante-huit (3 468), on

1 rajoute peut-être un quatre, cinq cents (500)  
2 unités de plus, il y a environ cent (100)  
3 propriétaires privés de maisons unifamiliales dans  
4 le nord. Il y a des programmes qui sont mis en  
5 place mais ça... ça ne décolle pas pour plein de  
6 raisons là.

7 Q. **[95]** C'est pour ça que je questionnais le mille  
8 (1 000).

9 R. Oui.

10 Q. **[96]** Alors, il y en a cent (100) véritablement  
11 propriétaires privés au nord.

12 R. Les gens qui reçoivent une facture d'Hydro-Québec,  
13 des particuliers, environ une centaine.

14 Q. **[97]** C'est ça que je me disais. La firme, est-ce  
15 que vous avez une bonne collaboration avec la firme  
16 Legault & Dubois? Ça va bien?

17 M. YVON NORMANDIN :

18 R. On ne les a jamais...

19 Q. **[98]** Je crois que c'est pas la firme qui est en  
20 question.

21 R. On ne les a jamais rencontrés.

22 Q. **[99]** Mais c'est pas la firme qui est en question ou  
23 leur expertise ou leur compétence.

24 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

25 R. On n'a pas eu de contact avec eux.

1 Q. **[100]** Donc, aucun contact.

2 R. On nous a offert de les contacter mercredi cette  
3 semaine.

4 Q. **[101]** J'ai pas d'autres questions.

5 (11 h 01)

6 Mme SYLVIE DURAND :

7 Q. **[102]** Bonjour, Sylvie Durand pour la Formation.

8 Bonjour, Monsieur, merci de vous être déplacé de si  
9 loin. C'est sûr que c'est assez préoccupant  
10 d'entendre ce dont vous témoignez ce matin, mais  
11 idéalement là, ça serait d'essayer de comprendre là  
12 comment ça fonctionne. Je vous entendais, bon,  
13 parler qu'il n'y a pas homogénéité des salles de  
14 machines et puis, bon, j'ai entendu cette semaine,  
15 dans les témoignages d'Hydro, qu'il y avait une  
16 certaine homogénéité des villages. Est-ce que vous  
17 pourriez élaborer là-dessus, sur les différences de  
18 consommations qui pourraient exister entre les  
19 villages, entre les endroits, entre...

20 R. Oui. Bien, un petit peu comme monsieur Normandin  
21 l'a dit, entre deux salles de mécanique souvent il  
22 n'y a pas l'homogénéité parce que c'est des  
23 ingénieurs différents. Certaines résidences ont été  
24 construites dans les années quatre-vingt (1980),  
25 d'autres en deux mille dix-huit (2018), cette

1           année. Donc, les techniques ont évolué, il y a des  
2           appareils plus âgés que d'autres. Il y a également,  
3           principalement deux (2) types de chauffage, glycol  
4           ou ce qu'on connaît là, à eau chaude là et le  
5           chauffage à air. Il n'y a pas également homogénéité  
6           quand on regarde une consommation d'une salle de  
7           mécanique pour la bonne raison que dans un duplex,  
8           on peut avoir un ménage de chaque côté et la maison  
9           d'à côté, bien, il y en a quatre (4) d'un côté puis  
10          deux (2) de l'autre. Ça fait que ça devient dur  
11          d'extrapoler des conditions sans savoir ce qu'il y  
12          a exactement à l'intérieur.

13                   Entre les communautés, c'est un petit peu  
14          la question de monsieur Turmel également : « Est-ce  
15          qu'on pourrait prendre les dix (10) communautés et  
16          les extrapoler? » Il faudrait regarder plusieurs  
17          facteurs. Est-ce que le facteur de surpeuplement,  
18          il varie entre chacun des villages? Tous les  
19          villages sont surpeuplés présentement, mais  
20          certains villages sont différents là, le plus petit  
21          village à deux cents (200) habitants, le plus gros  
22          à deux mille cinq cent (2 500). Ça fait qu'on passe  
23          de un (1) à dix (10) dans les facteurs.

24                   Certains villages, comme Kujjuaq, c'est  
25          plus une ville de service ça fait que les gens ont

1 des véhicules, les gens vont brancher leurs  
2 véhicules la nuit, ça fait que c'est une  
3 consommation additionnelle qu'on n'a pas quand on  
4 va à Ivujivik par exemple, où sur une population  
5 d'environ, je pense, trois cents (300) habitants,  
6 il y a peut-être dix (10) véhicules. C'est un autre  
7 mode de vie. Ils sont plus sur la chasse,  
8 traditions, tout ça.

9           Donc, on pourrait regarder, mais ça serait  
10 à faire avec grande précaution, ce n'est pas une  
11 automatique, quant à moi. Et si vous regardez la  
12 carte, également, c'est le Nord, c'est le tiers du  
13 Québec, mais sur le tiers du Québec, entre le  
14 village le plus au nord, Ivujivik et le plus au  
15 Sud, Kuujjuarapik et Kujjuaq là, il y a quand même,  
16 je ne le sais pas, mille kilomètres (1 000 km)  
17 entre les deux là.

18           Ça fait que les conditions climatiques  
19 varient grandement également. L'ensoleillement  
20 varie grandement parce que plus on monte au Nord,  
21 on rentre là dans la période, on n'a pas les  
22 journées de nuits complètes, on n'est pas assez  
23 Nord, mais il y a quand même une bonne différence  
24 entre les villages. Ça fait que l'ensoleillement, a  
25 un impact sur l'éclairage, a un impact sur les

1           habitudes de vie également lorsqu'il fait noir à  
2           une heure (1 h) de l'après-midi ou à deux heures  
3           (2 h), les gens sont à la maison. Ça fait que ça  
4           serait dangereux, je pense, ça serait à faire avec  
5           précaution.

6           Q. **[103]** Et puis, j'avais une autre question. Parce  
7           que vous dites : « C'est bon là, ils sont venus au  
8           mois de novembre, mais il faudrait qu'ils viennent  
9           au mois de décembre, au mois de janvier, à  
10          différents moments dans le temps pour observer les  
11          différentes consommations possibles à ces moments-  
12          là. » À votre avis, qu'est-ce qui pourrait être une  
13          bonne mesure?

14          R. Nous, ce qu'on avait proposé, c'était quatre (4)  
15          mois en hiver, les quatre (4) mois les plus froids  
16          les plus froids donc décembre, janvier, février et  
17          mars et peut-être deux (2) mois en été, à l'opposé  
18          les deux mois les plus chauds qui sont juin,  
19          juillet, et que sur le calendrier, ils sont  
20          carrément opposés. Ça fait qu'on parle...  
21          Idéalement, ça serait douze (12) mois par année,  
22          mais bon, si on veut être raisonnable, on pourrait  
23          parler de six (6) mois.

24                        Encore une fois là, les habitudes de vie  
25          entre le mois de novembre ou présentement cette

1           année, vous avez plus de neige à Montréal que dans  
2           le Nord, en passant, présentement. Donc, les gens  
3           n'ont pas encore commencé à sortir et tout ça. La  
4           chasse puis tout ça n'est pas commencée, ça va  
5           commencer en janvier, février.

6                        Et comme on le disait, ça a un impact  
7           également sur la consommation, en plus de la  
8           consommation du fait que vu qu'il fait plus froid,  
9           les systèmes de chauffage, même s'ils sont à  
10          l'huile, sont sollicités et consomment de  
11          l'électricité.

12          M. YVON NORMANDIN :

13          R. Je pourrais ajouter que ça varie aussi d'une année  
14          à l'autre, les conditions climatiques. Lors de mon  
15          dernier voyage à Salluit cet automne, les gens du  
16          village m'ont dit que l'été avait duré deux (2)  
17          jours... Et pas une personne, plusieurs personnes.  
18          (11 h 06)

19          M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

20          R. Je voudrais rajouter, si vous me le permettez, je  
21          cherche mon information. Vous n'aviez pas mis de  
22          limite dans le temps pour faire les audits non  
23          plus? Hein? Ça avait été dit. Prenez le temps,  
24          faites-les. Ça fait qu'il n'y avait pas une  
25          obligation de... Il y avait certaines données qui

1 devaient être ramenées devant vous aujourd'hui,  
2 mais toute la question de l'efficacité énergétique,  
3 c'est les audits, c'était... il n'y avait pas de  
4 délai dans le temps et c'est pour ça que vous aviez  
5 également gelé l'augmentation de huit pour cent  
6 (8 %) additionnel sur le tarif de deuxième tranche  
7 jusqu'à ce que des conclusions soient tirées. Ça  
8 fait que je pense que ça vaut la peine de prendre  
9 le temps et de prendre le six mois qu'on  
10 recommande.

11 Mme SYLVIE DURAND :

12 Q. **[104]** Et puis je me demande aussi quand il y a des  
13 gens qui vont dans les maisons, est-ce que... est-  
14 ce que... je ne sais pas comment les gens là-bas  
15 chez vous reçoivent ça, là. C'est comme un  
16 recensement quand même assez précis. Est-ce que  
17 c'est bien accueilli?

18 R. Ça a été évoqué cette semaine et ça avait été  
19 discuté ça juste au mois de mai, notre rencontre de  
20 mai avec le Distributeur. Et c'est pour ça que  
21 j'avais invité l'OMHK, encore une fois, qui est le  
22 principal client, mais n'avait jamais été consulté  
23 dans tous les travaux auparavant. L'OMHK avait  
24 offert au Distributeur, ils ont des gérants  
25 d'habitations dans chaque communauté qui sont des

1           gérants inuits et c'est eux qui sont là pour  
2           répondre aux appels d'urgence pour la maintenance.  
3           C'est eux qui s'assurent que les résidents payent  
4           leur loyer et tout ça. Donc, c'est quelqu'un...  
5           quelqu'un de la place en qui ils ont confiance. Et  
6           l'OMHK avait offert au Distributeur de contacter  
7           ces gens-là pour obtenir leur soutien.

8                        L'OMHK a été contacté à la fin octobre et  
9           ce que j'ai entendu de l'OMHK, c'est que début  
10          novembre, les audits commençaient et la plupart des  
11          gérants ne savaient pas encore quand la firme  
12          allait arriver. Ça fait que je pense qu'ils ont  
13          contribué tout ça pour aider. Mais, oui, vous avez  
14          raison, quelqu'un qui cogne à la porte et qui  
15          arrive du Sud, souvent c'est... il y a souvent des  
16          chercheurs qui font ça puis les gens sont un petit  
17          peu réticents, mais il y avait... Le Distributeur  
18          avait la porte d'entrée de l'OMHK pour faciliter  
19          avec les gérants municipaux.

20        Q. **[105]** Merci beaucoup.

21                        LA PRÉSIDENTE :

22        Q. **[106]** Merci. Peut-être une dernière question plus  
23          générale. On se retrouve dans une situation un  
24          petit peu particulière où, dans le fond, le  
25          Distributeur est d'accord avec vous, hein! Il est

1 prêt à augmenter le seuil de la première tranche à  
2 quarante (40), c'est la Régie qui exige davantage  
3 d'informations pour être rassurée quant à l'impact  
4 de cette augmentation-là.

5 Selon vous, est-ce que la Régie a assez  
6 d'informations pour juger qu'il est pertinent  
7 d'augmenter le seuil de trente à quarante ou ça  
8 prend vraiment les études aussi détaillées que  
9 celles qui avaient été demandées?

10 R. C'est une bonne question, c'est le... Je pense, en  
11 tout respect, la réponse vous appartient. Est-ce  
12 qu'on vous a convaincus aujourd'hui? Est-ce que ces  
13 études-là sont nécessaires? Mon premier réflexe, ce  
14 serait de dire non. On a fait des représentations  
15 écrites à partir d'il y a cinq ans où on amenait le  
16 fait... le Distributeur l'a même proposé il y a  
17 deux ans, comme on dit, on était d'accord.

18 Donc, sans les études, je pense que leur  
19 connaissance du milieu, leur connaissance du marché  
20 pour eux il voyait qu'il n'y avait pas de risque.  
21 Le risque qui a été évoqué, c'est que si on  
22 augmente le seuil, les gens vont se mettre à  
23 consommer de l'électricité avec des plinthes  
24 électriques et vont exagérer? Je ne crois pas. La  
25 plupart ne voient pas leur facturation encore. Et

1 c'est pour ça également que ce serait... c'est  
2 important de compléter tout le dossier avec des  
3 offres de programme énergétique de sensibilisation  
4 aux gens. Ça fait que la réponse vous appartient.

5 Mais, je pense qu'il y a quand même  
6 beaucoup d'informations qui montrent que, non, il  
7 n'y aurait pas de révolution dans la consommation  
8 et que je pense que vous pourriez prendre cette  
9 décision-là sans avoir peur de vous tromper et sur  
10 la base de ce qui a été déjà énoncé.

11 M. YVON NORMANDIN :

12 R. Est-ce que je peux ajouter?

13 Q. **[107]** Oui.

14 R. Même si l'information, elle est suffisante et non  
15 complète nécessairement, ce serait peut-être  
16 intéressant. Les conditions nordiques sont là pour  
17 durer encore pas mal longtemps. Je pense, ce serait  
18 intéressant d'avoir un modèle de consommation qui  
19 pourrait servir dans l'avenir à plus... à autre  
20 chose aussi, on n'a pas de modèle, on n'a pas de  
21 modèle. À moins qu'il y en ai en Russie, je ne le  
22 sais pas, dans d'autres pays nordiques là, mais je  
23 pense, ce serait intéressant d'avoir l'information.  
24 Ce modèle-là pourrait probablement servir.

25 Q. **[108]** Et pour revenir avec la préoccupation énoncée

1 par ma collègue, Madame Durand, la collaboration  
2 dont vous avez parlé, les gérants qui s'occupent  
3 des... j'imagine, c'est plus les multilogements là,  
4 les logements aussi, les unifamiliales.

5 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

6 R. Tous les logements sociaux, oui.

7 (11h 11)

8 Q. **[109]** Parce qu'il demeure que... Tous les logements  
9 sociaux donc ça demande une collaboration  
10 inévitable avec le milieu, là, pour s'installer,  
11 mesurer pendant six mois les chambres, les gens  
12 peuvent se dire : « Mais pourquoi vous faites ça? »  
13 C'est un peu comme « Big Brother » qui débarque,  
14 là, puis dites-moi ce que vous mangez, à quelle  
15 heure, t'sais.

16 Je veux dire c'est une forme un peu  
17 d'intrusion, là, on peut juger que c'est vraiment  
18 pertinent puis utile, t'sais, il faut qu'on ait des  
19 bonnes raisons pour faire ce genre d'étude-là. Puis  
20 je ne remets pas ça en question, là, mais on peut  
21 comprendre la difficulté, là, sur le terrain  
22 puis... ma sous-question : quand le Distributeur a  
23 changé d'idée, est-ce qu'il vous a expliqué  
24 pourquoi il ne jugeait pas pertinent de faire le  
25 mesurage tel qu'il avait été convenu initialement.

1 Tu sais, il doit y avoir des... des raisons, là,  
2 pourquoi ça demeurerait peut-être quelque chose de  
3 plus complexe. Je ne le sais pas.

4 M. FRÉDÉRIC GAGNÉ :

5 R. Oui. La première question en fait, l'intrusion,  
6 vous avez raison et c'est pour ça que ça se prépare  
7 à l'avance. Et Hydro-Québec le fait indirectement,  
8 là, il y a des résidences, il y a dix (10)  
9 résidences, là, avec le TUQ, le T-U-Q, là, qui font  
10 des... ils font une collecte de données dans ces  
11 dix (10) résidences-là et ça va être utilisé en  
12 partie. Bon, on pense que c'est insuffisant parce  
13 que je pense que c'est dans une seule communauté,  
14 mais ça se fait, ça s'explique.

15 Il y a eu des sondages qui sont faits, il y  
16 a des... il y a eu... imaginez, c'est encore plus  
17 intrusif, il y a eu une étude de santé qui a été  
18 faite sur la population inuite il y a quelques  
19 années. Ça s'est échelonné sur dix (10) ans, où ils  
20 ont passé des examens médicaux complets. J'ai envie  
21 de dire : « C'est pas tout le monde qui veut. Il y  
22 a des gens qui vont dire non, mais en préparant et  
23 en expliquant, je pense que c'est possible.

24 Maintenant, là, pourquoi qu'ils ont changé  
25 la stratégie? Ce qu'on nous a dit, c'était une

1 question de réussir à présenter quelque chose ce  
2 mois-ci, donc de le régler rapidement. L'intention  
3 était peut-être louable de dire : bon, si on peut  
4 conclure rapidement puis augmenter le seuil cette  
5 année, voilà. Mais on trouvait, nous, qu'il y avait  
6 un risque et comme monsieur Normandin a dit : les  
7 données si elles ne sont peut-être pas pertinentes  
8 pour prendre votre décision, peuvent être utiles de  
9 toute façon pour les programmes d'efficacité  
10 énergétique, encore une fois pour lesquels il n'y a  
11 pas de délai.

12 Alors ça a été les raisons qui nous ont été  
13 données et c'était... bien on se fie à nos modèles  
14 théoriques, mais on a des doutes, comme je l'ai  
15 expliqué, sur les modèles théoriques.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Q. [110] Dans le fond, si on comprend votre propos,  
18 parce que là, bon, les quatre villages, les visites  
19 sont terminées à l'égard du protocole qui a été...  
20 qui a été finalement suivi. Vous nous dites : bien  
21 écoutez, c'est pas... c'est pas suffisant, ce qu'il  
22 faudrait faire c'est refaire une étude au complet?  
23 Avec les quatorze (14) villages, avec le mesurage,  
24 avec... c'est-tu ça que vous voulez qu'on demande  
25 au Distributeur, de repartir à zéro finalement. En

1 travaillant avec vous avec les autres organismes  
2 impliqués, puis on repart à zéro puis on refait le  
3 travail, puis on se revoit dans deux ans, t'sais,  
4 ou dans un an. Je ne sais pas jusqu'à quel point  
5 cette décision-là d'augmenter ou non le seuil de  
6 trente (30) à quarante (40 000 \$), comme pour être  
7 conforme à ce qui se fait ici dans le sud. On va  
8 être prêt quand à prendre une décision finalement,  
9 là? J'essaye de voir, là, dans la vraie vie...

10 R. Oui, je comprends.

11 Q. **[111]** ... qu'est-ce qu'on peut... qu'est-ce qu'on  
12 peut faire à partir de maintenant, là?

13 R. Pour nous...

14 Q. **[112]** Et qu'est-ce qui est le mieux, là, pour vous?

15 R. Pour nous, on ne doit pas repartir à zéro. Encore  
16 une fois, les informations que les firmes ont  
17 collecté et collectent toujours, en fait ont fini  
18 de collecter... c'est des bonnes informations, mais  
19 elles doivent être complétées par le mesurage.  
20 Donc, ce qui a été fait, on ne le met pas au... on  
21 ne le met pas au recyclage, là. Il faut le  
22 compléter, comme je disais. On a compté dans les  
23 audits : il y a trois téléviseurs, il y a deux  
24 frigidaires, bon bien maintenant ça consomme  
25 combien, puis ça roule combien de jours par...

1 combien d'heures par jour?

2 Alors là, on est capable de déterminer le  
3 profil et à partir de ce profil-là, oui, ça va  
4 prendre du temps parce qu'on parle de... on suggère  
5 quatre mois en hiver, deux mois en été, on ne  
6 commencera pas en janvier, il est trop tard. Mais  
7 encore une fois, pour les programmes d'efficacité  
8 énergétique, il n'y a pas de délai. Et si les  
9 programmes... les programmes sont pratiquement  
10 inexistants. On a fait la preuve l'an passé, vous  
11 aviez la liste, il n'y a pas urgence de mettre des  
12 programmes en place. Si ça prend deux ans, ça  
13 prendra deux ans. La question du seuil nous  
14 apparaît peut-être un petit peu plus... pas  
15 urgente, mais peut-être un petit peu plus  
16 préoccupante parce qu'il y a... il y a plusieurs  
17 ménages qui commencent à consommer en deuxième  
18 tranche, pour les raisons qu'on a évoquées.

19 Mais encore une fois, ça, peut-être que  
20 vous n'avez pas besoin de tout le mesurage pour  
21 vous convaincre. Le mesurage serait surtout utile  
22 pour mettre en place les programmes d'efficacité  
23 énergétique, tant qu'à nous.

24 LA PRÉSIDENTE :

25 Q. [113] Excellent. Ça complète...

1 R. Merci.

2 Q. [114] ... mes questions. Donc, Maître Dubé, avez-  
3 vous un réinterrogatoire?

4 Me NICOLAS DUBÉ :

5 Non, je vous remercie.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Parfait. Bien on vous remercie beaucoup pour votre  
8 présence, votre témoignage et on vous libère pour  
9 le moment. Merci beaucoup. Oui, Maître Thibault-  
10 Bédard. Oui, on va prendre une pause. Bien oui.

11 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

12 Si je peux juste me glisser avant la pause avec une  
13 mini question...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Oui.

16 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

17 ... plutôt logistique. J'ai constaté dans les notes  
18 sténo d'hier que vous aviez repoussé la  
19 présentation du RN à lundi. Merci beaucoup. En  
20 effet, nos témoins n'étaient pas disponibles  
21 aujourd'hui. Entre-temps toutefois, le GRAME et le  
22 RN avaient convenu de s'échanger de place. Puis là  
23 en fait je suis un peu mêlée de où est-ce qu'on est  
24 rendus dans le calendrier. Le GRAME est disponible  
25 et disposé à passer aujourd'hui. Donc voilà, peut-

1 être au retour de la pause, si vous pouvez nous  
2 préciser un petit peu, là, le... ce qui se passe.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Je vais vous préciser...

5 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

6 Dès maintenant, encore mieux.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 ... maintenant l'ordre, l'ordre. Donc, on revient  
9 après la pause avec la présentation de la FCEI.  
10 Ensuite, ça va être l'UPA, le GRAME et si tout va  
11 bien, on serait peut-être en mesure d'entendre le  
12 ROEÉ et SÉ-AQLPA aujourd'hui.

13 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

14 D'accord. Merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 Je suis optimiste, là.

17 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

18 Vous êtes optimiste, c'est bien.

19 LA PRÉSIDENTE :

20 C'est mon défaut.

21 Me PRUNELLE THIBAUT-BÉDARD :

22 C'est bon. Parfait, merci beaucoup.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Donc, de retour dans quinze minutes (15 min).

25 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

1 REPRISE DE L'AUDIENCE

2

3 (11 h 36)

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Maître Turmel.

