RÉGIE DE L'ÉNERGIE

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

DOSSIER : R-3980-2016

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

AUDIENCE DU 14 DÉCEMBRE 2016

VOLUME 9

DANIELLE BERGERON et CLAUDE MORIN
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me ANNIE GARIÉPY
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

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

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

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

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

Me FRANKLIN S. GERTLER et
M. Nicholas Ouellet, stagiaire
Procureur du Regroupement des organismes environnementaux en énergie (ROEÉ);

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

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

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

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

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES PIÈCES	5
PRÉLIMINAIRES	6
PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC FRASER	7
PLAIDOIRIE PAR Me HÉLÈNE SICARD	99
PLAIDOIRIE PAR Me DENIS FALARDEAU	128
PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC DAVID	160
PLAIDOIRIE PAR Me ANDRÉ TURMEL	181

LISTE DES PIÈCES

		PAGE
C-FCEI-0055 :	Réponse à l'engagement numéro 1 de la FCEI	7
B-0189 :	Proposition quant au gîte touristique ou résidence de tourisme	90

L'AN DEUX MILLE SEIZE (2016), ce quatorzième (14e) jour du mois de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :
Protocole d'ouverture. Audience du quatorze (14) décembre deux mille seize (2016). Dossier R-3980-2016, demande relative à l'établissement des tarifs d'électricité de l'année tarifaire deux mille dix-sept, deux mille dix-huit (2017-2018). Poursuite de l'audience.

LA PRÉSIDENTE :
Alors, bonjour à tous. Nous sommes donc, en ce beau mercredi, avant les Fêtes. Maître Fraser, la Régie constate que tous les engagements, les réponses aux engagements ont été produits au SDÉ et je pense gracieusement distribuées papier ce matin.

Me ÉRIC FRASER :
Oui. Tous les engagements ont été déposés SDÉ et transférés aussi par courriel hier, compte tenu qu'on a dépassé les heures d'ouverture du SDÉ. Il y a un seul engagement pour lequel on n'a pas fait de copie papier, c'est le 23. Il y avait... il y avait une cinquantaine de pages, donc hier soir à dix

heures (10 h), ça nous tentait moins.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, c’est un engagement qui était demandé par FCEI, mais que de toute façon, a été reçu. Oui, Maître Turmel. Bonjour.

Me ANDRÉ TURMEL :

Que nous avons vu tard hier soir et tôt ce matin, il n’y a pas de difficulté, on l’a imprimé. Pour ma part, si on me permet, je vais déposer la réponse à l’engagement numéro 1 de la Régie. C’est à la question de madame... de la Régisseure à madame Colpron sur des, comment dire, de la littérature en matière de rémunération, alors je le dépose.

LA GREFFIÈRE :

Ce sera la cote C-FCEI-0055.

Me ANDRÉ TURMEL :

Voilà! Merci.

C-FCEI-0055 : Réponse à l’engagement numéro 1 de la FCEI

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Turmel.

PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC FRASER :

Alors, j’ai des copies de notre argumentation

écrite, j'allais dire « plan », mais ça aurait été un petit peu optimiste, là, c'est une argumentation écrite. Alors, Madame la Présidente, je pense qu'on peut dire officiellement que la preuve d'Hydro-Québec est close avec le dépôt de tous les engagements.

Alors, Madame la Présidente, et Madame et Monsieur les Régisseurs, si vous êtes prêts, je pense qu'on pourrait débuter. Je vais tenter d'être à l'intérieur des temps. Évidemment, je ne ferai pas une lecture ennuyante du plan, je vais essayer de le suivre, de vous guider parmi ce plan... à l'intérieur de ce plan, excusez-moi, qui fait le tour du dossier.

Alors, il y a comme une petite tradition dans ce dossier-ci. Moi, je n'en suis pas à mon plan cent (100) jours, j'en suis à mon plan quinze (15) ans, donc je n'ai pas beaucoup d'excuses. Je ne peux pas... vous pourrez me poser toutes les questions, je ne pourrai pas me défiler.

Alors, les dossiers tarifaires, il y a souvent des gens au bureau qui me demandent si je ne suis pas tanné parce que justement ça fait quinze (15) ans que je fais ça. Puis ils disent : « Oui, mais c'est tout le temps la même affaire,

t’sais. » Eh! Non, ce n’est jamais la même chose. Pourtant, c’est la même recette, mais les épices changent pas mal et... d’année en année.