6 PREUVE DE LA FCEI

7 Me ANDRÉ TURMEL :

8 Oui. Bonjour. Alors, donc monsieur Gosselin a pris  
9 place, on peut l'assermenter.

10

11 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce quatorzième  
12 (14e) jour du mois de décembre, A COMPARU :

13

14 ANTOINE GOSSELIN, économiste, ayant une place  
15 d'affaires au 1039, rue de Dijon, Québec (Québec);

16

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

19

20 INTERROGÉ PAR Me ANDRÉ TURMEL :

21 Alors, merci, Madame la Greffière.

22 Q. **[115]** Bonjour, Monsieur Gosselin. Monsieur

23 Gosselin, vous avez préparé la preuve amendée C-

24 FCEI-0019 de même que les réponses à la pièce C-

25 FCEI-0014 ainsi que la présentation PowerPoint

1 d'aujourd'hui sous la cote C-FCEI-0020. Je  
2 comprends que vous avez préparé ces documents?

3 M. ANTOINE GOSSELIN :

4 R. Oui.

5 Q. **[116]** Et que vous les adoptez pour valoir comme  
6 votre témoignage écrit en l'instance?

7 R. Oui.

8 Q. **[117]** Et que ceux-ci représentent la position de la  
9 FCEI?

10 R. Oui.

11 Q. **[118]** Alors, je vous laisse faire votre  
12 présentation.

13 R. Merci. Alors, bonjour. Alors, sans plus tarder,  
14 j'entre dans le vif du sujet.

15 Donc, le premier sujet dont je veux vous  
16 entretenir, c'est le lien entre les indicateurs de  
17 qualité de service et le MTER. Pour évaluer si ce  
18 lien-là est bien construit, je pense qu'il y a deux  
19 questions importantes qu'on doit se poser.

20 La première, c'est : est-ce que le lien est  
21 contraignant? Est-ce qu'il y a une contrainte qu'on  
22 impose au Distributeur ou est-ce que, au fond, les  
23 indicateurs pourraient bouger un peu n'importe  
24 comment ou avoir des grandes variations et  
25 finalement que ça n'aurait pas d'impact vraiment

1 sur le partage des écarts de rendement ou, en tout  
2 cas, sur les résultats financiers du Distributeur.

3 Alors, il faut que ce soit vrai qu'il y ait  
4 une contrainte globalement, donc pour l'ensemble  
5 des indicateurs de qualité de service. Comme par  
6 exemple, un indicateur global comme celui proposé  
7 par le Distributeur pourrait faire, là, avec des  
8 cibles appropriées.

9 Mais, il faut aussi, je pense, que ce soit  
10 vrai au niveau de chacun des indicateurs. Parce que  
11 un des risques évidemment d'avoir un indicateur  
12 global, c'est que vous puissiez performer très très  
13 bien dans une dimension et que ça vous donne de la  
14 marge de manoeuvre disons pour performer moins bien  
15 dans d'autres.

16 Donc, il doit y avoir des caractéristiques  
17 dans le lien, dans la mécanique, qui font en sorte  
18 qu'il faut... il faut maintenir un certain niveau  
19 de performance sur l'ensemble des indicateurs.

20 Et il doit aussi y avoir quelque chose qui  
21 fait en sorte que cette contrainte-là, elle est là,  
22 elle est présente en tout temps. Puis dans ce sens-  
23 là, monsieur Lowry de PEG a proposé, a mentionné  
24 entre autres qu'il y avait un risque qu'il n'ait  
25 plus, dans le fond, d'incitatif si les excédents de

1 rendement sont faibles ou voir négatifs à  
2 l'occasion. Et je pense que c'est une préoccupation  
3 importante qu'on doit avoir en analysant ces  
4 questions-là.

5 La deuxième question qu'on doit se poser,  
6 c'est : est-ce que c'est équitable? C'est évident  
7 que le Distributeur ne contrôle pas cent pour cent  
8 (100 %) des variations de ses indicateurs de  
9 qualité de service. Il y a différentes choses qui  
10 peuvent survenir. Et donc, est-ce que le mécanisme  
11 qu'on va retenir assure une protection raisonnable  
12 contre des variations qu'il pourrait y avoir qui  
13 seraient hors du contrôle du Distributeur?

14 Évidemment, ça ne veut pas nécessairement  
15 dire que la protection doit être parfaite. Il y a  
16 une part de risques, je pense, qui peut quand même  
17 être là. De façon générale, ça s'inscrit un peu  
18 aussi dans toute la dynamique du MTER, là, on a un  
19 MTER qui partage cinquante-cinquante (50 %-50 %)  
20 les cent (100) premiers points de base puis vingt-  
21 cinq, soixante-quinze (25 %-75 %) par la suite.  
22 (11 h 43)

23 On aurait pu avoir un MTER qui soit à  
24 quarante-cinq, cinquante-cinq (45 %-55 %) par  
25 exemple, par exemple sur les premiers points de

1 base puis là qu'on dise bien... Mais, on ne va  
2 pas... on va accorder moins d'importance, si vous  
3 voulez, à la question de l'équité dans la  
4 mécanique, le lien entre les indicateurs puis le  
5 MTER, mais on va bonifier le MTER pour l'amener à  
6 cinquante cinquante (50/50), par exemple. Donc,  
7 c'est une façon qui peut être utilisée de venir  
8 mitiger ce risque-là aussi en allant jouer sur le  
9 partage d'une certaine façon.

10           Donc, sur la base de ces deux grandes  
11 questions-là, il y a trois problèmes que, nous, on  
12 voit dans la proposition du Distributeur. D'abord,  
13 les cibles qui sont proposées ne sont pas  
14 contraignantes. Le fait d'amalgamer tous les  
15 indicateurs de qualité de service en un indicateur  
16 unique, évidemment, ça a un impact sur la  
17 distribution de probabilité de la statistique qu'on  
18 crée.

19           La statistique IMQ, sa distribution de  
20 probabilité, on le mentionne dans notre preuve,  
21 elle n'a pas un écart-type de un, elle a un écart-  
22 type qui est probablement beaucoup plus petit que  
23 ça, de l'ordre de quelque chose, je dirais, à vue  
24 d'oeil entre point cinq puis point quatre, quelque  
25 chose comme ça.

1                   Évidemment, si on dit qu'on retient toute  
2 notre bonification si on est à moins un dans la  
3 valeur de notre statistique IMQ, bien, ça veut dire  
4 qu'il faut qu'on soit à deux écarts-types, ou en  
5 tout cas beaucoup plus qu'un écart-type pour  
6 commencer à perdre un petit peu de notre part des  
7 excédents de rendement. Alors, en fixant des cibles  
8 à moins un pour un point où on commence à perdre,  
9 ça donne beaucoup, beaucoup trop de marge de  
10 manoeuvre sur le résultat des indicateurs de  
11 qualité de service pour être contraignant. Alors,  
12 le Distributeur pourrait voir ses résultats  
13 d'indicateurs de qualité de service baisser  
14 beaucoup avant qu'il commence à sentir un impact  
15 sur le partage des écarts de rendement.

16                   Puis d'ailleurs, si je me souviens bien,  
17 dans les demandes de renseignements de la Régie en  
18 réponse à une question, on voyait que si on prenait  
19 tous les pires résultats de toutes les années,  
20 l'excédent de rendement du Distributeur était  
21 amputé de point huit pour cent (0,8 %) en fonction  
22 de la méthode... de huit pour cent (8 %), pardon,  
23 en fonction de la méthode qui est proposée puis des  
24 cibles qui sont proposées.

25                   Le deuxième problème, c'est le fait qu'il y

1 a une possibilité de compenser complètement entre  
2 les indicateurs la performance. Donc, un indicateur  
3 peut performer très, très, très mal. Mais s'il y en  
4 a d'autres qui performant suffisamment bien, bien,  
5 ça n'aura aucune incidence sur le partage des  
6 excédents de rendement.

7 Évidemment, toutes les dimensions de la  
8 qualité de service ont quand même leur importance.  
9 Mais je ne pense pas que ce qu'on souhaite, c'est  
10 que le Distributeur fasse très, très bien dans une  
11 des dimensions puis fasse très mal dans une autre.  
12 On veut s'assurer qu'il y ait quand même un certain  
13 niveau qui est maintenu dans chacune des  
14 dimensions.

15 Puis ce problème-là a été un petit peu  
16 abordé par docteur Lowry dans son témoignage quand  
17 il faisait référence au rural versus au urbain. Je  
18 ne voudrais pas que le Distributeur se concentre  
19 pour s'assurer qu'il fait très, très bien en milieu  
20 urbain, puis qu'il délaisse le milieu rural. Et  
21 donc, on se retrouve avec une mauvaise performance  
22 en milieu rural. La même logique s'applique entre  
23 les dimensions, la qualité de service aussi. On  
24 peut faire, décider parce que c'est plus avantageux  
25 économiquement de faire très, très bien dans une

1 dimension, puis laisser de côté des dimensions qui  
2 nous coûteraient plus cher à maintenir, puis avoir  
3 aucun impact sur notre partage d'excédents de  
4 rendement.

5 Q. [119] Peut-être, je me demandais si vous vouliez  
6 juste changer votre micro.

7 R. Merci. Alors, ça, c'est problématique. Et c'est  
8 pour ça qu'on pense qu'il faut que, dans la  
9 mécanique qui va être mise en place, il y ait  
10 quelque chose qui, oui, peut permettre une certaine  
11 compensation entre les indicateurs à la limite,  
12 mais pas total. Il faut que, en deçà d'un certain  
13 niveau, chaque indicateur individuellement entraîne  
14 une conséquence.

15 (11 h 46)

16 Puis, bien, le troisième problème, c'est ce  
17 que je mentionnais au tout début, bien évidemment  
18 là dans la proposition du Distributeur, s'il n'y a  
19 pas d'excellent rendement, il n'y a aucun incitatif  
20 à maintenir à la qualité de service. Donc, notre  
21 évaluation, c'est que la proposition du  
22 Distributeur, telle que formulée, elle présente un  
23 risque qui est élevé de voir se dégrader la qualité  
24 de service.

25 Alors, nous avons formulé une proposition

1 qui, je pense, répond à ces préoccupations-là, qui  
2 impose une contrainte plus importante globalement  
3 sur la qualité de service, qui limite la mesure  
4 dans laquelle un déficit dans une des dimensions  
5 qualité de service peut être compensé par des  
6 bonnes performances dans les autres et qui  
7 maintient un minimum d'incitatifs, même s'il n'y a  
8 pas d'excédent de rendement à partager.

9           Cela étant dit, la Régie nous a questionnés  
10 par rapport à cette méthodologie-là. On a déposé un  
11 fichier qui présente tout le détail du calcul et  
12 aussi, en cours d'audiences, on a continué un petit  
13 peu... J'ai continué à réfléchir un peu à cette  
14 question-là, puis je pense que ce qu'on a proposé  
15 pourrait être amélioré parce que l'utilisation  
16 d'une compensation d'un seuil de cinq pour cent  
17 (5 %), dans le fond, de performance comme on l'a  
18 proposé, puis là je vous rappelle un petit peu ce  
19 qu'on a proposé là. Dans le fond, on a  
20 dit : « Chaque indicateur peut diminuer de cinq  
21 pour cent (5 %) et être compensé par de la bonne  
22 performance dans d'autres indicateurs. » Mais en  
23 deçà de cinq pour cent (5 %) de la cible, bien là,  
24 ça a une conséquence directe sur le partage,  
25 indépendamment de la performance dans les autres

1 dimensions.

2           Quand on constate que dans les faits, il y  
3 a certains indicateurs qui ont des écarts-types de  
4 un pour cent (1 %) ou deux pour cent (2 %) et qui  
5 ne varient presque pas, évidemment, ce cinq pour  
6 cent (5 %) là est peut-être trop large. Puis quand  
7 il y en a d'autres qui varient de quinze (15 %),  
8 vingt (20 %) et trente pour cent (30 %), bien ça se  
9 pourrait que dans certaines dimensions, ils soient  
10 trop restrictifs. Alors, dans la proposition du  
11 Distributeur, je pense qu'il y a un aspect qui est  
12 quand même intéressant, qui est d'avoir recours aux  
13 écarts-types de chaque indicateur pour calibrer,  
14 dans le fond, le niveau de variabilité qui... pour  
15 normaliser, d'une certaine façon, l'impact de la  
16 variabilité dans chacune des dimensions.

17           Si j'avais à refaire la proposition  
18 aujourd'hui, je pense que probablement ça inclurait  
19 une dimension, cet aspect-là. Alors, au lieu  
20 d'avoir cinq pour cent (5 %) pour chaque indicateur  
21 de qualité de service, probablement qu'il y aurait  
22 des pourcentages différents là, si vous voulez, au  
23 niveau de chaque indicateur de qualité de service  
24 pour déterminer, bien... et en tenant compte des  
25 écarts-types là pour déterminer bien, celui-là à

1 partir de quand est-ce que je considère que là, il  
2 ne peut plus être compensé par une performance  
3 positive dans un autre indicateur.

4 Maintenant, pour ce qui est de la fixation  
5 des cibles, un commentaire rapide sur le délai  
6 moyen en réponse téléphonique. De toute évidence,  
7 il y a un changement structurel dans la fonction de  
8 production du Distributeur, la fonction là avec  
9 laquelle il livre le service de réponse  
10 téléphonique. Dans notre preuve là, on cite là un  
11 long passage où le Distributeur explique toutes les  
12 améliorations qu'il a mises en place, les heures  
13 d'ouverture, les systèmes, depuis quelques années.  
14 Donc, c'est évident que les années deux mille  
15 treize (2013) à deux mille quinze (2015), elles ne  
16 sont pas représentatives de la capacité de livrer  
17 ce service-là puis des contraintes qui s'appliquent  
18 aussi sur le volume d'appels parce qu'il y a tous  
19 les services Web. Elles ne sont pas représentatives  
20 de ce que la réalité est aujourd'hui.

21 (11 h 51)

22 Alors, de prendre une moyenne cinq (5) ans,  
23 comme nous le propose le Distributeur, je pense que  
24 c'est... c'est pas approprié.

25 Le Distributeur maintient malgré tout sa

1 recommandation puis un des arguments qu'il invoque  
2 c'est il dit : « Oui, mais là, je vais avoir une  
3 nouvelle proposition tarifaire puis ça risque de  
4 générer beaucoup d'appels », et donc, j'ai une  
5 incertitude en quelque sorte par rapport à ça et à  
6 juste titre, la Régie a soulevé que : « Oui, mais  
7 par ailleurs, il y a des mesures qui vont être  
8 mises en place pour absorber ce phénomène-là. »

9 Évidemment, ça laisse un risque, c'est vrai  
10 que ça laisse un risque peut-être plus élevé que  
11 s'il n'y avait pas d'introduction de nouveaux... de  
12 nouveaux tarifs qui sont définitivement  
13 susceptibles d'engendrer les questions de la  
14 clientèle.

15 Cela dit, dans la proposition qu'on fait  
16 puis dans d'autres des propositions aussi, il y a  
17 beaucoup de moyens qui permettent de mitiger les  
18 risques entre les indicateurs, donc, le fait de  
19 prendre une moyenne sur la durée du mécanisme puis  
20 la possibilité aussi de compenser de la bonne  
21 performance par de la moins bonne performance dans  
22 un indicateur, par de la meilleure dans un autre  
23 dans une certaine mesure.

24 Donc, je ne pense pas qu'il est approprié,  
25 malgré cet argument-là qui est approprié,

1 d'utiliser une période de cinq ans pour fixer la  
2 cible du délai moyen à la réponse téléphonique.

3 Maintenant, une question différente, la  
4 demande du Distributeur d'introduire un facteur Y  
5 pour des contributions à des projets de  
6 raccordement du Transporteur.

7 Ici, la problématique c'est que le  
8 Transporteur, il fait des projets d'investissement  
9 puis ces projets d'investissement-là sont dans  
10 certains cas étudiés par la Régie pour valider  
11 leur... leur bien-fondé mais il y a beaucoup de  
12 projets d'investissement qui découlent dans le fond  
13 des besoins du Distributeur et le Distributeur  
14 exprime les besoins, le Distributeur... le  
15 Transporteur réalise les projets.

16 Et, évidemment, le Transporteur, lui, son  
17 rôle c'est de répondre à la demande de ses clients,  
18 alors, il répond à la demande de ses clients, puis  
19 s'il fait un projet pour répondre à la demande de  
20 ses clients, il peut essayer de le faire le mieux  
21 possible puis la Régie, bien, va juger  
22 qu'effectivement il a répondu aux besoins puis il a  
23 répondu d'une solution technique que la régie a  
24 jugé acceptable.

25 Mais dans ce processus-là, le Transporteur,

1 il n'a pas nécessairement à remettre en question le  
2 besoin qui est exprimé par le Distributeur et la  
3 mécanique, le fait au fond de sortir les  
4 contributions à des projets de raccordement de la  
5 formule d'indexation, bien, ça a comme effet  
6 pervers que le Distributeur, il n'a pas  
7 nécessairement à être... à être très consciencieux  
8 ou il n'a pas d'incitatif à dire : « Bien, je veux  
9 m'assurer que quand j'exprime un besoin au  
10 Transporteur, j'ai vraiment... je me suis vraiment  
11 assuré que ce besoin-là était essentiel puis que je  
12 n'avais pas, moi, d'autres façons de faire les  
13 choses à un coût moindre. »

14 On a posé des questions à monsieur Boudreau  
15 par rapport à ça qui nous a répondu que, bien, en  
16 fait, les projets sont... sont analysés  
17 conjointement puis il nous a même clarifié à un  
18 certain moment que le Distributeur, avant  
19 d'exprimer le besoin au Transporteur, va faire une  
20 certaine analyse sur la base de données, de ce que  
21 j'ai compris, de données génériques du coût du  
22 Transporteur pour dire : « Bon, bien, d'habitude,  
23 ce genre de solution-là en transport, ça tourne à  
24 ce niveau de coût-là. Donc, moi, j'ai une solution  
25 en distribution où je pourrais être moins cher que

1 ça. »

2 (11 h 51)

3 Alors, c'est un processus, je pense, qui  
4 est bon, c'est une bonne idée que tout ça se fasse  
5 puis c'est rassurant pour nous d'entendre ça. Mais  
6 cela étant dit, en sortant les contributions de la  
7 formule d'indexation, bien on n'a plus d'incitatif  
8 là-dessus.

9 Alors évidemment, le Distributeur, quand il  
10 fait toutes sortes de projets qui ne sont pas en  
11 lien avec le Transporteur, bien il fait aussi ce  
12 processus-là d'optimiser, je n'en doute pas, mais  
13 on a néanmoins mis un mécanisme incitatif pour  
14 l'inciter quand même à faire ça de manière  
15 efficace. Donc, je pense que c'est pertinent de  
16 s'assurer aussi que cet incitatif-là, à s'assurer  
17 que les demandes qu'on exprime sont vraiment  
18 toujours les demandes essentielles et qu'elles vont  
19 amener une minimisation du coût total pour le  
20 Distributeur à long terme, il est nécessaire.

21 Il y a aussi l'aspect, évidemment, monsieur  
22 Boudreau nous disait : bien, moi, je regarde le  
23 côté amener de l'énergie au client, à m'assurer  
24 qu'on dessert la charge au moindre coût, mais il y  
25 a aussi tout le volet qui est plus au niveau de

1 l'intégration des ressources. Puis tout le côté où  
2 on se demande : mais est-ce que le Distributeur  
3 pourrait contribuer à diminuer les coûts du réseau  
4 de transport en gérant ses approvisionnements d'une  
5 manière différente? Puis on a un exemple qu'on cite  
6 dans notre preuve, mais on peut en imaginer plein  
7 d'autres d'un dossier qui s'est fait il y a  
8 quelques années. C'est le dossier de l'intégration  
9 du projet éolien Rivière-Nouvelle en Gaspésie, où  
10 essentiellement le Distributeur, implicitement,  
11 d'une certaine façon, disait au Transporteur :  
12 bien, moi, j'ai mon projet éolien puis j'ai besoin  
13 qu'il soit intégré, puis je veux qu'il... c'est un  
14 projet avec une capacité installée de... je ne me  
15 souviens plus, je dis n'importe quelle quantité,  
16 là, mais, disons, cent mégawatts (100 MW). Alors,  
17 le Transporteur se retourne puis il dit : bien,  
18 moi, il faut que j'intègre cent mégawatts (100 MW)  
19 puis il s'assure que son réseau est capable de  
20 transporter ce cent mégawatts (100 MW)-là puis  
21 d'accueillir ce cent mégawatts (100 MW)-là en toute  
22 circonstance.

23 Or, dans les faits, puis dans ce cas-là ça  
24 a résulté en un investissement au poste de Rivière-  
25 du-Loup parce que, en été, quand la demande est

1 très, très basse en Gaspésie, bien là, on se  
2 ramassait avec trop de production éolienne en  
3 Gaspésie puis il fallait la sortir, puis les  
4 capacités du poste pour sortir l'énergie de la  
5 Gaspésie étaient accotées. Donc, il en manquait un  
6 petit peu, il fallait faire une augmentation de la  
7 capacité du poste pour pouvoir sortir de l'énergie  
8 de la Gaspésie en été.

9           Sauf que, dans les faits, la probabilité  
10 que cette situation-là survienne était infime. Elle  
11 était très faible. Il fallait que la consommation  
12 en Gaspésie soit à son creux annuel, il fallait que  
13 la production, il fallait qu'il y ait aucune  
14 éolienne qui sont en entretien dans toute la  
15 Gaspésie, puis il fallait que le vent souffle pour  
16 que toutes les éoliennes produisent à cent pour  
17 cent (100 %) de leur capacité. Alors, le nombre  
18 d'heures où on était susceptible d'observer ce  
19 problème-là était très faible.

20 (12 h 01)

21           Alors, on aurait dû s'attendre, je pense, à  
22 ce que le Distributeur dise au Transporteur : bien,  
23 tu me dis qu'il faut mettre vingt-cinq millions  
24 (25 000) dans un poste pour pouvoir accueillir  
25 toute ma production éolienne de la Gaspésie en tout

1 temps. Attends un peu. J'ai d'autres solutions qui  
2 sont peut-être moins chères, je peux peut-être  
3 demander à un ou deux producteurs éoliens d'arrêter  
4 deux-trois éoliennes une fois aux trois-quatre ans  
5 pendant une demie journée. Alors, je ne prendrai  
6 pas l'électricité, je vais l'acheter ailleurs. Je  
7 pourrais prendre mon patrimonial inutilisé de toute  
8 façon qui est là en été en abondance, et bien, ça  
9 va m'éviter vingt-cinq millions (25 M)  
10 d'investissements. Dans ce dossier-là, ça ne s'est  
11 pas fait. Alors il peut y avoir d'autres incidents.  
12 On peut se demander Micoua-Saguenay aussi, si le  
13 Distributeur pourrait pas, en gérant ses  
14 approvisionnements d'une certaine façon, on va  
15 pouvoir venir réduire les besoins de transit sur la  
16 ligne de la Manic. Donc, il faut qu'il y ait un  
17 incitatif aussi, à notre avis pour s'assurer que le  
18 Distributeur a intérêt à faire, à poser ces gestes-  
19 là puis à être à l'affût des moyens qu'il pourrait  
20 mettre en place pour diminuer les demandes qu'il  
21 formule au Transporteur de manière implicite ou  
22 explicite, ou même régler des problèmes sur le  
23 réseau de transport même qui n'émanent pas d'une  
24 demande de lui comme, par exemple, Micoua-Saguenay.  
25 Donc, c'est pour ça que, dans notre

1 mémoire, j'en viens à ça, on a reconnu qu'il y  
2 avait un impact des contributions au Transporteur  
3 qui a été demandé sur le revenu requis du  
4 Distributeur, puis que cet impact-là excédait le  
5 seuil de matérialité de quinze millions (15 M\$),  
6 parce que l'impact était au-dessus de vingt  
7 millions (20 M\$). Et donc, on a proposé une  
8 solution qui se voulait une alternative qui  
9 permettait de protéger le Distributeur, mais tout  
10 en maintenant dans la formule le coût des  
11 contributions au réseau de transport.

12           Donc, là, par la suite, bien, il y a eu le  
13 dépôt de l'engagement 8. Et ce qu'on observe,  
14 engagement 8, c'est que l'impact qui était évalué à  
15 peu près à vingt millions (20 M\$), bien, là, tombe  
16 autour d'un peu plus que onze millions (11 M\$).  
17 Alors, dans les circonstances, nous, on en vient à  
18 la conclusion que le seuil de matérialité n'est  
19 plus rencontré puis que la solution consiste tout  
20 simplement à ne rien faire essentiellement.

21           Bon. J'aurais plus à dire par rapport à ça,  
22 là, mais on va revenir là-dessus en plaidoirie  
23 parce que, bon, ça fait... c'est beaucoup en lien  
24 avec les décisions qui ont été rendues jusqu'ici,  
25 2018-067, 2017-043. Je ne doute pas qu'on aura

1 peut-être une interprétation différente de la  
2 décision que ce que va plaider le Distributeur.

3 Mais au-delà de ça, il y a quand même un  
4 point que le Distributeur a amené dans l'engagement  
5 8 pour soutenir sa position sur lequel je veux  
6 revenir. C'est le fait que s'il devait y avoir une  
7 mise à jour dans le dossier ici, la contribution du  
8 Distributeur, bien, il faudrait nécessairement  
9 qu'il y ait aussi une mise à jour dans le dossier  
10 du Distributeur pour que tout soit cohérent entre  
11 les deux dossiers.

12 Nous, on n'est pas d'accord avec ça. On ne  
13 pense pas que ce soit grave qu'il y ait un  
14 traitement qui soit différent entre les deux  
15 dossiers. Parce que le dossier du Transporteur,  
16 c'est un tout puis il y a une cohérence interne  
17 dans le dossier du Transporteur. Et notamment le  
18 Transporteur calcule une contribution du  
19 Distributeur dans son dossier parce qu'il calcule  
20 une mise en service par ailleurs.

21 Si le Transporteur arrive à la fin de  
22 l'année puis il se rend compte que, finalement,  
23 bien, il n'y a pas eu de mise en service, et donc  
24 il n'aurait pas dû exiger de contribution, et donc  
25 il n'exige pas la contribution, bien, ça

1 s'équilibre, là. Et si on a une mise en service d'à  
2 peu près cent millions (100 M\$) ou des mises en  
3 service pour à peu près cent millions (100 M\$) qui  
4 ne se feraient pas au rapport annuel du  
5 Transporteur puis il y aurait une contribution du  
6 Distributeur qui n'arriverait pas, qui serait du  
7 même ordre, et donc ça n'aurait pas vraiment  
8 d'impact sur le dossier du Transporteur. Donc, le  
9 dossier du Transporteur, tel quel, il est cohérent,  
10 il se tient. Puis le fait qu'il n'y ait pas cette  
11 correction-là qui soit faite dans le dossier du  
12 Transporteur, ce n'est pas grave même si elle est  
13 faite dans le dossier du Distributeur.

14 (12 h 06)

15 Ça m'amène à mon dernier sujet qui est la  
16 tarification dynamique. Tout d'abord, je veux  
17 rappeler deux principes qui sont importants et qui,  
18 je pense, sont partagés par le Distributeur. Et il  
19 l'a mentionné d'ailleurs dans ce dossier-ci, mais  
20 il l'avait mentionné aussi dans le dossier sur la  
21 GDP Affaires sur lequel on s'entend très bien, je  
22 pense. C'est que quand on met des mesures en place  
23 pour essayer de contrôler le besoin en puissance,  
24 il n'a pas besoin d'offrir aux clients  
25 nécessairement notre coût évité au complet. Le coût

1 évité, c'est le montant qu'on ne veut pas dépasser,  
2 mais l'offre qu'on devrait faire à la clientèle, ça  
3 dépend de la réalité commerciale puis ça devrait  
4 être l'offre qui est nécessaire pour emmener  
5 l'adhésion qu'on recherche. Et notamment, ça peut  
6 vouloir dire que certaines clientèles, on a besoin  
7 de faire une offre plus généreuse ou moins  
8 généreuse à cause des caractéristiques qui lui sont  
9 propres. Le Distributeur fait une proposition puis  
10 ici, je vais surtout parler du crédit en pointe  
11 critique. Il fait une proposition pour les tarifs  
12 D/G/M qui est uniforme entre les trois tarifs, et  
13 ça, je vais y revenir, et qui est de l'ordre de  
14 cinquante sous (0,50 \$) par kilowattheure (kWh), et  
15 pour un maximum de cent (100) heures d'interruption  
16 ou... pas d'interruption, mais de pointe critique.

17 Cette compensation-là, selon nous, elle est  
18 largement insuffisante, elle est insuffisante au  
19 Tarif D et elle est encore plus insuffisante au  
20 Tarif G et au Tarif M. Et pour se donner une idée,  
21 puis je constate là qu'il y a une petite erreur sur  
22 la première ligne, c'est trente dollars (30 \$) par  
23 kilowatt (kW) et non pas par kilowattheure (kWh)  
24 là. Donc, ce montant-là de cinquante cents (0,50 \$)  
25 par kilowattheure (kWh), si on suppose soixante

1 (60) de pointe critique là, pour le CPC, ça  
2 représente l'équivalent d'une compensation de  
3 trente dollars (30 \$) du kilowattheure (kWh). Dans  
4 le dossier sur le GPD Affaires, le Distributeur a  
5 offert soixante-dix dollars (70 \$) du kilowattheure  
6 (kWh). Ce n'est pas parce qu'il a offert soixante-  
7 dix dollars (70 \$) dans le GDP Affaires que  
8 nécessairement il faut qu'il offre soixante-dix  
9 (70 \$) ou plus dans le crédit de pointe critique.  
10 Sauf qu'il faut qu'il y ait une cohérence aussi  
11 avec justement les attentes commerciales des  
12 clients. Et ici, de penser que des clients qui vont  
13 faire des interruptions sur en moyenne moins d'un  
14 kilowattheure (-1 kWh) de puissance sur un nombre  
15 d'heures, si effectivement, il implantait sa mesure  
16 de façon à faire des interruptions, là, sur un  
17 nombre significatif d'heures, ce qui par ailleurs,  
18 je pense, n'est pas utile et n'est pas avisé, mais  
19 j'y reviendrai plus tard, de penser que d'offrir  
20 une compensation de cet ordre-là puisse convaincre  
21 les gens d'agir, alors que pour des clients plus  
22 gros, qui peuvent mettre en place des mesures qui  
23 impliquent des plus grandes quantités en kilowatt  
24 (kW), une plus grande quantité de puissance  
25 interrompue donc d'un seul coup, qu'on puisse

1 s'imaginer que... Plus le client est petit, il y a  
2 des bonnes chances que plus, à la marge, la mesure,  
3 elle est difficile ou elle a besoin  
4 d'encouragement. Je prends, par exemple, l'option  
5 de l'électricité interruptible, c'est des très  
6 grands clients, quand ils mettent en place une  
7 mesure ça génère énormément de mégawatts (MW) de  
8 réduction de puissance et donc, c'est pour ça, en  
9 bonne partie, qu'ils ont une aide financière ou une  
10 compensation financière qui est beaucoup plus  
11 faible que ce qu'on peut offrir à la GDP Affaires.  
12 (12 h 11)

13 Mais au-delà des suppositions que je  
14 pourrais faire quant à la sensibilité ou aux  
15 besoins de compenser de manière importante la  
16 clientèle du G, du M, et voire du D, pour les  
17 emmener à bouger, dans le cadre de ces offres  
18 tarifaires-là, on peut regarder des données. À zéro  
19 virgule huit kilowatt (0,8 kW), toujours en  
20 supposant soixante (60) heures d'interruption dans  
21 l'IER, dans l'année, ça veut dire vingt-quatre  
22 dollars (24 \$). Alors, on a interrompu une personne  
23 soixante (60) heures dans le service, ça veut dire  
24 qu'il y a à peu près une vingtaine (20) de matins  
25 ou peut-être une quinzaine (15) de matins, puis

1 cinq (5) soirs où on a interrompu la personne. Et  
2 donc, on lui demande de modifier ses habitudes puis  
3 de changer toutes sortes d'affaires. Puis au bout  
4 du compte là, ça va lui apporter vingt-quatre  
5 dollars (24 \$) en hiver.

6 Peut-être qu'il y a des gens qui vont le  
7 faire mais je serais très surpris que les gens dans  
8 leur majorité, tout à coup, se disent : « Quelle  
9 offre intéressante, je vais me mettre à modifier  
10 mon quotidien pour aller chercher ce montant-là. »  
11 Et, en fait, dans les sondages, ce que le  
12 Distributeur a observé c'est que les gens  
13 cherchaient une économie sur leur facture  
14 d'électricité de dix (10) à vingt pour cent (20 %).  
15 Alors, on est très très loin de ça et de façon  
16 manifeste, il nous semble que ce niveau de  
17 compensation-là est très peu susceptible d'amener  
18 un mouvement chez la clientèle.

19 Et on a aussi d'autres informations qui  
20 découlent des sondages qui ont été effectués par le  
21 Distributeur et je vous ramène aux deux dernières  
22 puces sur la diapositive, donc, les clients  
23 affaires ont affirmé, tant les entreprises au tarif  
24 G que celles au tarif M, estiment que les options  
25 étudiées sont généralement plus appropriées pour la

1 clientèle résidentielle. Donc, les gens, ces  
2 clients-là trouvent que c'est pas très approprié  
3 pour eux, et ailleurs, ils disent : « Les  
4 participants jugent que cette approche non  
5 pénalisante ne leur donneront pas les arguments  
6 nécessaires pour sensibiliser leurs employés à  
7 participer à chaque appel. » Donc, on voit déjà  
8 dans les consultations qui ont été faites que les  
9 clients expriment que c'est pas suffisant pour eux.

10 Alors, pour avoir, puis je reviens un petit  
11 peu plus haut là, mais pour avoir une compensation  
12 qui se rapproche un peu du dix pour cent (10 %),  
13 disons, qui est exprimé par la clientèle, il  
14 faudrait avoir un niveau de compensation qui soit  
15 six fois plus important.

16 Donc, ce que l'on pense, c'est que le  
17 Distributeur fait un petit peu le chemin inverse de  
18 ce qui selon nous serait approprié. Il dit : « Je  
19 veux donner une compensation, je vise un certain  
20 niveau de compensation pour mes clients », que le  
21 niveau est selon nous déjà trop faible comme je  
22 viens de le dire. « Mais pour atteindre ce niveau  
23 de compensation-là, je fixe un niveau en  
24 kilowattheures puis je vais multiplier les heures  
25 pour essayer d'arriver à un total que je juge

1 acceptable. »

2 Alors, ce que ça fait, c'est qu'on  
3 interrompt des clients à des moments où on a pas  
4 vraiment besoin de le faire et donc ça, ça amène un  
5 encombrement pour les clients, un désagrément, et  
6 ça contribue à rendre l'option moins intéressante.  
7 Alors, tantôt, je disais qu'on offre vingt-quatre  
8 dollars (24 \$) en vous demandant pendant vingt (20)  
9 périodes de pointe dans l'hiver de modifier votre  
10 comportement, c'est pas très intéressant, mais  
11 peut-être que si on vous le demande sur trois  
12 périodes de pointe, par exemple, le vingt-quatre  
13 dollars (24 \$), vous allez dire : « Bien, ça vaut  
14 quand même la peine. » Là, l'inconvénient pour moi  
15 est beaucoup moindre.

16 Alors, de limiter le niveau de compensation  
17 par kilowattheure, mais de multiplier le nombre  
18 d'heures c'est à notre avis contre-productif.  
19 Alors, on devrait commencer par identifier, c'est  
20 quoi le besoin, c'est quoi le besoin d'interruption  
21 qu'on a en moyenne, et se demander c'est quoi le  
22 niveau de compensation qui peut globalement être  
23 satisfaisant pour un client sur l'hiver puis après  
24 ça voir, bon, bien, quel est le niveau de  
25 compensation unitaire qui pourrait permettre de

1 rencontrer ça et est-ce que ça rencontre mes  
2 contraintes en termes de coûts évités.

3 (12 h 16)

4 Alors, ce que l'on a observé dans les  
5 données, c'est que la GDP Affaires à faire depuis  
6 trois ans a été utilisée beaucoup moins que cent  
7 (100) heures, a été utilisée au maximum vingt-cinq  
8 (25) heures et dans certaines des années il y a eu  
9 des appels qui ont été faits à des moments où  
10 c'était plus pour tester ou c'était pas  
11 nécessairement pour répondre à un besoin de gestion  
12 des appros, là, on testait un peu le système.

13 En principe, la GDP Affaires, on l'appelle  
14 une fois et puis on est engagé à payer les clients  
15 le crédit par kilowatt total, qui est inscrit dans  
16 le programme, c'est-à-dire qu'on l'appelle une fois  
17 et il donne dix kilowatts (10 kW), bien on paye  
18 soixante-dix dollars (70 \$) fois dix kilowatts (10  
19 kW). On appelle deux fois, on paye encore soixante-  
20 dix dollars (70 \$) par kilowatt. Donc, dans l'ordre  
21 d'utilisation des outils, normalement, on pourrait  
22 penser que le Distributeur va utiliser la GDP  
23 Affaires puis ensuite, il va utiliser la CPC ou la  
24 TPC, parce que la GDP Affaires, une fois que tu  
25 t'en es servi une fois, elle ne te coûte plus rien,

1           entre guillemets. Alors que le crédit de pointe  
2           critique, à chaque fois que tu t'en ressers, bien  
3           elle te coûte un peu plus.

4           Alors, ce serait tout à fait raisonnable de  
5           s'attendre à ce que, en termes de nombre d'heures,  
6           les crédits de pointe critique puis le tarif de  
7           pointe critique soient utilisés moins au la GDP  
8           Affaires.

9           Mais on a quand même fait un petit calcul  
10          en supposant qu'on appelle le crédit de pointe  
11          critique : vingt-cinq heures (25 h) en moyenne par  
12          hiver. Ça peut être plus, ça peut être moins  
13          certains hivers, mais dans la mesure où cette  
14          tarification-là, cette option-là, elle est là dans  
15          une perspective de long terme, elle devrait être  
16          calibrée, selon nous, plus sur une moyenne que sur  
17          un résultat ponctuel.

18          Alors, si on suppose en moyenne vingt-cinq  
19          heures (25 h) d'utilisation par année et qu'on  
20          suppose qu'on veut se limiter au soixante-dix  
21          dollars du kilowattheure (70 \$/kWh) qu'on a offert  
22          la GDP Affaires parce que, pour toutes sortes de  
23          raisons, on pense que c'est la limite appropriée ou  
24          le niveau approprié pour cette clientèle-là, bien  
25          ça impliquerait que le crédit par kilowattheure

1 qu'on devrait offrir, c'est pas cinquante sous  
2 (50 ¢), c'est deux dollars quatre-vingts du  
3 kilowattheure. Si on veut offrir une compensation  
4 qui est juste équivalente à celle de la GDP  
5 Affaires.

6 Alors, on voit que c'est très largement  
7 supérieur à ce que le Distributeur propose. Alors,  
8 notre proposition, je vais y revenir un peu plus  
9 tard, elle n'est pas à ce niveau-là, mais c'est  
10 simplement pour illustrer qu'à cinquante sous du  
11 kilowattheure (50 ¢/kWh) on est très loin des  
12 limites de ce qu'on peut offrir, mais on est très  
13 loin également, si on considère les commentaires  
14 qui ont été formulés par les clients. Puis si on  
15 suppose que ces clients-là sont vraisemblablement  
16 plus difficiles à convaincre que les clients du  
17 tarif M. On pourrait s'attendre que ce soit un  
18 seuil peut-être pas minimal, mais en tout cas, à un  
19 ordre de grandeur qui soit nécessaire pour les  
20 convaincre.

21 Le Distributeur de baser sa calibration sur  
22 une compensation de cinquante dollars du kilowatt  
23 (50 \$/kW) qui est inférieur au soixante-dix dollars  
24 du kilowatt (70 \$/kW) de la GDP Affaires. Il  
25 mentionne le fait que, bien, c'est moins risqué que

1 la GDP Affaires, cette offre-là.

2 Première chose, c'est que je rappellerais  
3 que dans les principes qu'on met de l'avant, bien  
4 l'idée, c'est pas de fixer la compensation  
5 nécessairement relativement à une autre  
6 compensation, c'est qu'est-ce qui est  
7 commercialement nécessaire pour convaincre cette  
8 clientèle-là. Donc, le fait que ce soit moins  
9 risqué que l'autre offre est plus ou moins  
10 pertinente dans la fixation du niveau actuel.

11 (12 h 21)

12 Mais cela étant dit, je ne suis pas  
13 d'accord que c'est moins risqué que la GDP  
14 Affaires, en tout cas, à tout le moins pour le  
15 crédit de pointe critique. Peut-être que pour le  
16 tarif de pointe critique, l'analyse pourrait être  
17 différente.

18 Mais, pour le crédit de pointe critique,  
19 vous êtes exposé aussi à un risque d'avoir très peu  
20 de bénéfice parce que si on ne vous appelle pas,  
21 vous ne recevez rien. Tandis que, ou en tout cas,  
22 si on vous appelle très peu, vous recevez  
23 relativement très peu dans votre hiver.

24 Tandis qu'à la GDP Affaires, bien aussitôt  
25 qu'on vous appelle une fois, bien ça y est, votre

1 compensation totale est acquise. Alors, je pense  
2 qu'il faut aussi regarder cet aspect-là quand on  
3 affirme que le crédit de pointe critique est moins  
4 risqué.

5 Puis, il a aussi été question de la  
6 question de la question de la cannibalisation. On a  
7 dit, on ne veut pas mettre la compensation au tarif  
8 de pointe critique en haut de cinquante sous (50 ¢)  
9 du kilowattheure. Et la justification pour ça,  
10 c'est une crainte que les clients trouvent ça trop  
11 risqué d'avoir un crédit de pointe critique, pas un  
12 crédit de pointe critique, mais un taux au  
13 kilowattheure élevé dans la tarification en pointe  
14 critique parce que s'ils se font appeler plus, bien  
15 là... puis ils ont plus d'heures de pointe  
16 critique, bien là c'est l'électricité qui coûte  
17 chère.

18 Alors, on a argumenté du côté du  
19 Distributeur que, bien, il ne faut pas le mettre  
20 trop élevé ce taux-là de pointe critique parce que  
21 ça représente un risque pour les clients puis les  
22 clients qui sont plus frileux face au risque  
23 seraient moins attirés par un tarif où on aurait  
24 une calibration qui serait plus agressive, c'est-à-  
25 dire des taux au kilowattheure plus faibles en

1           dehors de la pointe critique, mais des taux plus  
2           élevés lors de la pointe critique.

3                    À ce niveau-là, je vous dirais que, bon, il  
4           peut y avoir des clients qui, effectivement, qui  
5           pensent comme ça. Cela étant dit, le tarif est  
6           calibré pour que, en moyenne, la compensation soit  
7           telle que même si on interrompt cent (100) heures  
8           ou si on est en pointe critique une centaine  
9           d'heures, la compensation va être... on se retrouve  
10          dans la situation où si on n'avait pas été dans le  
11          tarif.

12                   Puis ça, c'est en moyenne, évidemment, il y  
13          a des clients qui peuvent avoir une réalité  
14          différente. Mais, ça reste que c'est un tarif  
15          optionnel. Donc, les gens ne sont pas obligés  
16          d'aller à ce tarif-là s'ils sont plus frileux, ils  
17          peuvent aller au crédit de pointe critique.

18                   Et puis l'autre chose, c'est que le  
19          Distributeur semble décider à l'avance que, bien il  
20          faut une espèce d'équilibre entre ces deux offres-  
21          là. Il faudrait qu'il y en ait qui prennent un puis  
22          qu'il y en ait qui prennent l'autre. Alors que, en  
23          soi, il n'y a pas de raison d'essayer  
24          nécessairement de chercher un équilibre.

25                   Si tout le monde préfère... tout le monde

1       trouve que le crédit de pointe critique est plus  
2       intéressant, bien pourquoi on ne laisserait pas  
3       tout le monde aller au crédit de pointe critique  
4       puis qu'il n'y ait personne au tarif de pointe  
5       critique? Il n'y a pas de... il n'y a pas d'enjeu à  
6       ce niveau-là, à notre avis parce que ces deux  
7       options-là apportent le même bénéfice au niveau des  
8       approvisionnements.

9               Alors, ce qu'on recommande dans notre  
10       mémoire, c'est de commencer avec un crédit de  
11       pointe critique, oui, minimal de un dollar (1 \$)  
12       par kilowattheure. On pense que c'est très  
13       raisonnable, c'est même à notre avis peut-être même  
14       un peu trop faible. Donc, c'est pour ça qu'on dit  
15       « minimal ». Un dollar cinquante (1,50 \$), je  
16       pense, serait tout à fait convenable aussi.