Et cette année, évidemment, il y a une épice rémunération qui nous a plus occupés qui m’occupera plus aussi pour l’argumentation. Il y a des sujets qu’on remarque qui ont passé au moulinet réglementaire et qui font l’objet d’un traitement qui est plus standard puisqu’ils sont bien connus et ils ont été fouillés à fond par les années passées.

(9 h 06)

Mais ce qui m’intéresse cette année, c’est justement avec cette idée des plans cent (100) jours, on a constaté à quel point le maillon important dans un dossier tarifaire, c’est les témoins. C’est les témoins qui sont capables de venir ici, de défendre les positions des groupes et de compléter le débat. Et j’y reviendrai probablement, mais sur les témoins experts, on aura certaines choses à dire. Et je crois qu’il y a lieu de revenir et de toujours se souvenir que, en l’absence de témoins, les débats seraient plus courts. Alors voilà!

Le contexte du dossier. Comme il a été

présenté, évidemment, c'est un dossier tarifaire qui s'inscrit dans le cadre du plan stratégique d'Hydro-Québec. Évidemment, nous sommes dans deux cadres qui sont distincts, mais qui évidemment, s'imbriquent. Le plan stratégique étant la planification qu'Hydro-Québec se donne pour les années à venir. C'est une obligation qui découle de la Loi sur Hydro-Québec, et c'est un plan stratégique qui est adopté par le gouvernement. Je vous ai cité le décret 956-2016 qui a officiellement adopté... par lequel le gouvernement a officiellement adopté le plan stratégique d'Hydro-Québec.

Donc, il s'agit d'une réalité juridique qui s'impose à Hydro-Québec, qui est incontournable. Évidemment, tout ça est fait suivant l'article 11.13 de la Loi sur Hydro-Québec. C'est un engagement qui s'impose, et c'est un élément dans le fond qu'on pourrait qualifier si on avait à l'interpréter à la lumière de l'article 5, un élément d'intérêt public. Donc, une expression d'intérêt public, un élément qui fait partie du vaste cadre juridique qui s'applique lorsqu'on fait une lecture et lorsqu'on fait l'analyse du dossier tarifaire.

Le dossier tarifaire s'inscrit évidemment à la lumière du plan dans une perspective pluriannuelle puisqu'il y a l'engagement de limiter les hausses à un niveau inférieur ou égal à l'inflation durant toute cette période du plan. Donc, ce n'est pas seulement les principes réglementaires qui guident, mais les principes réglementaires s'appliquent, mais l'obligation, elle est formelle pour Hydro-Québec de tenter le plus possible et de s'obliger à avoir une vision tarifaire pluriannuelle avec des ajustements qui ne dépasseront pas l'inflation durant la période du plan.

Tout cela, et j'en suis à la ligne 18 au troisième élément, s'inscrit par ailleurs dans un contexte factuel qui est passablement... j'allais dire complexe, ce n'est pas tout à fait juste, mais un environnement factuel qui est... je vais profiter de mon plan quinze (15) ans, qui comporte de nombreux défis, d'enjeux. On n'a pas vu un alignement des astres si souvent en matière électrique. On a fait référence au gaz à certaines reprises dans le dossier, notamment pour souligner certains des aspects de risque auxquels faisait face le Distributeur. Et je pense que le domaine du

gaz a traversé des périodes comme celle qu'on s'apprête à traverser en électricité.

Évidemment, il y a un contexte d'affaires, je suis à la ligne 20, qu'on constate facilement avec la question de la prévision de la demande, avec la croissance qui est plus faible qu'anticipée, et de manière assez marquée cette année. On avait constaté par les années passées que la croissance s'affaiblissait, mais cette année, la coupure, elle est marquée, elle donne un signal qu'on ne peut pas négliger.

Il y a évidemment un contexte tarifaire, contexte tarifaire, je fais ici référence à l'avis. Je vous dis « tarifaire », mais on pourrait très bien dire que c'est un contexte réglementaire au sens large puisqu'il y a quand même un processus qui conduira, on ne sait pas exactement quoi, mais qui va conduire à un avis de la Régie, qui va conduire à un avis du ministre, qui exprimera sûrement ou certainement certaines préoccupations qui pourraient se cristalliser dans un autre projet de loi ou dans d'autres directives en ce qui concerne l'avenir du processus et l'avenir du contexte tarifaire du Distributeur.

Évidemment, le dernier élément, c'est le

contexte du MRI. Bien, il y a le MTÉR, évidemment, qui entre en vigueur dès deux mille dix-sept (2017), ce qui n'est pas un élément majeur. Par contre, l'introduction du MRI, pour le Distributeur, constitue certainement un élément réglementaire, un élément du contexte réglementaire important qui comporte ou qui recèle son lot de risques. Ne serait-ce que dans le cadre de ce dossier, plusieurs acquis font l'objet de questionnement, et le Distributeur n'a pas le contrôle sur la décision finale. Il a le contrôle sur ce qu'il propose et n'a pas le contrôle sur ce dont la Régie disposera. Et c'est certainement un élément de contexte important compte tenu de l'implication que tout cela peut avoir sur le cadre financier notamment, qui guidera Hydro-Québec, notamment Hydro-Québec Distribution dans les prochaines années.

Évidemment, tout ça, c'est un contexte très changeant, qui introduit ou qui induit un lot de risques accrus pour permettre à Hydro-Québec de rencontrer l'objectif qu'il s'est donné dans son plan stratégique et qui a été approuvé par le gouvernement. En fait, vous aurez constaté au témoignage de monsieur Murray qu'en réponse à ce

plan stratégique qui, évidemment, concerne Hydro-Québec dans son ensemble, Hydro-Québec Distribution est à préparer un plan qui, un plan-cadre ou un plan qui permettra de réaliser le plan stratégique. Et au-delà des ajustements à l'inflation, je vous souligne, à partir des lignes 12 et suivantes, les grands axes, où je vous répète les grands axes qui ont été introduits. Donc, l'amélioration du service à la clientèle, un objectif assez important du plan stratégique; une communication plus proactive; une amélioration de la productivité; et l'exploitation de nouvelles avenues de croissance. Quatre sujets qui ont été abordés quand même de façon assez extensive dans le dossier.

(9 h 12)

Vous aurez constaté que le Distributeur poursuivra ses rencontres avec les différentes parties prenantes, ce qu'il avait déjà amorcé avant l'adoption du plan stratégique, mais qu'il continuera de faire. Et vous aurez constaté les engagements de la haute direction d'Hydro-Québec Distribution à l'occasion de leur témoignage. Je pense notamment à monsieur Filion, mais également à monsieur Murray, qui, à cet égard, ont été très... très clairs quant à leur volonté de faire de la

consultation un élément central de leur stratégie d'affaires.

Évidemment, et je l'ai déjà dit, suite à la constatation de l'équilibre budgétaire pour l'exercice deux mille quinze-seize (2015-16), le MTÉR s'appliquera. Donc, c'est tout un enjeu en ce qui concerne la fiabilité des prévisions, qui n'en demeure pas moins importante, mais il y a un élément de préoccupation qui s'en trouvera réglé si jamais il y avait des écarts de prévision qui étaient constatés au courant de l'année deux mille dix-sept (2017).

Petite précision sur la question de l'inflation, puisqu'il y a eu des questions là-dessus et peut-être une petite confusion. Évidemment, le Distributeur a toujours utilisé une prévision de l'inflation, et lorsqu'on dit « prévision », la seule c'est la prévision de la Banque du Canada, qui est, en fait, un objectif. La politique monétaire de la Banque du Canada vise toujours à contenir l'inflation à deux pour cent (2,0 %), donc c'est la fourchette dans laquelle s'inscriront les ajustements tarifaires que proposera le Distributeur dans les années à venir.

Les principes réglementaires. Donc, j'en

suis maintenant à la page 3, si vous avez tous la même pagination que moi, je crois que oui. Donc, on a probablement ici la modalité du dossier qui incarne le plus ce qu'on appelle « la perspective multiannuelle ». Et il n'y a personne qui ne niera que la disposition intégrale dans le revenu requis des soldes des impacts climatiques, dans l'année tarifaire deux mille dix-sept (2017), vise évidemment à l'IC, si on veut, pour la perspective des trois prochaines années, à tout le moins... et même plus, en fait, l'IC les ajustements tarifaires auxquels le Distributeur... en fait, qui s'annoncent au Distributeur.