17       (12 h 26)

18       Mais, en même temps, ça reste prudent, ça laisse la  
19       possibilité dans le futur, en fonction de la  
20       réponse qu'il y aura de s'adapter à la hausse.  
21       Parce que probablement qu'on a moins envie de se  
22       ramasser dans une situation où on viendrait dire  
23       aux clients, bien l'année passée, ce crédit-là  
24       était trois piastres (3 \$) puis là on l'amène à  
25       deux (2 \$). Donc, comme on met la chose en place,

1 c'est peut-être préférable de commencer un petit  
2 peu plus bas puis d'augmenter. Mais, à un dollar  
3 (1 \$) on pense qu'on est largement prudent de ce  
4 coté-là. Et la chose aussi, c'est qu'il faut... je  
5 pense qu'il faut faire attention aussi de ne pas  
6 partir de trop loin. Ne pas partir de trop loin  
7 parce qu'on a des enjeux d'appro qui s'en viennent,  
8 le Distributeur nous dit : « Hey, je m'approche,  
9 là, d'un appel d'offres en puissance ».  
10 Probablement, c'est possible qu'on en entende  
11 parler dans le prochain plan d'approvisionnement.  
12 Et, nous, on pense qu'on devrait essayer d'éviter  
13 ça le plus possible parce qu'il y a, dans les  
14 prochaines années, toutes sortes de choses qui s'en  
15 viennent au niveau de la tarification, au niveau de  
16 la technologie. Le Distributeur nous annonce qu'au  
17 niveau des chauffe-eau il y a peut-être une  
18 solution qui s'en vient puis qui pourrait apporter  
19 des bénéfices importants en termes de réduction du  
20 besoin de puissance.

21 Alors on trouve que c'est un très mauvais  
22 moment pour aller s'embarquer dans un contrat de  
23 puissance pour une vingtaine d'années. Alors tout  
24 ce qu'on peut faire aujourd'hui pour essayer de  
25 repousser le plus... aller chercher le plus

1 rapidement possible des bénéfices en puissance, on  
2 devrait le faire, puis on devrait essayer de faire  
3 en sorte que ça aille le plus vite possible. Donc,  
4 de partir à cinquante sous (50 ¢) puis de s'ajuster  
5 à soixante-quinze (75 ¢), puis de s'ajuster à une,  
6 puis... pendant les cinq prochaines années, on  
7 pense que c'est une très mauvaise idée.

8 Puis là-dessus, ça termine les sujets qui  
9 sont sur mon... ma présentation, mais je ne peux  
10 pas m'empêcher d'aborder un petit peu aussi la  
11 question du tarif DT qui va dans le même sens.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 Je veux juste vérifier si vous en avez pour  
14 beaucoup parce que là, sincèrement, le niveau de  
15 mon attention est très réduit et...

16 R. Honnêtement, je ne savais qu'il était...

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Il est déjà midi trente (12 h 30), j'ai...  
19 vraiment, je ne sais pas... Si vous en avez encore  
20 pour quinze minutes (15 min), on arrête là puis on  
21 vous revient, on revient après le dîner. Si vous en  
22 avez pour deux minutes (2 min), on finit votre  
23 présentation et puis on revient avec le contre-  
24 interrogatoire, mais je veux juste être honnête,  
25 là. Il y a... on sentait de l'impatience.

1 Me ANDRÉ TURMEL :

2 Je sentais...

3 R. Oui, oui, oui.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Voilà.

6 R. Bien je vais faire ça en deux minutes. J'en ai...

7 Je veux juste exprimer une certaine frustration par  
8 rapport au tarif DT parce que c'est un tarif qui  
9 est important pour la gestion du besoin en  
10 puissance, c'est un tarif par rapport auquel la  
11 Régie a exprimé son intérêt plusieurs fois pour que  
12 le... mettre des mesures en place pour essayer  
13 d'endiguer le... le départ des clients, puis qu'ils  
14 continuent, qu'ils continuent. Puis la Régie avait  
15 mentionné de façon très claire il y a plusieurs  
16 années qu'elle voulait que le Distributeur teste la  
17 possibilité d'avoir un tarif DT télécommandé. Chose  
18 qui se fait, qui a été mentionnée par la Régie, qui  
19 se fait chez Hydro-Sherbrooke depuis des années et  
20 des années.

21 Et là, on a fait un sondage sur le tarif  
22 DT, puis on a posé une seule question sur cette  
23 notion-là de télécommande et c'était une question  
24 qui était très vague, qui laissait assez peu de  
25 place aux clients pour comprendre où pouvaient être

1 leurs bénéfiques là-dedans puis où était l'intérêt  
2 de cette mesure-là. Et... et là, le Distributeur  
3 arrive puis il nous dit : bien finalement, les  
4 clients n'ont pas manifesté d'intérêt pour ça et  
5 donc on remet ça aux calendes grecques et...

6 J'ai trouvé ça très dommage parce que  
7 c'est une évidence au niveau technique, au niveau  
8 économique et d'avoir la télécommande sur ce tarif-  
9 là serait beaucoup plus efficace pour gérer le  
10 besoin des puissances... le besoin de puissance,  
11 serait beaucoup plus efficace au niveau économique.  
12 Je regardais cette semaine Météomédia qui était à  
13 Québec à moins dix-sept (-17) toute la semaine,  
14 plusieurs jours, puis on regardait sur le... je  
15 regardais en même temps sur le marché de New York  
16 le prix de l'électricité qui était à quatre cents  
17 (4 ¢), cinq cents (5 ¢), cinq cents (5 ¢). Alors on  
18 fait brûler aux gens du mazout, comme je vous dis,  
19 Madame la Présidente, à douze cents du  
20 kilowattheure (12 ¢/kWh) pendant la fin de semaine,  
21 la nuit, pendant qu'il y a de l'électricité  
22 disponible à quatre cents (4 ¢) sur le marché de  
23 New York.

24 Alors il y a une perte économique globale  
25 là-dedans, là, sur la tarte qu'on pourrait se

1 partager de... souvent de plusieurs sous du  
2 kilowattheure. Et on... on fait partir ça en fumée  
3 et en CO2 et alors qu'on pourrait cibler les  
4 interruptions de façon beaucoup plus efficace,  
5 avoir une tarte plus grosse à partager, donner plus  
6 de bénéfices aux clients pour les aider à rester au  
7 tarif DT puis peut-être régler le problème aussi  
8 d'UC en ayant un nombre d'heures d'interruption qui  
9 est plus équitable à travers les clients, et donc  
10 on ne se ramasse pas avec des clients qui se font  
11 interrompre plein d'heures, puis pour qui le tarif  
12 est moins intéressant.

13 Alors je pense qu'on devrait inciter le  
14 Distributeur fortement à agir dans ce sens-là.

15 Me ANDRÉ TURMEL :

16 Donc, ça conclut la preuve.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 C'est bon.

19 Me ANDRÉ TURMEL :

20 Le message était passé.

21 R. Je suis désolé, je n'étais absolument pas conscient  
22 de l'heure.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Pas de problème. Alors on prend la pause lunch. On  
25 va prendre... en fait, on va être de retour à

1 treize heures quarante-cinq (13 h 45). On va  
2 débiter le contre-interrogatoire, là, du panel de  
3 la FCEI. Bon lunch.

4 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

5 REPRISE DE L'AUDIENCE

6

7 \_\_\_\_\_  
(13 h 48)

8 Me ANDRÉ TURMEL :

9 Un dernier droit pour cet après-midi. Donc,  
10 monsieur Gosselin est prêt.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Merci, Maître Turmel. Est-ce qu'il y a des  
13 intervenants qui veulent contre-interroger le panel  
14 de la FCEI? Non. Maître Fraser?

15 CONTRE-INTERROGÉ PAR Me ÉRIC FRASER :

16 Je vais avoir quelques questions.

17 Q. **[120]** Monsieur Gosselin, on va se situer en fait en  
18 droite ligne ou en poursuite un petit peu de la  
19 discussion que j'avais commencé à entamer avec  
20 monsieur Lowry. Donc, on va discuter d'indicateurs  
21 de qualité et de liaison de ceux-ci avec... en fait  
22 d'indicateurs de qualité. Vous avez exprimé tant  
23 dans votre mémoire que dans votre témoignage ce  
24 matin une certaine inquiétude en ce qui concerne la  
25 compensation qu'il pourrait y avoir entre les

1           indicateurs. Si j'ai bien compris, votre inquiétude  
2           pourrait s'exprimer dans un... qu'il y ait un  
3           risque très, très élevé selon vous qu'une très  
4           bonne performance pour un indicateur ou en fait une  
5           très mauvaise performance pour un indicateur soit  
6           par ailleurs compensé par une très, très bonne  
7           performance d'un autre indicateur.

8                           Et au-delà de votre appréciation  
9           personnelle ou qualitative ou intuitive, vous basez  
10          cette affirmation-là sur quoi exactement? Avez-vous  
11          fait des études spécifiques ou une analyse, par  
12          exemple, des liens entre les indicateurs qui vous  
13          permettraient de faire une affirmation comme celle-  
14          là?

15        R. Des liens entre les indicateurs dans leur nature,  
16          vous voulez dire, ou dans leur...

17        Q. **[121]** Bien, de manière générale, est-ce que vous  
18          avez fait une analyse qui vous permet de faire une  
19          affirmation qu'il y a des liens de la sorte qui  
20          font en sorte que, oui, il y a des risques très,  
21          très élevés de compensation entre les indicateurs?

22        R. Bien, c'est mathématique. Si un indicateur augmente  
23          de dix pour cent (10 %) et que l'autre baisse...  
24          pas en pourcentage, là, parce que dans le... dans  
25          la proposition du Distributeur, c'est normalisé par

1 les écarts-types, dans le fond.

2 Q. [122] Oui.

3 R. Mais disons si deux indicateurs qui ont des  
4 pondérations équivalentes dans l'indice, il y en a  
5 un qui a un écart-type au-dessus, bien, il peut y  
6 en avoir un qui va être un écart-type en dessous.

7 Q. [123] Oui. Mais, là, vous venez de dire, il peut y  
8 en avoir un qui va avoir un écart-type en dessous.  
9 Mais lorsque vous me parlez d'un risque très, très  
10 élevé, c'est parce que j'imagine que vous avez fait  
11 une analyse qui vous permet de dire que s'il y en a  
12 un qui est très élevé, il y a un très grand risque  
13 ou, en fait, s'il y en a un qui est très bas, il y  
14 a un très grand risque qu'il y en ait un qui aille  
15 le compenser.

16 Mais, ça, je ne le vois pas dans votre  
17 preuve. Je comprends la mathématique qu'un peut  
18 compenser l'autre, mais ce qui est intéressant ici,  
19 puis la question qu'on doit se poser, c'est, est-ce  
20 que c'est vrai qu'il y a un risque qu'il va  
21 toujours y en avoir un qui va compenser l'autre.  
22 Dans le fond, on ne le sait pas ça.

23 R. Je ne dis pas que ça va nécessairement arriver,  
24 mais je dis que ça peut arriver et que ça n'aurait  
25 pas de conséquence financière pour le Distributeur.

1 Q. **[124]** Mais quand vous dites que...

2 R. Et... Si vous permettez.

3 Q. **[125]** Oui. Allez-y!

4 R. Et donc, si ça n'a pas de conséquence financière  
5 sur le Distributeur, bien, l'incitatif à maintenir  
6 le niveau de la qualité de service, il n'est pas  
7 là. Ça ne veut pas dire que le Distributeur  
8 nécessairement va abandonner des dimensions de sa  
9 qualité de service parce qu'il y a une dimension  
10 qui va bien. J'aime croire que, dans la vraie vie,  
11 il ne va pas réfléchir comme ça.

12 Mais quand on met en place un mécanisme  
13 incitatif, puis il y a une raison pour laquelle on  
14 met un indicateur de qualité de service d'un  
15 mécanisme incitatif, bien, c'est ça la  
16 préoccupation qu'on cherche, dans le fond, à  
17 laquelle on cherche à répondre. Si on pense que  
18 c'est important de mettre un indicateur comme ça  
19 dans le mécanisme, bien, nécessairement, on est  
20 obligé de penser que c'est important aussi qu'il  
21 soit contraignant. Parce que sinon pourquoi on le  
22 met là?

23 (13 h 53)

24 Q. **[126]** O.K. Mais, là, on tombe dans un autre niveau.  
25 Là, on parlait du risque qu'il y ait une

1 compensation par un... d'un indicateur par un  
2 autre. Là, je comprends de votre réponse que ce  
3 n'est pas une question de risque très élevé, c'est  
4 une question de possibilité. Vous dites ça peut  
5 arriver et vous contextualiser ça. Lorsque vous  
6 parlez du caractère contraignant des indicateurs,  
7 est-ce que j'ai raison de croire que vous faites  
8 référence à un aspect pénalisant des indicateurs?

9 R. Oui. Quand je dis que...

10 Q. **[127]** O.K.

11 R. Il faut que ça soit contraignant, ça veut dire  
12 qu'il faut que ça ait ultimement un impact  
13 financier pour le Distributeur.

14 Q. **[128]** O.K. Il faut que ça ait ultimement un impact  
15 financier lorsqu'il y a une dégradation ou  
16 lorsqu'il y a une atteinte, par exemple... Mais en  
17 fait, qualifiez-moi là, l'impact financier, il  
18 arrive quand?

19 R. L'idée, c'est que si un certain seuil de  
20 dégradation est atteint...

21 Q. **[129]** O.K.

22 R. ... que ça soit globalement ou individuellement sur  
23 certains indicateurs, il doit y avoir quelque chose  
24 qui fait en sorte que là, ça affecte le rendement  
25 du Distributeur.

1 Q. **[130]** Est-ce que c'est global? Ça affecte le  
2 rendement du Distributeur ou ça affecte le partage  
3 des écarts?

4 R. Ça affecte le rendement du Distributeur.

5 Q. **[131]** O.K. Également? L'un ou l'autre?

6 R. Également. Bien. De la même manière, ça affecte le  
7 partage des écarts.

8 Q. **[132]** Et s'il n'y a pas d'écart, ça affecte le  
9 rendement?

10 R. Euh... L'incitatif... Je ne suis pas sûr de  
11 comprendre votre question là, mais je vais quand  
12 même essayer de...

13 Q. **[133]** C'est risqué de répondre si vous n'êtes pas  
14 sûr d'y comprendre, mais je peux répéter si vous le  
15 voulez là.

16 R. Non, mais... Non. Non. Vous me direz si je n'ai pas  
17 répondu. L'incitatif, il naît du fait que le  
18 rendement du Distributeur est affecté. Alors, quand  
19 le seuil de qualité de service n'est pas atteint ou  
20 quand il y a une dégradation, bien, ce qu'il faut  
21 que ça affecte, c'est le rendement du Distributeur,  
22 pas la portion client de l'excédent de rendement  
23 parce que ça n'a aucune...

24 Q. **[134]** À ce moment-là, je comprends que vous vous  
25 inscrivez un peu en révision, mais non pas au sens

1 juridique, de la décision de la Régie en deux mille  
2 dix-sept (2017), que j'ai citée hier, je crois que  
3 vous étiez là, là, auprès du docteur Lowry, et je  
4 suis au paragraphe 417 de la décision, je crois que  
5 c'est la D-2017-043, où la Régie avait clairement  
6 exprimé que... et je cite :

7 Par ailleurs, la Régie souligne que  
8 les indicateurs de qualité de service  
9 deviendront une condition préalable au  
10 partage des excédents de rendement.  
11 Cette condition préalable permettra de  
12 moduler le partage des excédents, ce  
13 qui renforcera ainsi l'incitatif  
14 financier pour le Distributeur de  
15 maintenir ou d'améliorer la qualité du  
16 service pour ses clients.

17 Donc, je comprends que vous, vous voulez aller au-  
18 delà de ça, les indicateurs, vous ne voulez pas  
19 qu'ils s'inscrivent dans ce cadre-là qui a été  
20 précisé par la Régie, vous voulez qu'ils pénalisent  
21 directement « over and above », si vous me  
22 permettez l'anglicisme, l'application du MTER. Ou  
23 en fait pas l'application du MTER, mais des  
24 rendements excédentaires.

25 R. Je ne veux pas nécessairement souscrire à votre

1 interprétation de la Décision, je ne veux pas  
2 l'interpréter ni dans un sens ni dans l'autre, je  
3 vais laisser ça...

4 Q. **[135]** Tout à fait.

5 R. ... à mon procureur, mais factuellement,  
6 effectivement ce qu'on propose, c'est qu'il peut y  
7 avoir des circonstances où il n'y aurait aucun  
8 excédent de rendement et où il y aurait un impact  
9 financier sur le Distributeur.

10 Q. **[136]** Et cet impact financier-là, il va se  
11 matérialiser comment?

12 R. Bien. Dans notre proposition, on le décrit là, mais  
13 essentiellement il se matérialise par une baisse du  
14 rendement.

15 Q. **[137]** Puis on parle d'une baisse de combien là? À  
16 partir de quand est-ce que...

17 R. Ce qu'on propose, c'est que sur les quatre années  
18 du mécanisme, on présume d'un excédent de rendement  
19 minimal de quarante millions (40 M\$).

20 Q. **[138]** On présume...

21 R. Bien...

22 Q. **[139]** ... d'un excédent de rendement...

23 R. Exact.

24 Q. **[140]** ... minimal.

25 R. Donc, on arrive à la fin du mécanisme, on regarde

1 la moyenne des indicateurs puis on fait le calcul  
2 qu'on a déposé en preuve, et on l'applique à  
3 l'excédent de rendement, mais avec une borne  
4 inférieure de quarante millions (40 M\$). Donc, si  
5 l'excédent de rendement est de trente millions  
6 (30 M\$), bien on va l'appliquer sur quarante  
7 (40 M\$), s'il est de zéro (0 M\$), on va l'appliquer  
8 sur quarante (40 M\$), s'il est de cinquante, on va  
9 l'appliquer sur cinquante (50 M\$).

10 (13 h 58)

11 Q. **[141]** O.K. Puis à quel moment on va savoir ou le  
12 Distributeur saura-t-il à quel niveau il est  
13 pénalisé?

14 R. Bien, il va le savoir à la fin des quatre ans mais  
15 il va toujours...

16 Q. **[142]** O.K.

17 R. ... mais il va toujours... Un, il peut... il peut  
18 l'anticiper. A chaque année, le Distributeur ne  
19 sait pas au début de l'année, il apprend seulement  
20 en fin de l'année à quel niveau qu'il va être  
21 pénalisé, mettons qu'on l'applique comme le  
22 Distributeur le propose. Alors, il y a toujours une  
23 période d'incertitude.

24 Q. **[143]** Pendant quatre ans?

25 R. Mais nous, elle serait plus longue, mais cela étant

1 dit, le Distributeur, après la première année, il  
2 sait quel rendement il a fait dans cette année-là,  
3 après la deuxième année aussi, après la troisième  
4 aussi, puis il sait aussi après chacune des années  
5 où il se situe en termes d'indicateurs de qualité  
6 de service puis quelle est sa moyenne depuis le  
7 début du mécanisme. Donc, quand même là, il voit un  
8 peu vers quoi il s'oriente puis il peut, un des  
9 avantages, de prendre la moyenne à la fin, je  
10 trouvais que c'était une très bonne suggestion que  
11 le docteur Lowry faisait.

12 Q. **[144]** Donc, vous vous inspirez de la proposition du  
13 docteur Lowry?

14 R. Oui, la proposition qu'on a faite sur cet  
15 aspect-là...

16 Q. **[145]** O.K.

17 R. ... c'est inspiré de ce que lui a... avait... avait  
18 effectivement proposé mais...

19 Q. **[146]** Donc, vous aussi, vous... Pardon.

20 R. Si vous permettez.

21 Q. **[147]** Oui, allez-y.

22 R. Donc, ça permet au Distributeur en cours de route  
23 de voir où il s'en va puis s'il voit que sa qualité  
24 de service s'est dégradée, bien, ça lui donne une  
25 chance en plus de se reprendre d'une certaine

1 façon. Donc, il y a une forme de protection là je  
2 trouve qui est intéressante.

3 Q. [148] Mais le Distributeur ne saura pas avant la  
4 quatrième année après l'application de votre  
5 formule quel a été le rendement à chacune... quel a  
6 été son rendement à chacune des années?

7 R. Oui, à l'année 1, il sait ce qu'est son rendement,  
8 c'est l'application du MTER, à l'année 2, il sait  
9 c'est quoi son rendement, puis à l'année 3, il le  
10 sait. L'impact sur les quatre années, on peut, si  
11 vous voulez là, faire un exercice de dire : bien  
12 là, à la fin de la quatrième année, mon partage, si  
13 j'avais appliqué juste le MTER sans indicateur de  
14 qualité de service, ça aurait été cent millions  
15 (100 000 M) puis finalement, j'applique mon... mon  
16 lien avec les indicateurs de la qualité de service  
17 puis je trouve que ça va être quatre-vingts  
18 millions (80 M) parce que je suis pénalisé de vingt  
19 millions (20 M).

20 Bon, on peut l'appliquer à la quatrième  
21 année le vingt millions (20 M) ou on peut essayer  
22 de faire l'exercice puis dire : je vais en mettre  
23 trois à l'an 1, sept à l'an 2, cinq puis cinq. Mais  
24 ça ne change rien au bout du compte. Alors, je  
25 pense qu'on peut tout à fait dire qu'à l'an 1, 2 et

1 3, il y a le rendement qu'il y a et à l'an 4, bien,  
2 son rendement est affecté de vingt millions (20 M).

3 Q. **[149]** Si je comprends votre proposition, à ce  
4 moment-là, le Distributeur ne ferait jamais en-deçà  
5 de son rendement, il ne serait jamais pénalisé  
6 en-deçà de son rendement?

7 R. A la quatrième année, il le serait potentiellement,  
8 peut-être pas mais peut-être.

9 Q. **[150]** Donc, à la quatrième année, potentiellement,  
10 il le serait, par contre, vous me dites que : « A  
11 l'an 1, je sais exactement quel est mon  
12 rendement. » Alors là, vous venez de me dire que :  
13 « A la quatrième année, je pourrais apprendre que  
14 je tombe en bas de mon rendement ». Donc, j'imagine  
15 qu'il y a une incertitude à chacune des années.

16 R. Bien, vous pouvez le voir des deux façons là mais  
17 je pense qu'au niveau comptable, on peut très bien  
18 appliquer l'ensemble de la mécanique à la quatrième  
19 année et appliquer, comme dans l'exemple que je  
20 donnais, l'ensemble du vingt millions (20 M)  
21 simplement à la quatrième année. Mais ça ne change  
22 rien à l'incitatif, l'incitatif, il est là quand  
23 même tout au long.

24 Q. **[151]** Oui, oui, tout à fait, mais l'incitatif est  
25 là tout au long de la proposition du Distributeur

1 aussi. Moi, si vous me demandez... On a deux  
2 interprétations mais j'ai toujours une  
3 préoccupation pour l'intérêt du Distributeur et  
4 effectivement, j'ai une petite crainte par rapport  
5 à votre proposition puis je me demandais si vous  
6 aviez fait une réflexion ou si vous aviez fait une  
7 certaine analyse pour savoir quel serait l'impact  
8 d'un mécanisme comme celui-là qui engendre une  
9 certaine incertitude sur les marchés financiers  
10 puis sur son taux de rendement dans la mesure où  
11 avec votre proposition, moi, je comprends qu'il y a  
12 une incertitude pendant les quatre années en ce qui  
13 concerne le rendement que je vais faire, que le  
14 Distributeur va faire. Donc...

15 R. Non, c'est comme je vous dis, moi, je pense qu'il y  
16 a une incertitude seulement à la quatrième année.  
17 Si je peux ajouter, il y a toujours une incertitude  
18 sur le rendement que le Distributeur va faire.

19 Q. **[152]** Je vous... je vous écoute là mais  
20 j'exprimerai mon profond désaccord en plaidoirie.

21 R. Au-delà du MTER puis au-delà des indicateurs de  
22 qualité de service, à chaque année, le Distributeur  
23 fait des rendements différents. Je ne pense pas que  
24 personne est capable de prédire le rendement qu'il  
25 va faire. Ce qu'on propose, ça modifie un peu cet

1 incertitude-là pour une des quatre années du terme.

2 (14 h 03)

3 Q. **[153]** Alors, je crois vous avoir entendu parler des  
4 pires performances du Distributeur qui, selon ce  
5 modèle, auraient entraîné à une pénalité... une  
6 pénalité que vous avez qualifiée de minimale, là.  
7 C'est exact?

8 R. Oui.

9 Q. **[154]** Lorsque vous parlez de « pires  
10 performances », je comprends et je... si vous étiez  
11 là ce matin, là, j'ai posé des questions un peu  
12 dans ce sens-là à Option consommateurs, vous faites  
13 référence non pas aux pires performances du  
14 Distributeur, mais aux moins bonnes performances  
15 qui apparaissent sur l'historique de cinq ans qui  
16 est utilisé dans le dossier.

17 R. C'est exact.

18 Q. **[155]** O.K. Puis est-ce que je comprends de votre  
19 témoignage que le Distributeur, selon son modèle,  
20 ne serait pas suffisamment pénalisé pour ses moins  
21 bonnes performances?

22 R. Oui.

23 Q. **[156]** O.K. Et c'est quoi, pour vous, une moins  
24 bonne performance?

25 R. Bien c'est...

1 Q. [157] Parce que vous parlez de « pires  
2 performances » et, or, les pires performances sont  
3 ici basées sur les moins bonnes performances. Et je  
4 vous remets en contexte un peu, là, on parle de...  
5 vous parlez de pénaliser le Distributeur pour... on  
6 parle d'un mécanisme qui vise à s'assurer qu'il n'y  
7 ait pas de dégradation des indicateurs et puis là,  
8 vous, vous me parlez de pénalité lorsqu'il y a des  
9 moins bonnes performances. En fait, ma question  
10 c'est : êtes-vous capable de qualifier ces moins  
11 bonnes performances? Est-ce qu'une moins bonne  
12 performance sur le dernier... sur un horizon  
13 historique de cinq ans c'est une performance qui  
14 doit être pénalisée?

15 R. C'est une bonne question. On peut...

16 Q. [158] O.K. Parce que c'est ça que vous avez dit ce  
17 matin, là.

18 R. Mais votre question, elle est légitime. On peut se  
19 demander si notre échantillon est assez grand pour  
20 vérifier si... est-ce qu'on capte bien la  
21 distribution réelle de la variable? Peut-être que  
22 ça s'adonne qu'on trouve cinq points assez  
23 rapprochés pendant ces cinq années-là, mais que  
24 c'est un hasard. Puis c'est vrai qu'on est limités  
25 par la taille d'échantillon qu'on considère dans

1 l'évaluation de la vraie distribution de  
2 probabilité, si vous voulez, de la variable. Mais,  
3 cela étant dit, ça peut être l'inverse aussi. Peut-  
4 être qu'on exagère la variabilité de la variable  
5 qu'on observe à partir des cinq années de données  
6 qu'on a, parce qu'a été pas chanceux puis on a eu  
7 une observation très éloignée. Alors il y a  
8 toujours, quand vous faites des statistiques, vous  
9 travaillez avec un échantillon de données, vous  
10 avez toujours une certaine incertitude sur vos  
11 évaluations des paramètres de votre distribution.  
12 Ça fait partie de... ça fait partie des  
13 statistiques, c'est inévitable, mais ça ne veut pas  
14 dire que vous devriez ignorer vos données ou  
15 essayer de tirer au hasard un chiffre que vous  
16 pensez qui serait mieux, en supposant que ce que  
17 vous observez est mauvais. Votre meilleure  
18 estimation, c'est ce que vos données  
19 d'échantillonnage vous disent.

20 Q. [159] On va poursuivre avec des discussions en  
21 statistique. Qu'est-ce que représente, selon vous,  
22 un IMQ compris entre une valeur de zéro et de moins  
23 un?

24 R. Donc, comme défini par le Distributeur?

25 Q. [160] Bien selon la proposition du Distributeur,

1           oui.

2           R. Ça veut dire que la moyenne pondérée des variations  
3           de chacun des indicateurs, normalisée par leur  
4           volatilité naturelle ou en tout cas leur  
5           variabilité dans l'échantillon qui est observé, se  
6           retrouve entre zéro et moins un.

7           Q. **[161]** O.K. Puis zéro et moins un étant par rapport  
8           évidemment à la moyenne.

9           (14 h 08)

10          R. Bien la méthode que propose le Distributeur  
11          normalise toutes les variables à zéro. Alors la  
12          moyenne c'est zéro.

13          Q. **[162]** Oui. Donc, lorsqu'on parle qu'on se situe  
14          entre zéro et moins un, on se situe tout près de la  
15          moyenne. Et lorsqu'on qualifie...

16          R. Quand on se situe entre zéro et moins un, on ne se  
17          situe pas tout près de la moyenne. Non, non, pas du  
18          tout. Pour qualifier si on se situe près ou pas de  
19          la moyenne, le Distributeur a recours à la notion  
20          d'écart type. Je pense qu'il a raison de le faire.

21          Q. **[163]** Oui. Je pense que c'était accepté d'ailleurs  
22          aussi par le docteur Lowry.

23          R. Si on veut savoir si on est près de la moyenne, si  
24          par exemple moins point cinq (-0,5) c'est près de  
25          zéro. Il faut se demander c'est quoi... c'est quoi

1 l'écart type de la variable que je suis en train de  
2 regarder? Alors, l'IMQ, c'est une variable qui est  
3 créée en faisant une somme...

4 Q. [164] Hum, hum.

5 R. ... pondérée d'une multitude de variables.

6 Q. [165] Bien « multitude »... plusieurs.

7 R. Bien. Et ces variables-là, chacune de ces  
8 variables-là a un écart type de un, mais une somme  
9 de plusieurs variables qui ont des écarts type de  
10 un pondéré, ça n'a pas un écart type de un, ça a un  
11 écart type beaucoup plus faible que ça.

12 Donc, si vous voulez savoir si vous êtes  
13 près de zéro ou pas, vous devez vous demander, mais  
14 ma variable IMQ, c'est quoi son écart type. Puis on  
15 n'est pas en mesure parce que là pour avoir  
16 vraiment cette mesure-là, il faudrait connaître  
17 tout les covariances entre chacune des variables,  
18 donc c'est un peu compliqué. Mais, je pense  
19 raisonnable d'estimer que cette variance-là, elle  
20 est inférieure à point cinq (0,5) ou, en tout cas,  
21 de l'ordre de point cinq (0,5).

22 Alors, si vous trouvez à moins un (-1),  
23 vous êtes à deux écarts types de votre moyenne, ce  
24 que je considère être quand même assez éloigné.

25 Q. [166] Madame la Présidente, ça va terminer mes

1 questions.

2 LA PRÉSIDENTE :

3 Parfait. Merci. Maître Alexandre, pas de question?

4 Maître Turmel? Ah! Pas de question. Moi non plus.

5 Alors, merci beaucoup.

6 Me ANDRÉ TURMEL :

7 Q. Attendez, j'ai...

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Ah! Excusez, Maître Turmel.

10 Me ANDRÉ TURMEL :

11 J'aurais une question sur la covariance. Non, c'est

12 une blague. Vous m'avez donné le goût de replonger

13 dans mes cours de statistique du cégep. Alors, je

14 vous remercie. Ça termine notre preuve. Merci.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 C'est bon. Alors, vous êtes libéré. Merci beaucoup.

17 Donc, on poursuit avec la preuve de l'Union des

18 producteurs agricoles, Maître Hotte.

19

20 PREUVE DE L'UPA

21 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

22 Bonjour. Marie-André Hotte pour l'Union des

23 producteurs agricoles. Bonjour à tous. Pendant que

24 mes témoins s'installent, je disais à madame la

25 greffière qu'on a une présentation PowerPoint qu'on

1 a déposée, cotée C-UPA-0018.

2 LA GREFFIÈRE :

3 C'est correct.

4 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

5 Parfait. Alors, Monsieur Tougas, allez-y avec votre  
6 clé USB. Je suis accompagnée donc de madame  
7 Isabelle Bouffard qui est directrice à la direction  
8 recherche et politique agricoles à l'UPA et qui est  
9 agronome et David Tougas économiste, coordonnateur  
10 à la même direction. Alors, les témoins peuvent  
11 être assermentés, Madame la Greffière.

12

---

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

15

16 DAVID TOUGAS, économiste, ayant une place  
17 d'affaires au 555, boulevard Roland-Therrien,  
18 Longueuil (Québec);

19

20 ISABELLE BOUFFARD, agronome, ayant une place  
21 d'affaires au 555, boulevard Roland-Therrien,  
22 Longueuil (Québec);

23

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

1 INTERROGÉS PAR Me MARIE-ANDRÉ HOTTE :

2 Q. [167] Alors, nous avons déposé des affirmations,  
3 des déclarations sous serment. Alors, je n'aurai  
4 pas besoin de faire adopter la preuve par mes deux  
5 témoins. Alors, sans plus tarder, je laisserais la  
6 parole à ces derniers. Alors, allez-y. Merci.

7 (14 h 13)

8 M. DAVID TOUGAS :

9 R. Merci. Donc, au niveau de notre présentation, on va  
10 aborder quatre sujets : donc la hausse tarifaire;  
11 la proposition relative à la tarification  
12 dynamique; les suivis des mesures visant les  
13 exploitations agricoles; et les indicateurs de  
14 performance en matière de qualité de service.

15 Donc, sans plus tarder au niveau du premier  
16 point, on passerait tout de suite au tarif D. Dans  
17 le fond, l'Union des producteurs agricoles tient,  
18 dans le fond, à indiquer qu'elle appuie la  
19 proposition du Distributeur d'augmenter le seuil de  
20 la première tranche d'énergie afin d'atteindre la  
21 cible qui est de quarante kilowattheures (40 kWh)  
22 par jour.

23 Pour la clientèle agricole, ça fait en  
24 sorte qu'on a une plus grande proportion de notre  
25 énergie consommée qui va passer en première

1 tranche. On parle de trente et un (31 %) à trente-  
2 quatre pour cent (34 %). Donc, une augmentation  
3 d'environ trois pour cent (3 %). Et sur l'autre  
4 élément qui est la hausse du prix d'énergie, on est  
5 aussi d'accord avec la hausse quasi uniforme des  
6 prix d'énergie soumis par le Distributeur. Donc,  
7 vous savez, la clientèle agricole consomme  
8 davantage que le reste de la clientèle au tarif D.  
9 Donc, environ soixante-cinq (65 %) à soixante-dix  
10 pour cent (70 %) d'énergie est en deuxième tranche.

11           Donc, pour nous, la hausse uniforme fait  
12 notre affaire. Et c'est en lien également des  
13 commentaires qu'on a repris du Distributeur et de  
14 la Régie sur, dans le fond, qu'elle mettait dans un  
15 dossier précédent, qu'il y ait un plafond... qu'il  
16 existe un plafond au signal de prix en deuxième  
17 tranche. Donc, on trouve que c'est en phase avec  
18 ça.

19           Donc, à cet égard, on demande à la Régie  
20 d'approuver donc la proposition du Distributeur à  
21 l'égard de l'augmentation du seuil de la première  
22 tranche pour atteindre, dès deux mille dix-neuf  
23 (2019), la cible à quarante kilowattheures (40 kWh)  
24 par jour, et à l'application de la hausse quasi  
25 uniforme des prix des deux tranches d'énergie pour

1 le tarif D.

2 Au niveau du tarif DP, succinctement, donc  
3 on a pris acte de la hausse demandée. On est en  
4 faveur donc de cette hausse-là uniforme des prix  
5 d'énergie également au niveau du tarif DP. Donc, on  
6 demanderait donc à la Régie d'approuver la  
7 proposition du Distributeur à cet égard.

8 Au niveau des propositions relatives à la  
9 tarification dynamique, on va s'arrêter un peu plus  
10 longuement là-dessus. On tenait à mettre à l'écran  
11 le portrait de la clientèle sondée qui a été  
12 fournie par le Distributeur dans une de nos  
13 demandes de renseignements. Donc, on voit qu'il y a  
14 environ quatre-vingts (80) clients qui ont été  
15 sondés par la firme retenue par le Distributeur,  
16 une quarantaine au tarif D, donc trois producteurs  
17 agricoles. On n'en a pas au tarif DP, DM et DT. On  
18 a dix-sept (17) clients sondés au tarif G,  
19 principalement des commerces, donc des clients  
20 commerciaux. Et au tarif M, donc une vingtaine de  
21 clients répartis au niveau du commercial,  
22 industriel et institutionnel.

23 Donc, on tient quand même à saluer  
24 l'initiative du Distributeur d'avoir consulté quand  
25 même la clientèle agricole. Par contre, force est

1 de constater qu'il y a quand même seulement trois  
2 entreprises qui ont été consultées sur les quelque  
3 quarante-six mille (46 000) clients aux tarifs D et  
4 DP, des clients agricoles aux tarifs D et DP. Les  
5 trois entreprises sondées étaient toutes des  
6 serriculteurs, donc des entreprises de production  
7 en serre, au tarif D.

8 On a plusieurs entreprises serricoles qui  
9 sont également au tarif DP, donc qui n'ont pas été  
10 sondées. Puis évidemment, bon, on a d'autres  
11 productions qui ont des profils de consommation  
12 différents, des serriculteurs qui n'ont pas été  
13 sondés également.

14 Donc, pour nous, on juge que l'échantillon  
15 de clients sondés, là, n'est pas représentatif des  
16 différentes clientèles, y compris la clientèle  
17 agricole. Par contre, on note que le Distributeur  
18 en contre-interrogatoire au panel 3 a quand même  
19 admis que, pour la clientèle agricole, quatre types  
20 de clients qui ont une consommation importante  
21 pourraient tirer profit de ces options-là. On est  
22 du même avis évidemment.

23 Et l'autre élément qui n'est quand même pas  
24 anodin, qu'on a eu des appels de producteurs qui  
25 ont manifesté de l'intérêt lorsque des propositions

1 de tarification dynamique ont été reprises dans les  
2 médias suite au dépôt de la demande du  
3 Distributeur. Donc, on a eu des appels à cet égard-  
4 là. Le monde s'informe puis veut savoir s'ils  
5 peuvent participer à ces options-là.

6           Lorsqu'on regarde la proposition du  
7 Distributeur au niveau du déploiement progressif au  
8 niveau des tarifs D et G, donc on comprend qu'il va  
9 y avoir un nombre limité de clients admissibles. En  
10 fait, ça va se faire sous invitation, une vingtaine  
11 de mille d'invitations de façon aléatoire sur les  
12 quelque trois point huit millions (3,8 M) de  
13 clients aux tarifs D et G. Ça représente quand même  
14 point cinq pour cent (0,5 %) de la clientèle  
15 admissible. C'est peu. Par contre, on comprend  
16 quand même la volonté du Distributeur d'y aller  
17 progressivement. On veut ajuster au besoin l'offre  
18 tarifaire et les modalités.

19           Donc, on entend bien la raison pourquoi il  
20 veut procéder ainsi. Je vais laisser ma collègue  
21 Isabelle continuer.

22 Mme ISABELLE BOUFFARD :

23 R. Je voulais faire ce petit bout-là, je voulais le  
24 présenter. Mon collègue l'indiquait précédemment,  
25 l'échantillon utilisé, les techniques d'entrevue

1 font que les données au niveau statistique ne sont  
2 pas les utiliser utilisés comme des données  
3 statistiques. D'ailleurs, c'est indiqué dans les  
4 résultats là de la firme ad hoc comme quoi c'est...  
5 Le travail qui était réalisé était pour aller  
6 chercher une tendance.

7 (14 h 18)

8 Nous, ce qu'on souhaite dire, parce que les  
9 producteurs qui ont participé à cette entrevue-là,  
10 vous le voyez là, puis David vous l'a dit tantôt,  
11 ça ne semblait pas être... pas être intéressant  
12 pour le secteur agricole, mais on souhaite vraiment  
13 vous dire que le secteur agricole est intéressé à  
14 participer au déploiement progressif.

15 Et par rapport à la répartition aléatoire  
16 des invitations, on pense que ça va être une  
17 façon... Théoriquement, on va obtenir une bonne  
18 représentativité, les entreprises agricoles, si  
19 c'est fait selon les règles de l'art là, elles vont  
20 être réparties de la bonne façon, donc en  
21 proportion dans le tarif.

22 Toutefois, nous autres, on est d'avis que  
23 pour assurer le succès du déploiement progressif,  
24 il est essentiel que la clientèle qui est invitée à  
25 participer, comprenne la nature des options

1 proposées et les économies potentielles qu'elles  
2 peuvent générer. Puis à cet effet-là, je voulais  
3 indiquer que pour les producteurs agricoles... Mais  
4 je pense que ça va être similaire pour les autres  
5 segments de clientèles qui sont au Tarif D et qui  
6 sont au Tarif G, qui vont décider de faire partie  
7 du projet pilote. Si on veut que le déploiement...  
8 Parce que ce n'est pas tout d'inviter les gens,  
9 c'est que les gens qui vont accepter, est-ce que ça  
10 va être représentatif de la clientèle? Donc, si on  
11 veut que ça soit représentatif, le Distributeur va  
12 devoir bien expliquer la proposition.

13 Et pour ça, il va y avoir un grand effort  
14 de vulgarisation nécessaire. Voilà quelques années,  
15 il y avait eu un travail de fait. Puis je me  
16 rappelle que les clients, quand on les sondait, ils  
17 disaient qu'ils ne comprenaient pas leurs tarifs  
18 là. Donc, de rajouter une couche supplémentaire, il  
19 va y avoir un grand travail de vulgarisation.

20 Puis à terme, ce travail-là va permettre...  
21 Parce que, qu'est-ce que je comprenais du  
22 Distributeur, ce qu'il voulait c'était de faire une  
23 bonne analyse avec le vingt mille (20 000) pour  
24 possiblement le moduler pour pouvoir aller chercher  
25 des économies recherchées.

1           Donc, nous, à cet effet-là, ce qu'on dit,  
2           c'est qu'il faut que les intervenants... Ce qu'on  
3           propose, c'est que les intervenants, notamment  
4           l'UPA, soient mis à contributions pour faire  
5           connaître cette option lorsqu'elle va être offerte.  
6           Donc, quand les lettres vont être envoyées, nous,  
7           on peut participer, dire aux gens : « Écoutez,  
8           c'est intéressant. » Puis ce n'est pas... Il y a  
9           des options qui, à terme, si jamais ça ne fait pas  
10          votre affaire, vous pouvez en sortir. Donc, c'est  
11          intéressant pour le secteur agricole.

12           Et même par rapport à la lettre qui sera  
13          envoyée, nous, on est prêt à donner des  
14          commentaires sur la lettre pour que ça soit bien  
15          vulgarisé, bien que je ne doute pas que les gens  
16          d'Hydro-Québec sont en mesure de le faire, mais  
17          nous, si jamais c'est souhaité là, on peut  
18          participer pleinement.

19           Donc, pour ces raisons, ce qu'on demande à  
20          la Régie d'ordonner au Distributeur, c'est de  
21          s'assurer que la clientèle agricole au Tarif D, qui  
22          est admissible à la tarification dynamique, soit  
23          représentative dans le bassin d'abonnements réservé  
24          à cette tarification et de collaborer avec les  
25          intervenants, dont l'Union des producteurs

1 agricoles, au développement d'une stratégie de  
2 communication afin de maximiser le taux d'adhésions  
3 aux options de tarification dynamique qui sont  
4 proposées.

5 M. DAVID TOUGAS :

6 R. Parfait. Je vais poursuivre. Donc, au niveau de la  
7 deuxième proposition du Distributeur à l'égard de  
8 la tarification dynamique là, on parle du projet  
9 pilote pour les tarifs G9 et M, ce qu'on comprend,  
10 c'est que le Distributeur va offrir à entre quinze  
11 (15) et vingt (20) clients des tarifs G9, donc la  
12 possibilité de participer à un tarif.

13 Dans une réponse du Distributeur à la  
14 Régie, il indiquait que ce projet pilote là qui est  
15 réalisé en parallèle au déploiement progressif,  
16 permettra d'obtenir des informations utiles, un  
17 déploiement plus massif de ces options-là notamment  
18 aux abonnements pour lesquels la puissance est  
19 facturée. Donc, on comprend bien pourquoi.

20 On a cru bon, quand même, de faire un  
21 portrait des propositions du Distributeur au niveau  
22 des propositions de tarification dynamique dans les  
23 tarifs domestiques, les petites et moyennes  
24 puissances. Outre le Tarif DT, puis on a mis le  
25 nombre d'abonnements approximatif à côté de chacun

1 de ces tarifs-là.

2           Donc, outre le Tarif DT qui, selon nous, un  
3 cas particulier parce que lui, il a peut-être peu  
4 d'intérêt à offrir les options de tarification  
5 dynamique dans un tarif qui est construit justement  
6 pour s'effacer à la pointe. Mais dans les autres  
7 tarifs, il y a juste le DP qui n'a pas accès à une  
8 proposition du Distributeur, autant au niveau du  
9 déploiement progressif que du projet pilote. Alors,  
10 qu'au niveau du DP, on a un profil de consommation  
11 qui est un peu plus important que LG 9, puis il y a  
12 un petit peu plus de clients aussi que LG 9. Donc,  
13 on voulait quand même soulever cet aspect-là.

14 (14 h 23)

15 Et l'autre élément, c'est qu'on constate, on  
16 comprend pourquoi que le Distributeur veut procéder  
17 à un projet pilote plutôt qu'à un déploiement  
18 progressif au niveau des clients facturés en  
19 puissance. On y a indiqué, dans une réponse à une  
20 demande de renseignement que ça nécessiterait le  
21 développement d'une solution technologique et  
22 opérationnelle plus poussée, on comprend ça.

23           Par contre, toujours dans une réponse à une  
24 question de la Régie portant sur la clientèle visée  
25 par le projet-pilote, le Distributeur a indiqué

1 qu'il entendait cibler les stations de ski, les  
2 clients provenant notamment des secteurs agricoles  
3 et manufacturiers dans le cadre du projet-pilote,  
4 donc au niveau du M et du G9. Par contre, au niveau  
5 de la clientèle agricole ça représente moins de un  
6 pour cent (1 %) de la clientèle agricole... de la  
7 clientèle totale des tarifs M et G9, alors que la  
8 clientèle agricole c'est près de la moitié des  
9 clients du tarif DP.