C'est une proposition qui répond à cet objectif de stabilité tarifaire. C'est une proposition qui répond aux critères réglementaires de stabilité tarifaire, qui ont guidé plusieurs de vos décisions, et d'équité intergénérationnelle. Vous constaterez qu'au fil des pages 3 et 4, j'ai... en fait, nous avons un certain nombre de citations de la Régie favorisant des dispositions au cas par cas, des dispositions ponctuelles de comptes de nivellement, de « pass on ». J'aurais pu en rajouter, sur le compte de frais reportés dans les années deux mille... probablement deux mille

cinq (2005), deux mille six (2006), où on avait un gros compte de frais reportés compte tenu d'un impact rétroactif d'une facture de transport. Où il avait, là aussi, été décidé de juger, année après année, quelle était la disposition des comptes qui était la plus profitable dans l'intérêt des clients, dans l'intérêt du Distributeur. Et ça, toujours dans une perspective de stabilité tarifaire et d'équité intergénérationnelle, des principes tarifaires très importants et très chers au Distributeur.

Vous avez, à la page 3, deux citations qui... de deux décisions différentes, mais qui portent toutes les deux sur le « pass on », où on réitère ces éléments-là. Je vous amène tout de suite à l'extrait de la page 28, qui m'apparaît intéressant, c'est les modalités permanentes de disposition du « pass on ». Et il ne faudrait pas oublier que, pour le « pass on », on a quand même choisi, dans une perspective de stabilité tarifaire puis d'équité intergénérationnelle, d'accélérer les processus de disposition des comptes puisqu'on dispose pour une année donnée sur la base de quatre-huit et pour ensuite disposer de l'écart réel l'année suivante. Donc ça illustre assez bien

l'importance des principes d'équité intergénérationnelle et de stabilité tarifaire qui soutiennent par ailleurs la décision et la proposition du Distributeur de disposer intégralement des soldes du compte de nivellement. (9 h 18)

Je vous épargne la lecture plate des extraits suivants, mais évidemment vous aurez constaté que les mots-clés sont « équité intergénérationnelle », « stabilité tarifaire ». Lorsqu'on regarde, bien écoutez, je vais... je vais être un peu plate. Si on regarde à la ligne 15-16 on voit également que la préoccupation de limiter les hausses tarifaires sous l'inflation était déjà une préoccupation qui avait été soulignée en deux... dans la décision de l'an dernier.

Si on va à la ligne 32, évidemment l'autre élément qui n'est pas négligeable dans la proposition du Distributeur c'est évidemment la réduction des coûts de financement. Donc cette proposition-là elle est bonne dans un contexte de lissage des hausses tarifaires, donc de stabilité, d'équité. Elle permet également une réduction des coûts de financement donc il n'y a pas lieu, je crois, d'agréer aux propositions de certains

intervenants qui vous demandent de la refuser intégralement. Il s'agit d'une demande qui est totalement cohérente avec l'ensemble des principes qu'on vous a énoncés depuis les dernières minutes.

Et là, je vous amènerais plus particulièrement à la page 5 au tableau qui a été... qui s'y retrouve. Je vous amène plus particulièrement à la première ligne, « Modalités actuelles » aux... et là, je fais un petit peu un écho aux propos de monsieur Co Pham hier sur... sur... et j'y vais vraiment de - et on me corrigera, là - mais j'y vais de mémoire, sur le fait qu'il était inopportun d'invoquer la hausse ou l'indexation du patrimonial quant à l'évolution des coûts deux mille dix-huit-dix-neuf (2018-2019) et qui constituent des hausses plus élevées que l'inflation et pour lesquelles on demande la disposition. Il ne faudrait pas oublier ces deux années-là vont voir arriver des... des coûts substantiels quant aux mises en service de parcs éoliens et de projets de biomasse. Donc si on ajoute... qui sont des réalités incontournables évidemment, puisque les contrats ont été signés. Évidemment que cela s'ajoute, l'indexation du patrimonial.

Donc les prévisions qui sont faites ici pour deux mille dix-huit-dix-neuf (2018-2019) et qui sous-tendent la proposition du Distributeur ou en fait qui motivent la proposition du Distributeur, elles sont robustes. Elles sont basées quand même sur des événements assez prévisibles lorsqu'on constate qu'il s'agit de... de contrats qui, dans le fond, entreront en vigueur formellement ou de mise en service de parcs éoliens et de centrales à biomasse.

Je vous ferai remarquer également que le Distributeur a un appui de... des consommateurs résidentiels dans ce dossier, notamment par l'appui d'Option consommateurs et de l'Union des consommateurs, appui qui est arrivé à l'occasion du témoignage de madame De Tilly plus tôt cette semaine.