10           Donc, à l'égard de l'ensemble des  
11 informations qu'on vient de présenter, l'Union  
12 estime que le Distributeur peut certainement mettre  
13 en place un projet-pilote au tarif DP, pour lequel  
14 les clients sont également facturés en puissance,  
15 au même titre qu'ils le sont pour les tarifs G9 et  
16 M, qui, eux autres, font l'objet d'une proposition  
17 d'un projet-pilote de la part du Distributeur. Que  
18 la structure du tarif DP, qui est relativement  
19 similaire au tarif D, justifierait probablement  
20 d'évaluer les deux options de tarification  
21 dynamique au travers de ce projet-pilote-là. Qu'un  
22 tel projet-pilote permettrait également au  
23 Distributeur d'évaluer l'intérêt de cette clientèle  
24 aux deux options de tarification dynamique, en plus  
25 de recueillir les informations utiles à un

1           déploiement plus massif de ces options, comme il  
2           souhaite faire dans les tarifs G9 et M.

3                       Évidemment, si les résultats sont  
4           concluants, bon, ça pourrait se traduire par une  
5           offre tarifaire élargie comprenant des options de  
6           tarification dynamique accessible à la clientèle du  
7           tarif DP.

8                       Donc, la demande de l'UPA à cet égard-là ce  
9           serait d'ordonner au Distributeur de mettre en  
10          place un projet-pilote visant à offrir à la  
11          clientèle du tarif DP les deux options de  
12          tarification dynamique, donc le CPC et le TPC, et  
13          ce, dès l'hiver deux mille dix-neuf-deux mille  
14          vingt (2019-2020).

15                      Deux autres petits sujets en fait  
16          rapidement au niveau des suivis des mesures visant  
17          les exploitations agricoles. On a pris connaissance  
18          dans le dossier tarifaire des résultats fournis par  
19          le Distributeur au niveau du tarif DP et de  
20          l'option d'électricité additionnelle. Donc, on  
21          constate qu'il y a une augmentation d'électricité  
22          consommée par les producteurs serricoles au DT.  
23          Également, le nombre de producteurs en augmentation  
24          à l'option d'électricité additionnelle et un  
25          nombre... les revenus aussi du Distributeur en

1 croissance. Nous, on pense que le fait le seuil  
2 d'admissibilité au tarif donc de l'OEA, qui a été  
3 baissé à trois cents kilowatts (300 kW) au premier  
4 (1er) avril deux mille dix-huit (2018) a  
5 certainement joué en faveur de cette augmentation-  
6 là. Excusez, je suis allé... non, je suis allé un  
7 peu trop vite. Donc, je suis allé trop vite, c'est  
8 ça. Excusez.

9           Donc, au niveau de l'abrogation de suivi  
10 visant les exploitations agricoles, nous, on ne  
11 s'opposerait pas à cette demande-là du  
12 Distributeur, si les conditions suivantes sont  
13 respectées, c'est-à-dire que s'il y a un partage  
14 des données des mesures visant les exploitations au  
15 Comité de liaison Hyro-Québec-UPA et qu'il y la  
16 présentation de ces données-là dans le rapport  
17 d'activité du Comité de liaison.

18           On a pris acte, là, de la... des  
19 informations fournies par le Distributeur au  
20 contre-interrogatoire du panel 3. Le Distributeur  
21 nous indiquait qu'il était... qu'il serait en  
22 faveur de partager ces données-là une fois l'an  
23 plutôt que deux fois l'an, comme on l'avait soumis  
24 dans notre preuve. Donc, on comprend les arguments  
25 fournis par le Distributeur et on tient à

1 mentionner qu'on est favorable au partage de ces  
2 données-là une fois l'an. Donc, c'est pour ça que  
3 notre demande donc à la Régie, ce serait d'ordonner  
4 au Distributeur de faire le suivi des options  
5 tarifaires au Comité de liaison, donc Hydro-Québec-  
6 UPA au moins une fois l'an et de publier lesdits  
7 résultats dans le rapport d'activité du Comité de  
8 liaison, advenant que la Régie, évidemment,  
9 approuve la demande d'abrogation de suivi du  
10 Distributeur.

11 Autre sujet, diminution progressive du  
12 seuil d'admissibilité à l'option d'électricité  
13 additionnelle. On tient à réitérer que dans l'Avis  
14 au ministre, le A-2017-01, la Régie demandait du  
15 Distributeur de :

16 proposer des technologies facilitantes  
17 et des mesures de contrôle  
18 garantissant l'effacement à la pointe  
19 des serriculteurs qui permettront un  
20 abaissement progressif du seuil  
21 d'admissibilité de l'option  
22 d'électricité additionnelle.

23 Compte tenu de ce qui précède, on est d'avis que le  
24 seuil d'admissibilité pourrait être progressivement  
25 abaissé, donc dans le futur par le Distributeur,

1 selon une stratégie qui serait à développer entre  
2 l'UPA, les Producteurs en serre et évidemment le  
3 Distributeur.

4 Donc on demande, dans le fond, à la Régie  
5 d'ordonner au Distributeur de convenir d'une  
6 stratégie, en collaboration avec l'UPA et les  
7 Producteurs en serre, permettant l'abaissement du  
8 seuil d'admissibilité à l'option de l'électricité  
9 additionnelle.

10 Sur le dernier élément, l'indicateur de  
11 performance en matière de qualité de service. Donc,  
12 on tient à dire qu'on ne s'oppose pas aux  
13 propositions du Distributeur quant à l'ajout de  
14 l'indicateur proposé, donc le taux de respect à la  
15 première date annoncée et le retrait des deux  
16 indicateurs, donc le délai moyen de prolongement du  
17 réseau aérien et souterrain. Donc, on demanderait à  
18 la Régie d'approuver la proposition du Distributeur  
19 à cet égard-là.

20 (14 h 28)

21 En fait, on a eu plusieurs rencontres dans  
22 la dernière avec le Distributeur concernant les  
23 indicateurs de performance et lors de la rencontre  
24 de travail avec le Distributeur le dix-neuf (19)  
25 juin dernier, celui-ci s'est engagé à présenter

1 annuellement deux indicateurs additionnels pour des  
2 travaux associés aux clients agricoles, au comité  
3 de liaison, donc, les deux indicateurs seraient le  
4 taux de respect des engagements à la première date  
5 et le temps de cycle, les deux pour des travaux  
6 associés aux clients agricoles. Et l'autre élément,  
7 c'était dans la demande du Distributeur dans le  
8 fond d'instaurer un sondage de satisfaction post-  
9 transaction des clients agricoles et de diffuser  
10 annuellement les résultats.

11 Donc, nous, on est à l'aise, évidemment,  
12 avec tous ces engagements-là, donc, on souhaite que  
13 la Régie approuve la proposition du Distributeur à  
14 l'égard de la mise en place du sondage  
15 post-transaction et également d'ordonner au  
16 Distributeur de faire le suivi une fois l'an au  
17 comité de liaison les indicateurs de performance  
18 additionnels qu'on mentionnait qui étaient plus  
19 représentatifs de la clientèle agricole et de  
20 diffuser les résultats du sondage au moins une fois  
21 l'an au comité de liaison HQ-UPA.

22 Ça ferait le tour de notre présentation.

23 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

24 Q. **[168]** J'aurais une question additionnelle. Madame  
25 Bouffard, est-ce que vous avez entendu le

1           témoignage de monsieur Filion, le PDG  
2           d'Hydro-Québec Distribution, par rapport au fait  
3           qu'il voulait pas juste se rapprocher des  
4           différentes clientèles, mais également obtenir ou  
5           favoriser la collaboration des différents  
6           intervenants, là, en amont des dossiers? Vous en  
7           avez parlé un petit peu tantôt sur la collaboration  
8           potentielle de l'UPA au processus pour la  
9           tarification dynamique, j'aimerais ça peut-être  
10          vous entendre sur les propos tenus par monsieur  
11          Filion.

12          Mme ISABELLE BOUFFARD :

13          R. Oui. Bien, écoutez, oui, j'ai suivi à distance  
14          l'allocation de monsieur Filion. Bien, pour nous,  
15          c'est une excellente nouvelle. Je crois sincèrement  
16          que la meilleure façon de répondre aux besoins de  
17          la clientèle c'est de travailler avec eux puis  
18          travailler également avec les groupes qui les  
19          représentent. D'ailleurs, je l'indiquais dans le  
20          bout que j'ai présenté sur le déploiement  
21          progressif, nous, on souhaite contribuer à la  
22          démarche de façon à ce que la proposition du  
23          Distributeur soit un succès puis, regardez, moi, je  
24          pense que de travailler avec la clientèle, c'est  
25          clair là, c'est la façon d'arriver à avoir des

1 succès rapides. Donc, oui, c'est une bonne nouvelle  
2 pour nous.

3 Q. [169] Merci, j'ai pas d'autres questions. Les  
4 témoins sont prêts pour les contre-interrogatoires.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Parfait. Merci, Maître Hotte. Il n'y a pas l'air  
7 d'avoir de... Maître Fraser, est-ce que vous  
8 avez...

9 Me ÉRIC FRASER :

10 Pas de questions. Merci.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Pas de questions. Allez-y.

13 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

14 Me SIMON TURMEL :

15 Q. [170] J'en ai une, j'en ai une. Madame Bouffard,  
16 sur le dernier point que vous venez de parler, ce  
17 que j'ai compris au niveau de la tarification  
18 dynamique, c'est que vous voulez une collaboration,  
19 j'imagine, qui déborde le stade de l'information,  
20 lorsque les gens vont vous rencontrer, vous  
21 informent, c'est plus que ça, c'est une  
22 collaboration impliquée, démarches, rencontres avec  
23 les gens, c'est quoi le niveau de collaboration?  
24 Là, je vais reprendre ce que j'ai entendu dans  
25 d'autres forums par d'autres intervenants, parfois,

1 on va venir nous exposer un projet, mais les gens  
2 veulent aller un petit peu plus loin, participer au  
3 déploiement ou participer, qu'est-ce que ça serait  
4 de votre côté? Est-ce que vous avez des expériences  
5 concrètes dans d'autres domaines, par exemple, où  
6 vous avez eu à agir?

7 R. Bien, écoutez, pour nous, on a la chance d'avoir  
8 des info-lettres, on a la chance d'avoir un  
9 journal, t'sais, on a un document qu'on fait  
10 parvenir aux producteurs agricoles, à tous les  
11 producteurs agricoles du Québec, à peu près une  
12 fois par mois et demi, on a nos fédérations  
13 régionales. Donc, la façon dont on est organisé, on  
14 peut rapidement faire partie

15 (14 h 33)

16 Mme ISABELLE BOUFFARD :

17 R. Bien, écoutez, pour nous, on a la chance d'avoir  
18 des infolettres, on a la chance d'avoir un  
19 journal... T'sais, on a un document qu'on fait  
20 parvenir aux producteurs agricoles, à tous les  
21 producteurs agricoles une fois par... à peu près  
22 une fois par mois et demi. On a nos fédérations  
23 régionales. Donc, de la façon dont on est organisé,  
24 on peut rapidement faire percoler l'information.

25 Pour nous, je prends l'exemple du

1           déploiement progressif, là. Nous, les deux cents  
2           (200) producteurs agricoles, si on veut être  
3           représentatif de la clientèle à peu près, on peut  
4           définitivement dire aux... sensibiliser les gens de  
5           dire « quand la lettre va rentrer, c'est super  
6           intéressant. Puis inquiétez-vous pas, il y a des  
7           choses qui sont en place si on prend le CPC où il y  
8           a juste des bénéfices de participer à ça puis il va  
9           y avoir du travail de fond. Puis au pire, si vous  
10          n'aimez pas ça, vous pouvez vous retirer.

11                        La tarification, c'est quelque chose qui  
12          est compliquée, là, donc il faut expliquer aux  
13          gens. Puis nous, on a ce travail-là. Régulièrement,  
14          on va faire des présentations sur les tarifs  
15          d'Hydro-Québec auprès de nos fédérations  
16          régionales.

17                        Donc, dans ce cadre-là, on peut monter des  
18          présentations, les transmettre à nos fédérations  
19          régionales pour qu'elles fassent un effet  
20          multiplicateur. Ça fait que c'est... la clientèle  
21          agricole est intéressée. Mais, une fois qu'elle  
22          reçoit la lettre, bien on en reçoit des lettres  
23          puis on ne dit pas « oui » à tout là.

24                        Donc, si on veut qu'ils disent « oui »,  
25          bien nous, on a juste à leur dire « on pense que

1 c'est vraiment quelque chose d'intéressant » puis  
2 je pense qu'ils vont participer dans ce cadre-là  
3 parce qu'ils ont confiance dans l'organisation.

4 Q. [171] C'était très clair, merci.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Merci beaucoup. La formation n'aura pas d'autres  
7 questions. Maître Hotte, ça...

8 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

9 Bon week-end à tous.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Merci beaucoup.

12 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

13 On avait apprécié, vous nous aviez mis les premiers  
14 en plaidoirie après la plaidoirie du Distributeur.  
15 Là je comprends qu'on est décalé de peut-être une  
16 journée.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 Bien, écoutez, je pense que justement, ça va peut-  
19 être faire des heureux, là. On devrait terminer  
20 avec le GRAME aujourd'hui. On ne veut pas terminer  
21 trop tard. On est tous un peu fatigué puis il n'y a  
22 pas d'urgence ou de...

23 Donc, on va débiter lundi, il va nous  
24 rester quatre groupes. Alors, lundi on va prendre  
25 la journée pour entendre les quatre groupes qui

1           restent et on va donc débiter mardi le dix-huit  
2           (18) décembre avec les plaidoiries. Ce qui nous  
3           mène au mercredi pour terminer l'audience.

4           Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

5           Nous, on avait une contrainte le mardi, c'est la  
6           raison pour laquelle vous nous aviez inséré les  
7           premiers le lundi avant tous les autres  
8           intervenants.

9           LA PRÉSIDENTE :

10          O.K. Oui.

11          Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

12          Alors, mais là...

13          LA PRÉSIDENTE :

14          Ah! Oui.

15          Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

16          ... je ne peux pas plaider avant mon collègue même  
17          si je voulais commencer mardi matin, là, puis je  
18          n'ai pas de client avec moi. Alors, est-ce que ça  
19          peut être mercredi matin? Je ne le sais pas.

20          LA PRÉSIDENTE :

21          Oui. Bien, mercredi matin, vous seriez disponible?

22          Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

23          Oui. Oui.

24          LA PRÉSIDENTE :

25          Il n'y a pas de souci. Bon. Bien, oui, c'est sûr

1 qu'on ne terminera pas toutes les plaidoiries

2 mardi, là, alors ce n'est pas réaliste.

3 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

4 Bon. Alors...

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je suis optimiste, mais réaliste aussi.

7 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

8 Mais, c'était ça ma question dans le fond.

9 LA PRÉSIDENTE :

10 O.K. Donc, vous...

11 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

12 Alors, on pourrait raisonnablement passer mercredi

13 matin, les derniers, c'est pas grave, là... mais...

14 LA PRÉSIDENTE :

15 O.K. C'est beau.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 ... mercredi matin. Ça va. Merci à vous.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Excellent. Merci.

20 Me MARIE-ANDRÉE HOTTE :

21 Merci. Au revoir!

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Alors, on invite le GRAME.

24

25

1 PREUVE DU GRAME

2 Me MARC BISHAI :

3 Bishai.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Bishai.

6 Me MARC BISHAI :

7 Oui. C'est Marc Bishai pour le GRAME.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Excusez. C'est bon.

10 Me MARC BISHAI :

11 Donc, nous allons présenter la preuve du GRAME.

12 Nous avons deux témoins. On peut déjà les

13 assermenter.

14

15 L'AN DEUX MILLE DIX-HUIT (2018), ce quatorzième

16 (14e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

17

18 NICOLE MOREAU, analyste environnement et énergie,

19 ayant une place d'affaires au 431, Jean-Baptiste-

20 Lepage à Saint-Côme (Québec);

21

22 DAVID MOREAU BASTIEN, consultant en affaires, ayant

23 une place d'affaires au 84, rue Saint-Pierre,

24 Chambly (Québec);

25

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

3

4 INTERROGÉS PAR Me MARC BISHAI :

5 Q. **[172]** Alors, ce n'est pas nécessaire de les  
6 afficher à l'écran, mais je vais vous référer,  
7 Madame Moreau, aux documents suivants, le document  
8 C-GRAME-0010, C-GRAME-0011, donc... Pardon. 10,  
9 c'est le rapport 1, Tarification. C-GRAME-11  
10 rapport 2, Investissements; C-GRAME-0014, la  
11 version corrigée du rapport 1, Tarification;  
12 C-GRAME-0020, la version corrigée à nouveau du  
13 rapport 1, Tarification; et C-GRAME-0023, les  
14 diapositives de la présentation d'aujourd'hui. Ma  
15 question c'est : Êtes-vous l'auteur de tous ces  
16 documents?

17 (14 h 38)

18 Mme NICOLE MOREAU :

19 R. Oui.

20 Q. **[173]** Et adoptez-vous ces documents à titre de  
21 preuve du GRAME dans le présent dossier?

22 R. Oui.

23 Q. **[174]** Avez-vous des...

24 R. Je n'aurai pas d'autres corrections non plus à  
25 faire.

1 Q. **[175]** Parfait. Je vais vous référer également à un  
2 document additionnel, C-GRAME-0012 qui est l'annexe  
3 1 au rapport 1, Tarification. Avez-vous collaboré à  
4 la préparation de ce document?

5 R. Oui.

6 Q. **[176]** Et vous l'adoptez aussi à titre de preuve du  
7 GRAME dans ce dossier?

8 R. Oui.

9 Q. **[177]** Et avez-vous des corrections à y apporter?

10 R. Non.

11 Q. **[178]** Et Monsieur Moreau Bastien, je vous réfère  
12 aux documents C-GRAME-0014, la version corrigée du  
13 rapport 1, Tarification, et C-GRAME-0020, la  
14 version corrigée à nouveau du rapport 1,  
15 Tarification, avez-vous collaboré à la préparation  
16 de ces documents?

17 M. DAVID MOREAU BASTIEN :

18 R. Oui.

19 Q. **[179]** Et plus spécifiquement le document  
20 C-GRAME-0012 qui est l'annexe 1 au rapport 1,  
21 Tarification, êtes-vous l'auteur de ce document?

22 R. Oui.

23 Q. **[180]** Avez-vous des corrections à y apporter?

24 R. Non.

25 Q. **[181]** Très bien. Donc, Madame Moreau, vous pouvez

1 faire vos représentations à la Régie.

2 Mme NICOLE MOREAU :

3 R. Bonjour mesdames, monsieur les régisseurs. Alors,  
4 on vous remercie de nous permettre de passer  
5 aujourd'hui en cette fin fin de journée et fin de  
6 semaine. C'est très apprécié de pouvoir présenter  
7 notre preuve aujourd'hui. Je vous amène à notre  
8 plan de présentation. Évidemment, on va essayer de  
9 se concentrer sur les enjeux pour lesquels on  
10 souhaite attirer votre attention.

11 Notre premier enjeu, ce serait la réfection  
12 des cheminées des Îles-de-la-Madeleine. J'aimerais  
13 que vous me permettiez tout d'abord de simplement  
14 revenir sur des informations qui sont clé pour  
15 nous, qui vont permettre de comprendre finalement  
16 les préoccupations et les recommandations du GRAME.  
17 Je vous amène à une réponse que le Distributeur a  
18 faite au GRAME. Vous la voyez affichée à l'écran,  
19 la première référence, la pièce B-0073, la réponse  
20 6.1.

21 C'est là que le Distributeur précise au  
22 GRAME justement qu'après le raccordement et  
23 finalement l'intention annoncée, son intention  
24 annoncée, c'est de conserver la centrale  
25 opérationnelle. Et par la suite il nous indique que

1 le projet de réfection assurera la pérennité des  
2 cheminées pour une période minimale de vingt-cinq  
3 (25) ans. De notre compréhension, il était  
4 clairement annoncé par le Distributeur que le  
5 projet de réfection s'inscrit dans un objectif plus  
6 global, plus structurel, soit le maintien justement  
7 de la centrale après le raccordement.

8 On avait un autre indice de ça préalable à  
9 notre question, c'était dans le Plan  
10 d'approvisionnement. Le Distributeur nous dit ici  
11 que... Mais, là, le contexte est un peu différent.  
12 On est en deux mille treize (2013). Le Distributeur  
13 nous dit que si la rentabilité de l'option de  
14 raccordement n'est pas rencontrée, alors le  
15 Distributeur va s'engager dans un programme de  
16 remplacement des groupes à compter de deux mille  
17 vingt-trois (2023). Deux mille vingt-trois (2023),  
18 c'est presque demain matin.

19 Et, là, il n'est pas fait mention de  
20 vouloir conserver la centrale en réserve froide.  
21 Donc, on a quand même une évolution, un changement  
22 dans la perspective de l'objectif finalement qui  
23 sous-tend soit le raccordement ou les  
24 approvisionnements pour les Îles-de-la-Madeleine.  
25 Et, là, on a posé... Parce que, là, on se posait

1 encore la question, on a besoin de vérifier ces  
2 choses-là, de savoir c'est-tu vraiment là qu'on  
3 s'en va. Donc, un peu la raison pour laquelle les  
4 questions du GRAME en audience. Là, je vous amène,  
5 j'ai une référence à la pièce A-0061 pages 15 et  
6 16. Puis la question, la réponse à la question 6  
7 que je vous énonce qui était la suivante :

8 Et outre la réfection des cheminées,  
9 est-ce que le Distributeur prévoit  
10 d'autres coûts visant à maintenir en  
11 opération la centrale?

12 Et la réponse était :

13 Sûrement.

14 (14 h 43)

15 Mais je n'ai pas la liste avec moi. Donc, pour  
16 nous, ça met la base de dire, bien oui, finalement,  
17 il y a un projet global structurel qui s'en vient,  
18 une intention qui est annoncée par le Distributeur  
19 sous plusieurs panels là en réponse au GRAME, au  
20 plan d'approvisionnement, puis en réponse au GRAME  
21 en audiences.

22 Puis là, on se posait la question  
23 aussi : « Bien. Antérieurement, au plan d'appro où  
24 ce n'était pas annoncé qu'on voulait garder la  
25 centrale. » Et là, tout d'un coup on

1 arrive : « Bien, oui, il y a comme un changement  
2 d'orientation. » Puis là, on se demande : « Mais  
3 c'est quoi la vraie raison qui est derrière ça? »  
4 Et là, évidemment, on trouve que finalement il y a  
5 d'autres raisons qui sont plus d'un côté social, de  
6 peut-être développement économique, protection des  
7 emplois locaux. Donc, il y a plusieurs raisons qui  
8 sous-tendent finalement les intentions du  
9 Distributeur là-dedans. Finalement... Excusez-moi,  
10 je n'avais pas changé d'acétate là. C'est à  
11 l'annexe 1 de la pièce... c'est C-GRAME-0011.

12 Alors, évidemment on n'est pas ici pour  
13 plaider que la centrale devrait garder ou ne pas  
14 garder en réserve froide, je pense que c'est...  
15 Premièrement, c'est totalement prématuré, on n'a  
16 pas l'information disponible. La seule chose qu'on  
17 est ici, notre préoccupation du GRAME, c'est à  
18 savoir, si vraiment le Distributeur s'en va dans  
19 une direction du maintien de la centrale à réserve  
20 froide, on voudrait éviter finalement que les  
21 rénovations se fassent à la pièce, au fur et à  
22 mesure que les années passent, mais que la Régie  
23 puisse être appelée à se prononcer sur cette  
24 volonté-là puis cette intention-là. Et là, notre  
25 procureur vous plaidera l'article... il ne faut pas

1 que je me trompe... 73, du règlement. Et les  
2 raisons pour lesquelles on vous invite à faire ça.  
3 Puis là, on cherchait une solution parce que, peut-  
4 être, le GRAME, dans notre philosophie, on cherche  
5 des solutions pratico-pratiques. Finalement, le  
6 Distributeur nous a dit : « Bien. Il faudrait  
7 procéder à la réfection de la cheminée. »

8 Donc, qu'est-ce qu'on pourrait offrir comme  
9 solution pratico-pratiques? Il dirait : « Bien.  
10 Oui, procédez à la réfection de votre cheminée. »  
11 Mais on pourrait peut-être considérer de mettre  
12 cette réfection-là à titre d'avant-projet, puis de  
13 considérer de mettre ces frais-là dans un compte de  
14 frais hors base, hors base dans l'attente du dépôt  
15 du Distributeur d'un projet de réfection.

16 Puis là, on se demandait : « Mais est-ce  
17 que ça peut vraiment poser des problèmes? » On ne  
18 le pense pas parce que la Régie serait en mesure,  
19 éventuellement, d'arriver puis de dire : « Bien. Ce  
20 bout-là, il en avait besoin parce que ce n'est pas  
21 encore raccordé. » Puis finalement, même en avant-  
22 projet, on n'est pas obligé d'accepter... On  
23 pouvait accepter partiellement un projet ou en  
24 partie ou... Donc, vous pourriez à ce moment-là  
25 vous positionner et dire : « Oui. Finalement, on



1 complètement de sujet, on arrive au matériel  
2 roulant, et là je vais être très brève. Simplement  
3 rappeler que le Distributeur prévoit des  
4 investissements en maintien des actifs, ça s'élève  
5 à trente-sept millions (37 M\$) pour deux mille dix-  
6 neuf (2019), pour le remplacement des véhicules  
7 légers, c'est quand même un bon montant. On  
8 recommande tout de même l'approbation de ces  
9 investissements-là, mais on recommande que dans  
10 l'avenir, le Distributeur établisse une liste des  
11 critères relatifs au développement durable pour  
12 l'achat des véhicules et les soumettre à la Régie  
13 pour approbation parce que présentement, et là vous  
14 pourrez nous lire en page 11 du rapport C-GRAME-  
15 0011. Présentement, l'achat du matériel roulant,  
16 pour les fins de distribution électrique, se fait  
17 via la politique d'acquisition des biens meubles et  
18 des services d'Hydro-Québec. Ça comprend un critère  
19 de développement durable, on vous l'a reproduit, on  
20 vous l'a reproduit en page 11, ça dissocie...

21 (14 h 48)

22 Pour réaliser ses acquisitions dans un  
23 souci de développement durable,  
24 Hydro-Québec s'engage à spécifier aux  
25 fournisseurs, lorsqu'applicables, ses

1                   critères de développement durable,  
2                   notamment en tenant compte à la fois  
3                   de la préservation de l'environnement  
4                   et des ressources naturelles.

5           C'est bien mais on pense que c'est pas assez précis  
6           ni probablement adapté à la particularité du  
7           matériel roulant parce qu'on sait que le... bon, le  
8           gouvernement a des politiques de réduction des gaz  
9           à effet de serre et aussi des... on sait avec les  
10          cibles que le gouvernement veut atteindre, avec le  
11          plan directeur et tout ça, donc, on se posait la  
12          question si finalement, ça serait intéressant... en  
13          tout cas, on recommande que le Distributeur  
14          s'engage dans une direction comme ça.

15                   On vous donnait des exemples en page 12, le  
16                   Guide de sensibilisation, évidemment, il y a des  
17                   équipements qui permettent des économies de  
18                   carburant puis il y en a d'autres qui permettent au  
19                   contraire d'augmenter sa consommation. Donc, il y a  
20                   peut-être une réflexion à faire là-dessus et en  
21                   perspective de... dans la perspective d'une...  
22                   finalement de la politique énergétique du Québec.

23                   Donc, on recommande... Ça, ça serait pour  
24                   les achats mais aussi, on peut recommander une  
25                   démarche d'efficience pour mise en place d'une

1 politique des transports. C'est quelque chose qui  
2 est un peu différent d'une politique d'achat, mais  
3 une politique des transports c'est comment...  
4 finalement qu'est-ce qu'on met en place dans notre  
5 organisation pour réduire finalement notre  
6 consommation de carburant puis d'émissions de gaz à  
7 effet de serre.

8 Alors, je passe là-dessus à un autre sujet,  
9 sujet principal, la stratégie tarifaire pour les  
10 tarifs domestiques. Alors, permettez-moi, tout  
11 d'abord, ce que je vais faire, c'est que je vais  
12 vous exposer les constats puis après ça, on va  
13 aller dans les explications, pourquoi on est arrivé  
14 à ces constats-là.

15 On a d'abord regardé qu'est-ce qui est  
16 arrivé depuis deux mille cinq (2005) avec la  
17 stratégie de hausse différenciée des tranches  
18 d'énergie. On a fait trois constats généraux, ça  
19 envoie un mauvais signal de prix pour la première  
20 tranche, la clientèle la plus impactée c'est celle  
21 qui consomme au-delà de soixante kilowattheures  
22 (60 kW ) par jour et, évidemment, plus qu'on  
23 consomme en deuxième tranche, plus qu'on est  
24 impacté, c'est à partir de ce seuil-là. Donc, ça  
25 favorise la recherche d'autres solutions comme le

1 photo solaire... solaire, excusez-moi,  
2 photovoltaïque, puis ce qu'on a constaté, et là,  
3 mon collègue, monsieur Moreau-Bastien, comme vous  
4 devinez, qui... qui est apparenté avec moi, donc,  
5 va vous expliquer pourquoi finalement, par exemple,  
6 la hausse du prix de la deuxième tranche a impacté  
7 davantage la clientèle des ménages à faible revenu  
8 que les propriétaires tout à l'électricité et les  
9 locataires. Donc, on s'est penché là-dessus et je  
10 vais laisser la parole à mon collègue.

11 Peut-être... j'avais peut-être un petit  
12 tableau qui démontrait ça ici, je vais ramener le  
13 tableau E-3.1, puis là, on peut voir la catégorie  
14 ménages à faible revenu, que la consommation en  
15 hiver en deuxième tranche est plus élevée pour les  
16 locataires, propriétaires tout à l'électricité,  
17 multilogements. On parle de cinquante et un (51)  
18 vis-à-vis de soixante et un kilowattheures (61 kW)  
19 par jour en hiver.

20 M. DAVID MOREAU-BASTIEN :

21 R. Bonjour. Donc, ce qu'on a fait ici, on voulait  
22 juste illustrer, pour d'être capable de mieux  
23 réfléchir, l'évolution des tarifs de deux mille  
24 cinq (2005) à deux mille... à deux mille dix-neuf  
25 (2019), puis pour ce faire, finalement, on a... on

1 a tout ramené... on a pris le taux d'inflation  
2 annoncé par la banque sur cette période-là pour...  
3 la Banque du Canada pour cette période-là pour...  
4 pour ramener les... ramener les valeurs en dollars  
5 de deux mille dix-neuf (2019).

6 Qu'est-ce qu'on peut... qu'est-ce qu'on  
7 constater rapidement c'est que le nouveau... le  
8 nouveau tarif qui est... qui est proposé... qui est  
9 proposé en deux mille... pour deux mille dix-neuf  
10 (2019), on voit qu'il y a eu une baisse  
11 significative au niveau des redevances puis la  
12 première tranche, on a eu une baisse de trois point  
13 vingt-trois (3,23) pour cent du tarif depuis deux  
14 mille cinq (2005), alors qu'on a eu une hausse de  
15 quinze pour cent (15 %) sur la deuxième tranche,  
16 donc c'est juste de se situer que c'est même pas  
17 qu'on a augmenté moins rapidement la première  
18 tranche, c'est qu'on l'a en fait diminuée depuis  
19 deux mille cinq (2005).

20 (14 h 52)

21 Ça s'en vient un petit peu plus compliqué,  
22 là, basé sur ces constats-là, on a voulu démontrer  
23 c'est quoi l'impact sur le client en fonction de sa  
24 consommation. Donc, c'est sûr que là, il y aurait  
25 une manière de le faire plus complexe que ça parce

1 que les gens ne consomment pas la même chose en  
2 été, en hiver, et caetera, mais avec ça on peut  
3 voir quand même assez bien.

4 Comme on a pu voir les ménages à faible  
5 revenu ont une moyenne de trente-neuf  
6 kilowattheures (39 kWh) sur le long de l'année,  
7 puis ça varie de vingt-huit (28 kWh) à soixante-  
8 deux (62 kWh) de l'été à l'hiver. Alors, que les  
9 locataires ont une moyenne plus basse de trente et  
10 un (31 kWh), qui varie de vingt-deux (22 kWh) à  
11 cinquante et un (51 kWh) puis les propriétaires TAF  
12 multilogements, eux aussi ils ont une moyenne, là,  
13 qui est plus basse que les ménages à faible revenu  
14 puis ils oscillent entre vingt et un (21 kWh) et  
15 cinquante et un (51 kWh), donc avec ceci en tête,  
16 ce qu'on a découvert aussi c'est que toute chose  
17 étant égale par ailleurs, là, si on consommerait  
18 tout le temps la même quantité d'énergie à chaque  
19 jour, les gens qui ont le plus bénéficié des  
20 changements tarifaires depuis deux mille cinq  
21 (2005) c'est les gens qui consomment autour de  
22 quarante (40 kWh) par jour. Donc, qui ont obtenu  
23 finalement une différence tarifaire de douze pour  
24 cent (12 %) à la baisse.

25 Là, on peut voir que ça continue pour les

1 gens. À cinquante kilowattheures (50 kWh) on a  
2 encore quand même quelque chose de significatif, à  
3 moins cinq pour cent (- 5 %). Puis quand on arrive  
4 au seuil, là, autour de soixante (60 kWh), on se  
5 rapproche de... on se retrouve à zéro, là, kif-kif  
6 environ à soixante-trois kilowattheures (63 kWh)  
7 par jour. La personne n'a eu aucun changement  
8 tarifaire depuis deux mille cinq (2005). Ce qu'on a  
9 trouvé qui concorde le tarif pour la deuxième  
10 tranche était environ cinquante pour cent (50 %)  
11 plus élevé que la première tranche. Puis donc, si  
12 on part de quarante kilowattheures (40 kWh) pour la  
13 première tranche, on ajoute cinquante pour cent  
14 (50 %), on arrive à soixante (60 kWh), donc ça  
15 concorde puis on peut voir que, dans le fond, là,  
16 où on s'en va avec ça, c'est qu'on sait qu'il y a  
17 un mandat... on sait qu'il y a un mandat pour  
18 favoriser les ménages à faible revenu. On peut voir  
19 que les changements tarifaires ont été exactement  
20 pointés sur le profil de consommation des ménages à  
21 faible revenu, c'est-à-dire que si on revient ici,  
22 là, on voit qu'à trente-neuf kilowattheures (39  
23 kWh) c'est leur moyenne, puis c'est le profil qui a  
24 reçu le plus d'économies puis ils vont à soixante-  
25 deux (62 kWh) en hiver, puis c'est le seuil à

1 partir duquel tu payes plus, c'est au-delà de ce  
2 soixante-deux (62 kWh)-là. Donc, on voit vraiment  
3 que quelqu'un a tout orchestré en fonction de ces  
4 chiffres-là.

5 La constatation où on arrive c'est que  
6 les... donc, ça répond parfaitement au mandat de se  
7 préoccuper des MFR, mais on a, dans le fond, aussi  
8 un rabais significatif aux autres catégories qui  
9 sont les locataires puis les propriétaires  
10 multilogements. Puis là, c'est ça là ce qui nous  
11 amène dans notre réflexion à dire : bien, est-ce  
12 qu'il n'y aurait pas une autre façon d'aider les  
13 ménages à faible revenu, que de jouer avec le  
14 tarif... différencier le tarif ainsi? C'est ça.  
15 Puis en hiver, dans le fond, les locataires puis  
16 les propriétaires à multilogements consomment moins  
17 que les ménages à faible revenu, donc ils sont une  
18 moyenne de cinquante (50) au lieu d'une moyenne de  
19 soixante (60). Donc, la hausse du tarif en deuxième  
20 tranche impacte plus les ménages à faible revenu en  
21 hiver que ces autres catégories-là.

22 (14 h 57)

23 Donc, il y a une limite à ce qu'on fait.  
24 Dans le fond, c'est que si on continue à faire  
25 cette différenciation-là, ça va finir par avantager

1 beaucoup plus les autres catégories au détriment  
2 des ménages à faible revenu. Donc, ce qui nous  
3 amène vers la recommandation du GRAME où on est  
4 d'accord avec la progression qu'il y a eu jusqu'à  
5 présent, mais on croit qu'il faut arrêter de  
6 différencier à la hausse de façon d'éviter  
7 d'envoyer le mauvais signal.

8 Puis je pense que je suis prêt à vous  
9 donner la parole...

10 Mme NICOLE MOREAU :

11 R. Me passer la parole.

12 M. DAVID MOREAU BASTIEN :

13 R. Oui. À un spécialiste.

14 Mme NICOLE MOREAU :

15 R. J'ai fait un petit repos grâce à toi. Je vais peut-  
16 être commencer par le deuxième « Considérant » pour  
17 être en lien avec ce que mon collègue vient de  
18 dire.

19 Donc, c'est le résumé de nos  
20 recommandations. Ainsi, donc considérant qu'une  
21 hausse de la deuxième tranche va impacter davantage  
22 les MFR que les locataires tout est à l'électricité  
23 multilogements, ça, c'est les propriétaires tout à  
24 l'électricité.

25 Considérant aussi que, vous pourrez nous

1 lire dans notre rapport, je ne veux pas m'attarder  
2 là-dessus, mais considérant que le prochain appel  
3 d'offres en puissance est prévu en deux mille  
4 vingt-quatre (2024), ça assure quand même une  
5 certaine stabilité des coûts d'approvisionnement en  
6 puissance jusqu'à cette date. Donc, on recommande  
7 la stratégie tarifaire pour les tarifs domestiques  
8 prévoit une hausse uniforme pour les deux tranches  
9 d'énergie d'ici deux mille vingt-quatre (2024).

10 Et là, on vous a déniché un petit quelque  
11 chose sur justement on pourrait faire finalement  
12 pour trouver une solution qui permettrait d'ajuster  
13 les deux tranches d'énergie en fonction vraiment  
14 des coûts évités de long terme pour chacune de ces  
15 catégories-là de besoin d'approvisionnements. Mais,  
16 qui ferait en sorte qu'il pourrait probablement  
17 aider de façon plus efficace et de manière  
18 préventive les ménages à faible revenu, donc en  
19 leur offrant, par exemple, un tarif domestique qui  
20 est vraiment adapté à leurs besoins.

21 Parce que j'ai tout le temps l'idée, quand  
22 on a fait un peu de comptabilité dans notre vie, on  
23 sait que les moyennes, les moyennes c'est trompeur,  
24 hein! On a une moyenne de soixante-deux (62) là,  
25 mais il y en a qui consomment quatre-vingts (80)

1        puis on voit qu'il y a des ménages qui ont de la  
2        difficulté à venir à bout de payer leur facture en  
3        hiver puis là ils prennent des engagements avec  
4        Hydro-Québec. Mais, pour moi-même avoir déjà vécu  
5        des choses difficiles comme ça, en hiver, quand  
6        t'as une facture de quatre cents piastres (400 \$)  
7        qui t'arrives au mois de février, là, c'est pas  
8        facile, là, c'est pas évident.

9                Puis là ce qu'on a trouvé, c'est un  
10        programme de la Commission de l'énergie de  
11        l'Ontario, c'est tout récent. On l'a déposé à la  
12        pièce C-GRAME-0022, ça date du premier (1er) mai  
13        deux mille dix-sept (2017), alors c'est vraiment  
14        récent.

15                C'est un programme qui permet de réduire  
16        les factures d'électricité des ménages à faible  
17        revenu, à plus faible revenu en fournissant un  
18        crédit mensuel aux clients admissibles en fonction  
19        du revenu et de la taille des ménages. C'est des  
20        crédits qui sont appliqués directement sur la  
21        facture des clients admissibles.

22                Donc, quand on regarde aussi, vous irez  
23        voir la pièce déposée, c'est vraiment seulement  
24        dans la section « Foire aux questions », là,  
25        mais... Donc, il y a la question à gauche puis la

1 réponse à droite. Mais, vous pourrez voir qu'il y  
2 avait déjà finalement la Commission de l'énergie de  
3 l'Ontario un programme aussi d'aide pour les  
4 clients qui sont en difficulté de paiement. Donc,  
5 un peu comme Hydro-Québec, il y avait déjà ça.

6 Mais, ça, c'est quelque chose de différent,  
7 d'additionnel qu'on pense qu'il serait préventif.  
8 Ça serait peut-être capable de cibler plus  
9 directement le problème des ménages à faible  
10 revenu.

11 Puisqu'on pense que... parce que veux, veux  
12 pas, la deuxième tranche actuelle, elle continue  
13 puis elle va continuer d'impacter les ménages à  
14 faible revenu puis le prix de la première tranche,  
15 bien ça ne permettra pas de transmettre un signal  
16 de prix qui va favoriser l'efficacité énergétique.  
17 (15 h 02)

18 Puis là, je vous renvoie peut-être, si vous  
19 avez la chance d'aller regarder la réponse du  
20 Distributeur à la demande de renseignements numéro  
21 1 du GRAME, la pièce B-0073, la réponse 1.6.1, le  
22 Distributeur nous confirme finalement que le prix  
23 de la première tranche est inférieur au coût évité  
24 de long terme du chauffage des locaux et des usages  
25 de base.

1                   Donc, c'est un peu pour cette raison-là que  
2 le Distributeur invoquait l'idée qu'il serait  
3 peut-être justifié d'appliquer une hausse plus  
4 importante du prix de la première tranche que celui  
5 de la deuxième tranche. Mais c'est ça, c'est comme  
6 si on est pris dans un contexte où on ne veut pas  
7 impacter, et à raison, les ménages à faible revenu.  
8 Et on doit essayer de moduler le prix de la  
9 première tranche et de la deuxième tranche. Donc,  
10 c'est ça, on vous recommande d'aller voir si on ne  
11 pourrait pas trouver une solution autre à ce  
12 problème-là.

13                   Je vais aborder la dernière ligne de ma  
14 présentation, la tarification dynamique. Je vais  
15 aborder l'option de crédit de pointe critique et la  
16 tarification de pointe critique. Alors, d'entrée de  
17 jeu, avant d'énoncer nos préoccupations, on  
18 voudrait mentionner au Distributeur qu'on accueille  
19 vraiment très favorablement, le GRAME accueille  
20 vraiment très favorablement le lancement de la  
21 tarification dynamique. Je pense que c'est une  
22 première au Québec. Il faut signaler le courage de  
23 se lancer plus avant et de vraiment croire à des  
24 options qui vont rester en place.

25                   Les préoccupations du GRAME. Notre première

1 préoccupation, on pense que l'offre de cinquante  
2 cents du kilowattheure (0,50 ¢/kWh) pourrait ne pas  
3 être suffisante pour obtenir des résultats probants  
4 de réduction à la pointe. Et, là, on a écouté nos  
5 prédécesseurs, la FCEI. Donc, on a écouté la FCEI,  
6 puis eux recommandent un dollar du kilowattheure  
7 (1 \$/kWh). Évidemment, le GRAME est favorable à une  
8 hausse. On n'a pas proposé une hausse, mais on  
9 pense que c'est insuffisant.

10 On a cherché un moyen autre que la hausse  
11 du prix du kilowattheure pour essayer qu'il y ait  
12 vraiment un résultat puis un crédit pour le client  
13 qui soit valable. Donc, on a essayé de chercher un  
14 moyen. Finalement, ça serait d'augmenter finalement  
15 le fameux zéro virgule huit kilowattheures  
16 (0,8 kWh) moyen d'effacement qui est attendu par le  
17 Distributeur.

18 Comment faire pour l'augmenter? C'est là-  
19 dessus qu'on s'est penché. On s'est dit, bien, là,  
20 on a cinquante cents (0,50 ¢), c'est ça notre base,  
21 mais qu'est-ce qu'on fait pour que ça marche même  
22 avec cinquante cents (,50 ¢). Là, la FCEI dit, mais  
23 pourquoi pas aussi augmenter à un dollar (1 \$). Et,  
24 là, ils nous ont démontré que c'est quand même bien  
25 inférieur avec un dollar par kilowattheure

1 (1 \$/kWh), c'est bien inférieur à qu'est-ce qui est  
2 offert à la GDP (gestion de la demande en  
3 puissance).

4 Donc, oui, on est favorable à une hausse.  
5 Je vais revenir avec des explications après. Je  
6 procède un peu de la même manière avec ma  
7 présentation que précédemment. J'énonce une  
8 préoccupation puis, après ça, j'explique puis je  
9 finis avec mes recommandations.

10 La deuxième préoccupation qu'on a, c'est  
11 qu'on pense que ces deux options qui visent la même  
12 période d'effacement mais qui ne visent pas le même  
13 type de clientèle. Puis l'argument de limiter le  
14 crédit de l'option CPC, pour éviter de le  
15 cannibaliser, on pense que ce n'est pas très  
16 convaincant de l'avis du GRAME. Je vais revenir là-  
17 dessus. Vous allez voir, quand je vais arriver avec  
18 la TPC, je vais compléter là-dessus, parce qu'il  
19 faut quand même comparer les deux options, ça nous  
20 aide à comprendre ce qui est proposé.