Ce qui m'amène à l'autre principe réglementaire pour lequel le Distributeur fait une demande cette année, c'est évidemment la création d'un compte... d'un compte de frais reportés sur les revenus des ventes nettes des achats, ce qu'on appelle la marge brute. Évidemment, il s'agit ici d'une demande qui est motivée par toute la question de la prévision de la demande ou en fait des

changements comportementaux qui vous ont été relatés et qui ont été constatés par le Distributeur, conjugué bien entendu avec le repli qu'on constate depuis des années des... des ventes aux grands consommateurs.

(9 h 23)

Un élément qu'on a peut-être moins mentionné cette année, mais qui avait fait l'objet quand même de certaines discussions à l'occasion du dossier tarifaire de l'an dernier, c'est les... les transferts aux contrats spéciaux qui, souvent, arrivent en cours d'année et le Distributeur n'en est pas nécessairement avisé de manière à pouvoir l'intégrer dans le dossier tarifaire. Donc c'est un ensemble d'éléments où il y a une preuve qui vous est faite sur la pertinence et l'opportunité de cette proposition-là à la lumière d'éléments non pas seulement « nice to have » dans notre portefeuille réglementaire mais bien à la lumière de risques constatés et de risques accrus quant à la volatilité de la demande du Distributeur. Et tout cela s'inscrit, évidemment, de manière très cohérente dans ce que je vous nommais comme étant les contextes dans lesquels s'insérait le dossier.

D'ailleurs, vous verrez la référence que je

vous faisais au contexte du gaz qui constitue un exemple vers lequel peut-être nous nous en allons, elle se retrouve aux lignes 12 et 13 de la page 6 et fait référence à une réponse à la demande de renseignements numéro 2 de la Régie.

Il ne faudrait pas oublier, pour des arguments un petit peu plus opportunistes, le fait qu'on nous reproche d'arriver avec ce type de compte aujourd'hui alors qu'il y a plus de risque que la marge soit défavorable. Dans les treize (13) dernières années, il y a eu un impact net de cinquante-sept millions (57 M), on doit quand même relativiser tout ça, c'est quatre millions (4 M) par année seulement et si on ajoute que la preuve factuelle qui vous a été faite constate littéralement qu'il y a une cassure depuis l'an dernier qui rend tout à fait opportun l'ajout de ce compte qui, par ailleurs, s'inscrit aussi dans la mouvance de l'introduction du MRI que souhaite la Régie suite à l'introduction du dossier à cet effet.

Dernier élément que je veux aborder là-dessus et je m'en irai ensuite directement à la page 7, c'est, évidemment, c'est un compte symétrique donc c'est un compte qui s'applique à la

hausse, à la baisse, qui est donc neutre dans la perspective de sa proposition. Donc, les clients sont également gagnants de l'application d'un tel compte dans la mesure où il pourrait y avoir des impacts autant à la hausse qu'à la baisse qui seraient ensuite remis aux consommateurs.

Donc, c'est une proposition qui est tout à fait cohérente avec le contexte, qui est à l'avantage de l'ensemble des parties, qui s'inscrit dans le contexte de l'arrivée du MRI et, à ce titre, je crois que vous devriez l'accepter et faire droit à la demande du Distributeur à ce sujet-là.

Ce qui m'amène... Ah, pour terminer, on n'oubliera pas que sur ce sujet, on a eu deux appuis : d'Option consommateurs et de FCEI. Je le souligne, ça n'arrive pas si souvent que ça donc je ne ferai pas de commentaires sur ou je ne ferai pas de référence aux témoignages dans le dossier du Transporteur mais avoir des appuis, ça fait du bien.

Alors, la rémunération globale des employés d'Hydro-Québec. Donc, je vous parlais de mon plan quinze (15) ans. Alors, je suis le parfait exemple de la courbe démographique qui, semble-t-il, est

atypique chez Hydro-Québec. Mon marché de référence, évidemment, c'est le Québec.

Je vous dirais encore plus, je suis un petit peu un Montréalais chauvin, c'est Montréal mon marché de référence. Donc, ça ne sert à rien d'aller chercher en Ontario pour voir si j'irais, je n'irais probablement pas puis lorsque monsieur Beaudry a témoigné sur le caractère particulier du marché québécois, sur sa mobilité, c'était tout à fait pertinent.

Vous aurez constaté à la lecture du rapport du balisage de Normandin Beaudry que mon salaire est en dessous de la médiane ou direct dessus, peut-être, sur ce qui apparaît au rapport, il est à zéro, direct dessus. Par contre, ma rémunération globale est fort acceptable et c'est probablement la raison pour laquelle je suis toujours dans la courbe démographique et je la fais augmenter chez Hydro-Québec.

Évidemment, ça permet à Hydro-Québec d'avoir, j'espère, un employé avec une expertise qui augmente la productivité sur ces sujets-là puisque pour me remplacer, surtout de ce temps-ci, ça prendrait deux ressources.

Donc c'est l'offre globale, donc ce n'est

pas la moyenne des salaires qui sont payés chez Hydro-Québec qui est intéressante pour aller chercher une ressource ou pour me convaincre de rester, c'est ce qu'on m'offre globalement et ça, ça veut dire les échelles salariales, les possibilités de... En fait, c'est l'offre. Donc, c'est les échelles, c'est les possibilités de progression et c'est la rémunération incitative et les avantages sociaux.

(9 h 29)

Je pourrais arrêter là mais j'ai une couple de petites affaires plates à dire après, ça fait que je vais continuer sur l'ensemble des sujets parce que ça résume assez bien ce qui, selon moi, démontre la qualité et le caractère sans complaisance de la preuve de Normandin Beaudry au dossier.

Puis je vais terminer là-dessus pour être sûr de ne pas l'oublier, je vous ai dit ce matin que l'engagement le plus important était l'engagement 23, qui malheureusement n'a pas été déposé papier, mais s'il y a quelqu'un dans cette enceinte qui avait voulu faire une preuve complaisante, et vous l'aurez constaté à la lecture de l'engagement 23, ce qu'il aurait fait, c'est, il

aurait appliqué la recette de la FCEI, et là, on aurait eu un balisage de complaisance, pas rien qu'à peu près. C'est toujours un peu tannant de se faire taxer de complaisance ou d'absence d'intégrité dans un contexte où c'est tout le contraire qui apparaît à la face même du dossier.

Alors j'en suis à la page 7, qu'en est-il de la rémunération globale. Évidemment, vous avez eu, il y a une question d'objectifs et il y a une question de résultats. Hydro-Québec, son objectif, c'est évidemment de maintenir une rémunération globale qui est à la médiane du marché, et ce, évidemment, afin de préserver sa capacité à attirer et à retenir de la main d'oeuvre de qualité.

Nous vous soumettons bien humblement, à la lumière de la preuve qui est faite, cet objectif-là, il est atteint. Et nous ne sommes pas dans un domaine d'application automatique, hein, ce n'est pas : tu fais un balisage, t'es à plus six (+ 6), on coupe en deux, on te coupe trois pour cent (3 %) de ta massa salariale.

Je vais y revenir de façon plus détaillée, notamment en discutant de OPG, mais nous sommes dans un domaine d'évaluation du revenu requis, lequel comporte de multiples facteurs, et le

balisage réalisé par Normandin Beaudry vient vous aider à évaluer, dans le fond, la raisonnabilité de l'ensemble de l'enveloppe de la masse salariale. C'est un élément d'analyse parmi trois, quatre, cinq éléments, qui sont tout aussi importants, sinon plus importants. Mais j'y reviendrai.

On nous a reproché de ne pas avoir une politique de rémunération globale adoptée par le CA, ce qui m'est apparu comme étant une remarque tout à fait triviale dans la mesure où Hydro-Québec possède et fait l'objet de nombreux encadrements qui se substituent ou qui pallient à cette pratique, dirons-nous. Et là, je vous en énumère un certain nombre, je suis à la page 7, aux lignes 13 et suivantes.

Évidemment, on a une vice-présidente qui, Ressources humaines, qui vise à s'assurer, qui est le gardien de nos bonnes pratiques en la matière, on a une politique de gestion des ressources humaines, qui comporte évidemment des éléments qui sont beaucoup plus englobants que la simple rémunération globale. Évidemment, le conseil d'administration a son propre comité de ressources humaines, qui est donc responsable de s'assurer du respect de l'ensemble de ces encadrements et,

notamment, des normes et barèmes de rémunération qui s'appliquent aux dirigeants et aux employés.

Il y a effectivement certains principes directeurs qui ont été approuvés en quatre-vingt-dix-sept (97); ça fait longtemps mais lorsque ce sont des bons principes, il n'y a pas besoin de les changer souvent, et lorsque ce sont des principes qui sont universels, ils sont toujours toujours aussi pertinents.