21 L'autre préoccupation du GRAME, c'est, vous  
22 avez vu, on a regardé avec le Distributeur au panel  
23 3, c'est ça, que le simulateur n'utilise que des  
24 données historiques, donc qui exclut la possibilité  
25 de mesurer l'impact de l'abaissement de la

1 température de consigne en période hors pointe.  
2 Donc, on est d'avis que les clients pourraient ne  
3 pas bien comprendre l'impact de ces comportements  
4 sur leurs crédits.

5 Et, là, on a déposé une pièce C-GRAME-0025  
6 (sic). Ce n'est pas nécessaire de la sortir. Vous  
7 pourrez aller la consulter. C'est simplement une  
8 page. C'est le rapport d'évaluation pour le marché  
9 résidentiel, les thermostats électroniques :  
10 Bâtiments existants et Nouvelle construction.

11 (15 h 07)

12 Et là, on recherchait c'est quoi la... Est-ce qu'il  
13 y a une bonne pénétration du marché par rapport aux  
14 thermostats électroniques programmables? Est-ce que  
15 finalement le marché, il y a beaucoup de gens qui  
16 ont ça, puis qui ont déjà des comportements comme  
17 ça d'abaissement de la température la nuit par  
18 exemple, quand on s'absente de la maison. On le  
19 sait, dans le PGEÉ, ça a été calculé, ça a été  
20 accepté comme des économies d'énergie. Il y a des  
21 gens qui installent des thermostats programmables.  
22 Bien, ils les utilisent normalement. Peut-être que  
23 tout le monde ne les utilise pas là, mais il y en a  
24 une partie... On suppose, on fait l'hypothèse qu'il  
25 y en a une partie de ces gens-là qui l'utilise.

1                   Donc, on en vient à penser, à réfléchir de  
2 qu'est-ce qui se passe. Pratico-pratique là,  
3 comment ça se passe? On a une pointe critique, si  
4 vous regardez ici, la période d'ancrage, le témoin  
5 du Distributeur dit que ça commence cinq (5) heures  
6 avant, mais ça se termine deux (2) heures avant à  
7 la pointe critique, puis c'est tout près.

8                   Alors, imaginez ici, si je mettais un  
9 chiffre là, si le client, il abaisse sa température  
10 à dix-neuf (19 OC) la nuit, il a l'habitude, il  
11 fait ça, mais il dit : « Oups, le Distributeur nous  
12 recommande de faire du préchauffage. » Donc, je  
13 programme ici, puis je me dis : « Bien. Je monte ça  
14 à vingt-trois (23 OC) puis là, je redescends ça à  
15 dix-neuf (19 OC). Mais ma période d'ancrage, si je  
16 suis déjà à dix-neuf (19 OC), dans ma période  
17 d'ancrage, je ne réussirai pas à capter la  
18 différence de température entre les deux. » Je ne  
19 serai pas capable de réduire, ici, vraiment. C'est  
20 comme si je vais perdre ici la différence entre ça  
21 puis ça, que je pourrais... Entre la période  
22 d'ancrage puis la pointe critique, je pourrais  
23 dire : « Bon. Je fais un abaissement de  
24 température, mais je chauffe avant. » Mais là, je  
25 ne pourrai pas aller en bas de dix-neuf degrés

1 (19 OC) là, il va commencer à faire froid. Vous  
2 savez, plus il fait froid, plus l'air froid  
3 s'introduit dans la maison, c'est une question de  
4 confort.

5 Donc, nous, on s'est attaqué à comment  
6 faire pour fidéliser la clientèle parce que je  
7 pense que tout le monde ici veut des résultats. Le  
8 Distributeur veut que ça marche. Je pense que tout  
9 le monde, on veut que ça fonctionne, on veut des  
10 résultats concrets d'écâtage, donc comment faire?

11 Puis nous, on a un peu la peur de  
12 dire : « Mais vous savez, les nouvelles voyagent  
13 vite en deux mille dix-huit (2018), deux mille dix-  
14 neuf (2019), avec Facebook et Twitter et  
15 compagnie. » Je veux dire, si on a une première  
16 cohorte et qu'ils n'ont pas de résultat, on va se  
17 retrouver qu'il n'y aura pas de croissance des  
18 adhésions de l'option CPC.

19 Et là, on abonde dans le même sens que la  
20 FCEI, on veut éviter les nouveaux  
21 approvisionnements en puissance. Vous nous avez  
22 déjà entendus là-dessus, c'est vraiment une de nos  
23 préoccupations, surtout s'il s'agit de nouvelles  
24 installations électriques, de production électrique  
25 qui seraient nécessaires dans la zone de réglage du

1 Distributeur.

2           Donc, ça c'est nos préoccupations, puis  
3 peut-être la recommandation qu'on faisait, c'était  
4 de vraiment dire au Distributeur : « Bien. Mettez  
5 l'accent sur bien expliquer de ne pas abaisser la  
6 température de consigne durant la période  
7 d'événements de pointe critique, donc en période  
8 d'ancrage. »

9           Là, pour le préchauffage et le coût, le  
10 Distributeur nous a déjà indiqué qu'il favoriserait  
11 le préchauffage des locaux. Et évidemment, on  
12 abonde dans le sens de la FCEI d'augmenter le  
13 crédit à un dollar (1 \$) du kilowattheure (kWh).

14           Mon dernier sujet, ça ne sera pas très  
15 long. Toujours le même principe, on va commencer  
16 par vous énoncer nos préoccupations rapidement. Là,  
17 peut-être, d'entrée de jeu, il faut garder à  
18 l'esprit quand on regarde la TPC là. Quand on se  
19 penche sur la tarification en pointe critique, il  
20 faut garder à l'esprit que le prix de la pointe ce  
21 n'est pas la seule composante du tarif TPC  
22 contrairement au CPC.

23           C'est comme si le Distributeur, il  
24 comparait une pomme puis une banane ou... Puis là,  
25 qu'il disait : « On veut que ça se ressemble,

1 pareil, que les clients regardent ça puis ils  
2 pensent que c'est pareil l'un ou l'autre. » Ce  
3 n'est pas la même chose. Je pense qu'il ne faut pas  
4 aller dans cette direction-là.

5 Il y a un rabais, quand même, substantiel  
6 hors pointe, pour le TPC, ce qu'il n'y a pas à la  
7 CPC. Donc, de conserver le même cinquante sous  
8 (0,50 \$) pour les deux, pour dire : « Bon. Bien, on  
9 ne veut pas cannibaliser un par rapport à  
10 l'autre. » Si les clients voient une pièce là, ils  
11 vont aller à droite au lieu d'à gauche, qu'ils vont  
12 voir cinquante cennes (50 ¢), c'est un peu  
13 réducteur comme perspective puis d'avoir structurer  
14 les deux tarifs en ayant ça en tête.

15 (15 h 12)

16 Donc, ce qu'on pense pour le tarif TPC  
17 parce qu'il ne faut pas oublier, c'est des options  
18 qui sont volontaires, hein, donc, quand c'est  
19 volontaire, il y a un risque beaucoup plus  
20 important d'opportunisme, surtout quand on  
21 considère que la TPC, en-dehors de l'événement de  
22 pointe critique, il y a un rabais. On risque de se  
23 retrouver avec beaucoup d'opportunisme là parce que  
24 le GRAME vous recommande avant d'approuver cette  
25 option-là, c'est de vous pencher avec le

1 Distributeur peut-être en phase 2 de ce dossier-ci  
2 et de lui demander des scénarios spécifiques,  
3 favorables, défavorables.

4 On peut imaginer un... Imaginez un scénario  
5 défavorable. « Ah! J'ai soixante-quinze pour cent  
6 (75 %) d'opportunisme », ça serait un scénario  
7 défavorable, un scénario favorable, j'en ai quinze  
8 (15) ou dix pour cent (10 %). Puis là, ça donnerait  
9 quoi finalement quand on comparait les résultats  
10 entre la CPC puis la TPC à savoir : bien, la TPC,  
11 c'est-tu vraiment utile comme option? Est-ce que je  
12 risque d'avoir trop d'opportunisme? Est-ce que ça  
13 va impacter les tarifs à la présence  
14 d'opportunisme? Est-ce que j'ai un risque  
15 d'impacter beaucoup les tarifs parce que je vais  
16 offrir un rabais et finalement, je n'aurai  
17 peut-être pas d'écrêtage de ma pointe réelle  
18 considérant cette présence-là.

19 Donc, il faudrait savoir : c'est quoi ma  
20 chance de me situer dans un scénario mitoyen qui  
21 fait du sens. Pour nous, ce qu'on a sur la table,  
22 on ne peut pas se prononcer, on a pas assez  
23 d'informations pour se prononcer là-dessus, on est  
24 un peu comme dans le vide, en tout cas, on  
25 recommande chaudement à la Régie de réfléchir à ça.

1           Donc, cet acétate-là, ça résume un peu ce que je  
2           viens de dire.

3                       Et j'arrive donc à ma conclusion. Donc, je  
4           me répète un peu. Reporter en phase 2 la décision  
5           pour la TPC, on ne pense pas que c'est un problème  
6           parce que le recrutement est supposé débiter  
7           seulement qu'en septembre deux mille dix-neuf  
8           (2019), donc, on aurait le temps de regarder ça  
9           comme il faut, mais, évidemment, on encourage dès  
10          maintenant que les budgets soient approuvés pour  
11          que finalement si la Régie accepte en phase 2,  
12          finalement dire : « Bon, bien, le risque est  
13          correct là, on l'a bien encadré puis on le comprend  
14          bien puis on va y aller. » Bien, que ça soit prêt,  
15          t'sais, que les systèmes informatiques soient  
16          prêts.

17                       Donc, peut-être en terminant, peut-être  
18          simplement dire qu'on accueille favorablement les  
19          rencontres de travail qui ont été annoncées par le  
20          panel 1, donc, le GRAME est très très favorable à  
21          ça, il a une très bonne expérience avec Énergir là-  
22          dessus et c'est très utile.

23                       Alors, ça met fin à ma présentation. Merci  
24          beaucoup.

25          Q. [182] Juste une petite précision. Madame Moreau,

1 vous mentionnez des clients opportunistes, à moins  
2 qu'on m'indique que c'est très clair pour tout le  
3 monde, est-ce que vous pouvez peut-être expliquer  
4 un petit peu c'est quoi ou...

5 R. Oui. Oui. Bien, un client opportuniste, c'est  
6 quelqu'un, admettons, moi, je pourrais être  
7 opportuniste pour ce genre de tarif-là parce que .  
8 j'ai des horaires atypiques, c'est-à-dire que je  
9 peux me lever à l'heure que je veux, je ne suis pas  
10 obligée de prendre ma douche avant de partir au  
11 travail sauf ce matin, mais habituellement, je suis  
12 assez libre puis je ne me comporte déjà pas comme  
13 ça, je me lève pas à sept heures (7 h) pour prendre  
14 ma douche le matin, je travaille chez moi, c'est  
15 pas... c'est pas une obligation, donc, je consomme  
16 déjà pas à cette heure-là ou peu ou je ne prends  
17 pas nécessairement moi, personnellement, je ne  
18 prends pas mon repas à midi, donc, j'ai pas des...  
19 je n'ai pas un horaire qui correspond finalement à  
20 la pointe, je suis déjà pas beaucoup en pointe.  
21 Donc, moi, je vais dire : bien, bingo, je vais  
22 avoir des rabais tout le temps, mais puis en plus,  
23 j'aurai juste... comme je suis chez moi, j'ai juste  
24 à tout fermer. En plus, je vais vous confier un  
25 secret, j'ai un poêle à bois, donc, je ferme tout

1        puis... Sauf que si je ferme tout puis je m'efface  
2        puis que là vraiment je participe à l'écrêtement,  
3        bien oui, cette partie-là, j'y participe, c'est  
4        correct, t'sais, mais peut-être que pour la partie  
5        que je consomme déjà pas, vous m'avez lue un peu  
6        dans mon rapport, je me disais : à quelque part,  
7        les gens qui ne consomment déjà pas à la pointe,  
8        peut-être qu'ils payent trop cher déjà pour leur  
9        tarif parce que, je veux dire, ils ne causent pas  
10       de coûts sur le réseau. Mais tout de même, il  
11       faudrait savoir... il faudrait savoir où est-ce  
12       qu'on s'en va avec ce tarif-là, TPC, pour savoir si  
13       finalement, on peut vraiment espérer avoir de  
14       l'écrêtage de la pointe, là, un ajout d'écrêtage  
15       dans ce type de client-là.

16       (14 h 52)

17       Q. **[183]** Avez-vous d'autres choses à rajouter?

18       R. Non, ça va.

19       Q. **[184]** Les témoins demeurent disponibles pour  
20       répondre aux autres questions.

21       LA PRÉSIDENTE :

22       Parfait, est-ce qu'il y a des représentants qui  
23       veulent contre-interroger le panel du GRAME? Maître  
24       Fraser? Non?

25

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Non, merci.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Pas de questions. Allez-y, Maître Turmel.

5 INTERROGÉS PAR LA FORMATION

6 Me SIMON TURMEL :

7 Q. **[185]** J'ai deux questions. Si on reculait à la  
8 planche 16. Je voulais juste m'assurer, parce que  
9 vous savez les fins de semaine puis les fins de  
10 journée, des fois on n'est pas toujours là. On est  
11 là, je veux dire, mais on est moins attentifs.

12 R. C'est pareil pour moi.

13 Q. **[186]** Les erreurs nous attirent plus rapidement.  
14 Est-ce que c'est bien TCP à la fin qu'on lit ou ce  
15 devrait être CPC?

16 R. Là, je prends le temps de vous répondre, là.

17 Q. **[187]** Le 2 ou le 3.

18 R. Moi aussi c'est la fin de la semaine, là.

19 Q. **[188]** Pour vous aussi, hein.

20 R. Oui. Oui, c'est la TPC, finalement c'est de la  
21 clientèle TPC qui a des horaires de travail  
22 atypiques comparé au... excusez-moi.

23 Q. **[189]** Donc, à 2 et à 3 ce devrait être des...

24 R. Ah, c'est une erreur, les lettres ont été  
25 inversées.

1 Q. **[190]** O.K. Donc, c'est bien...

2 R. Excusez-moi, TPC.

3 Q. **[191]** Alors, on va faire la correction.

4 R. Oui. O.K. Je m'excuse.

5 Q. **[192]** Parce que quand on...

6 R. Oui, vous faites bien de me le dire. Moi, je ne le  
7 voyais plus, là.

8 Q. **[193]** Deuxième question.

9 R. Allez-y.

10 Q. **[194]** Plus fondamentale. Vous avez parlé du  
11 programme ontarien. Vous avez parlé du programme  
12 ontarien qui... mais je me rappelle, on en avait  
13 parlé, je pense que vous en aviez parlé vous-même  
14 dans l'Avis au ministre l'an dernier. Ça avait été  
15 traité dans l'Avis du ministre et je vais vous  
16 ramener une...

17 R. C'est une très bonne question parce que je n'ai pas  
18 souvenir.

19 Q. **[195]** O.K. Bien, c'est peut-être pas vous, mais ce  
20 que je me souviens c'est que la Régie l'a analysé,  
21 le programme.

22 R. O.K.

23 Q. **[196]** Oui, il l'a analysé dans l'Avis du ministre à  
24 la page 81.

25 R. Page 81.

1 Q. **[197]** Et 80. Et ce que je me souviens, puis là  
2 j'avais une question, mais si vous ne vous en  
3 souvenez pas, vous ne pourrez pas répondre à tout  
4 événement, ce que la Régie avait dit, elle avait  
5 dit que, en parlant de ce Programme-là entre  
6 autres :

7 L'identification des ménages à faible  
8 revenu demeure l'enjeu principal à  
9 l'élaboration d'un programme d'aide,  
10 quel que soit le distributeur  
11 d'énergie.

12 R. Oui.

13 Q. **[198]** Puis elle avait dit comme recommandation  
14 qu'il fallait bonifier le Programme allocation  
15 logement du gouvernement du Québec, lequel inclut  
16 une compensation pour le loyer ainsi que l'énergie.  
17 Et elle avait dit aussi : prévoit que « le Plan  
18 directeur de TEQ... » que « le Plan directeur de  
19 TEQ, la bonification et la coordination de l'offre  
20 de Programme... » Je m'aperçois que... je  
21 m'aperçois, Monsieur le Sténographe, c'est parce  
22 que ce je lis, il manque un mot dans notre  
23 recommandation. Alors, pour les notes  
24 sténographiques il y a deux ans, c'était :

25 Prévoit dans le Plan directeur de TEQ,

1 la bonification et la coordination de  
2 l'offre de Programme d'efficacité  
3 énergétique.

4 Alors, je présume que ça, c'était l'étude au niveau  
5 du TEQ. Alors, savez-vous s'il y a eu bonification  
6 non pas chez TEQ parce qu'ils sont en cours  
7 d'exercice, mais de la part du gouvernement du  
8 Québec, à savoir qu'il devait y avoir bonification  
9 dans le programme allocation logement?

10 R. Je vais vous répondre encore une question pratico-  
11 pratique. Personnellement, j'aime toujours mieux  
12 faire les choses par moi-même que de les faire  
13 faire par quelqu'un d'autre, qu'on ne sait pas  
14 quand ça va arriver, peut-être un jour, peut-être  
15 jamais, changement de gouvernement puis tout ça.  
16 Puis je sais qu'il y a toujours une difficulté  
17 d'identification pour les ménages à faible revenu,  
18 puis c'est comme... Je donnais l'exemple à mon  
19 garçon, quelqu'un qui dit : « Bien, je ne veux pas  
20 dire que je suis sur le chômage, donc je n'applique  
21 pas. » C'est est-ce qu'on doit vraiment,  
22 moralement, aller jusque-là? Dire aux gens : bien,  
23 ils ne veulent pas dire, donc ils ne vont pas le  
24 chercher. C'est un problème qu'on ne peut pas  
25 résoudre au niveau social. Par contre, on peut

1 offrir quelque chose qui est concret. Pour la  
2 tarification, il n'y a que la Régie qui peut offrir  
3 une tarification ciblée. Là, est-ce que le  
4 gouvernement va un jour... puis là, des loyers à  
5 faible revenu, les subventions de ça, encore là, il  
6 faut que les ménages, il va falloir qu'ils  
7 s'identifient au gouvernement pour pouvoir avoir  
8 accès à des rabais. C'est le problème... en quelque  
9 part, de mon avis, on tourne en rond. Il n'y a pas  
10 de solution magique, c'est certain, là. Ça, c'est  
11 sûr que c'est tout récent, deux mille dix-sept  
12 (2017), on pourrait regarder comment ça fonctionne  
13 puis c'est quoi les résultats dans les deux  
14 prochaines années. Tout ce qu'on recommande c'est  
15 d'aller voir. Évidemment, vous n'avez pas... vous  
16 n'avez pas lu... on n'a pas tout vu ce qu'il y  
17 avait dans l'Avis au ministre, là, je pense qu'il y  
18 a beaucoup d'eau qui a coulé en dessous des ponts  
19 depuis ce temps-là, mais je ne sais pas, moi, j'ai  
20 une préoccupation de dire : quand on fait les  
21 choses soi-même, c'est sûr qu'on y arrive, là,  
22 quand on remet ça aux autres... Puis là, les  
23 programmes d'efficacité énergétique, vous savez  
24 comme moi, il y a beaucoup de gens qui sont  
25 locataires, mais évidemment, ils consomment

1 beaucoup... ils peuvent consommer beaucoup en  
2 deuxième tranche parce qu'ils ne choisissent pas un  
3 beau logement, un logement qui coûte cher  
4 finalement, ils choisissent ce qui reste, là, qui  
5 n'est pas cher, avec les fenêtres pas changées puis  
6 tout le restant, là.

7 (15 h 22)

8 Donc, c'est là que ces gens-là vont se  
9 retrouver, puis avec des consommations électriques  
10 plus élevées l'hiver. Est-ce que le gouvernement va  
11 réussir à les cibler puis les accrocher? C'est sûr  
12 que, vous, vous accrochez tout le monde parce que  
13 c'est vous qui déterminez les tarifs, t'sais.

14 Q. **[199]** Il va falloir aussi qu'on accroche...

15 R. Vous les identifiez pareil.

16 Q. **[200]** Oui, mais ce qui est identifié dans l'Avis  
17 que je vous cite, paragraphe 215, il est indiqué  
18 que :

19 La Régie est d'avis qu'une aide  
20 financière additionnelle aux ménages à  
21 faible revenu devrait s'appuyer sur  
22 d'autres leviers que les tarifs  
23 d'électricité.

24 C'est pour ça que je voulais vous amener là...

25 R. Oui.

1 Q. **[201]** ... pour savoir si vous vous souvenez de ça,  
2 ce petit bout-là.

3 R. Bien, moi aussi, je pensais ça au départ. Je me  
4 disais finalement, c'est pas aux tarifs à régler le  
5 problème. Sauf que dans les faits, c'est ce que la  
6 Régie a fait. C'est ce qu'on constate. Donc, on est  
7 pris avec le problème que la Régie, c'est ça  
8 qu'elle a fait. Donc, comment faire les choses un  
9 peu différemment au niveau de la Régie? C'est...

10 Q. **[202]** Je vous remercie de votre réponse.

11 R. D'accord.

12 Q. **[203]** Puis félicitations pour la relève. Bonne fin  
13 de journée.

14 M. DAVID MOREAU-BASTIEN :

15 R. Merci beaucoup.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 Bon. La Formation n'aura pas d'autres questions.  
18 Cela termine la preuve du GRAME. On vous remercie  
19 pour votre présentation, donc vous êtes libérés. On  
20 termine la journée. Peut-être, Maître Gertler,  
21 avant je vais transmettre l'information, donc on se  
22 non pas demain, mais lundi matin. Et on va débiter  
23 avec le RNCREQ, ensuite le ROÉÉ, SÉ-AQLPA et AHQ-  
24 ARQ. Donc, lundi, on va terminer la preuve des  
25 intervenants. On se voit à compter de neuf heures

1 (9 h). Maître Gertler?

2 Me FRANKLIN S. GERTLER :

3 C'était ça ma question.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Ah, je le savais, voilà. Donc, bien, on vous  
6 souhaite à tous une très belle fin de semaine et on  
7 se voit lundi matin.

8

9 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

10

---

1        SERMENT D'OFFICE

2

3        Je, soussigné, **CLAUDE MORIN**, sténographe officiel,  
4        certifie sous mon serment d'office que les pages  
5        qui précèdent sont et contiennent la transcription  
6        fidèle et exacte des témoignages et plaidoiries en  
7        l'instance, le tout pris au moyen du sténomasque,  
8        et ce, conformément à la Loi.

9        Et j'ai signé,

10

11

12

13

14        \_\_\_\_\_  
**CLAUDE MORIN**

15

16