Il y a évidemment aussi, et ça, ce n'est pas négligeable, notamment dans votre évaluation du caractère raisonnable de... de l'enveloppe de la masse salariale du Distributeur, c'est le cadre législatif, le cadre législatif qui impose, au Distributeur, d'aller chercher des mandats de négociation auprès du Conseil du trésor et qui, et là, je suis à la page 8, qui impose également d'obtenir l'aval du Conseil des ministres lorsqu'on modifie les régimes de rémunération incitative.

(9 h 34)

Donc, on constate qu'il y a un cadre, et ce n'est pas pour rien, je crois, qu'on arrive avec un balisage qui nous permet de dire qu'on est à la médiane du marché, c'est parce qu'il y a des encadrements et ceux-ci font une pression

permettant au Distributeur de rencontrer son objectif, qui n'est pas nécessairement facile. Je ne me souviens plus combien qu'on a de syndicats chez Hydro-Québec, mais quand même. Donc, il y a un cadre important qui, je dois avouer, est, fort probablement que le cadre réglementaire est également un élément non négligeable qui permet au Distributeur de rencontrer cet objectif d'avoir une offre de rémunération globale à l'intérieur des paramètres du marché.

Ce qui m'amène au mandat qui a été donné à Normandin Beaudry. Et là je vais faire une petite parenthèse sur la question de... Évidemment il y a eu deux preuves, deux preuves qui, de personnes qui ont été reconnues... dont l'expertise a été reconnue. Évidemment, l'expertise étant limitée ici aux critères reconnus par la jurisprudence : formation académique et expérience.

Je vous soumets que Normandin Beaudry, par son témoignage, puisque, maintenant, on a le bénéfice de l'ensemble des témoignages et non seulement le voir-dire, fait preuve d'une expertise évidente en matière de balisage. Peu importe l'opinion qu'on pourrait porter sur certains choix méthodologiques, il y a une chose qui est certaine,

les choix méthodologiques étaient justifiés, fondés sur des considérations pertinentes, fondés sur une expérience professionnelle et une expérience particulière en matière de balisage, justifiant certains choix que d'autres personnes, d'autres experts pourraient questionner. On peut les questionner, mais je ne crois pas que personne a réussi à réfuter la pertinence d'utiliser... et là je parle bien entendu de la méthode des coûts simulés.

Vous avez deux experts qui ont participé à la réalisation du balisage dont l'expertise est évidente. Monsieur Beaudry, avec ses trente-cinq (35) ans d'expérience, notamment en avantages sociaux, mais également une expérience fort élaborée en rémunération globale. Et madame Lachance qui a également démontré sa vaste expérience dans la conduite de balisage. Il y a tout cet élément-là. On n'est pas devant une expertise où on demande à quelqu'un, ici en ce qui concerne le Distributeur, on n'est pas devant un expert à qui on demande de porter une opinion sur un contexte actuel, de porter une opinion sur une proposition. On a littéralement demandé à des experts de réaliser une tâche particulière.

Ce qui amène un élément de contexte qui m'apparaît important ici. On a réalisé un balisage. On n'a pas porté une opinion sur la masse salariale d'Hydro-Québec. Ce que la preuve a démontré, c'est que ce balisage-là a été fait dans les règles de l'art et vraiment sans complaisance. On demandait effectivement de réaliser une tâche contrairement... Et, ça, ça peut avoir une assez grande importance dans votre évaluation de la force probante.

De l'autre côté, on a Optimum. Dans le voir-dire, j'avais plaidé quand même assez fermement certains des éléments du manque d'expérience. Je crois que ce manque d'expérience-là est apparu en audience. Madame Colpron a une expertise en rémunération, on le constate, mais sans contredit qu'elle a une faible expertise, très faible expertise en balisage de rémunération de l'ampleur de celui d'Hydro-Québec.

Et, là, je ne parle pas, parce que, évidemment, on va me servir l'argument qu'Hydro-Québec plaide toujours qu'ils sont tellement différents qu'il n'y a plus personne qui est capable de porter un jugement sur leurs activités. Non, non, non. Je parle d'un balisage, et du

témoignage de madame Lachance à l'effet qu'il y avait peu de balisage, mais quand même il y en avait au moins un ou deux par année, dans leur firme où on doit baliser un nombre important de postes. Donc, ça nous prend un échantillonnage substantiel, varié dans un contexte d'une entreprise avec des activités complexes et fortement syndiquée.

C'est en ce sens que je vous dis que c'est évident et flagrant suite à l'administration de la preuve que, en ce qui concerne Optimum et en ce qui concerne madame Colpron particulièrement, son expertise sur le sujet, elle est très faible. Son c.v. l'avait démontré. Le dernier balisage de cette ampleur qu'elle avait fait remonte aux années deux mille (2000), deux mille (2000), deux mille deux (2002), on ne sait pas exactement. Mais écoutez ça fait encore minimum quatorze (14) ans. Et il y en a eu un de cette ampleur-là. Et depuis il n'y a pas eu d'expérience dans ce type de balisage-là.

(9 h 39)

Et je vous soumets que cela conditionne ses réponses. Parce que fort probablement que ses réponses sont basées sur son expérience et, son expérience, c'est les enquêtes salariales. Son

expérience récente, en plus, parce qu'on parle de deux mille seize (2016) puis l'année n'est pas finie, donc ça ne fait pas encore un an. C'est une expérience avec des enquêtes salariales pour des postes qui sont plus monolithiques ou, en fait, des exercices qui sont plus monolithiques, on parle de hauts dirigeants, on parle de juges. Évidemment, comme vous le savez, un juge, ça a un salaire. Lorsqu'on compare la rémunération des juges des cours au Québec avec ceux de leurs homologues dans les autres provinces, l'exercice est relativement simple, hein. C'est quoi le salaire? Il y a une échelle. Puis c'est quoi les avantages sociaux puis on roule la machine. Ça n'a aucun rapport avec l'exercice qu'il y a ici. Et c'est très évident, lorsque vous réexaminerez toute la question du marché de référence et du caractère nettement plus approprié du marché de référence soumis par Normandin Beaudry par opposition à ce que madame Colpron vous suggérait de faire.

À cela s'ajoute le peu de documentation consultée par madame Colpron pour réaliser son expertise. Donc, déjà qu'elle a peu fait de balisages, en plus elle n'a pas consulté beaucoup de balisages pour vérifier quel était l'état du

marché et quel était l'état des pratiques. Elle l'a dit, à l'occasion de son contre-interrogatoire, notes sténographiques, Volume 6, page 223, elle a consulté trois sources : Towers deux mille trois (2003) d'Hydro-Québec, Towers Hydro One deux mille treize (2013) et l'ISQ.

Donc, elle fonde son opinion sur bien peu de choses. Et vous aurez constaté, à la lecture de son rapport d'expert et lors de son témoignage, qu'elle fonde son opinion beaucoup sur Hydro One. C'est mince. C'est mince quantitativement et c'est mince qualitativement.

Et je vous réfère à l'engagement 23, le balisage Hydro One n'est pas un exemple, il doit être remis dans son contexte. Là je fais référence, notamment, au témoignage de monsieur Beaudry sur les rencontres entre « stakeholders », sur le fait que les règles étaient si sévères, sur le marché de référence, sur l'imposition d'une enquête fermée, qu'on en est venu à avoir un échantillon qui était... qui était plus petit.

Le fait que ce qui s'applique à Hydro One ne s'applique pas nécessairement au marché québécois, et là je fais écho à ce que je disais plus tôt.

Donc, la force probante du témoignage de madame Colpron, je vous soumets, à la lumière de l'ensemble de ces éléments et bien plus, elle est très faible.

Et c'est probablement pour ça qu'en désespoir de cause, la FCEI a tenté d'atteindre à l'intégrité du... des témoins de Normandin Beaudry. Et c'était bien décevant. Je ne vois pas, et je reviens sur l'élément de réalisation du balisage, de méthodes qui ont été privilégiées, il n'y avait pas d'éléments au présent dossier permettant de soulever un quelconque accroc en ce qui concerne l'intégrité du processus dans lequel tout cela s'est fait. D'autant plus que c'est un processus qui découlait d'un appel d'offres.

Et, comme je vous disais plus tôt, si Hydro-Québec avait voulu être complaisante dans son exercice, elle aurait fait un exercice à la Hydro One. Elle serait allée voir des compagnies comparables un peu partout au Canada pour arriver avec les résultats qui se retrouvent dans l'engagement 23. Donc, où Hydro-Québec se ramasserait à peu près, probablement, à moins dix (-10) en dessous de la médiane et à moins vingt (-20), moins vingt-cinq (-25) d'Hydro One.

Alors, si vous pensez qu'Hydro One, c'est un bon exemple pour nous comparer, bien, sachez que le balisage salarial constate qu'Hydro-Québec est à moins vingt-cinq (-25), moins vingt (-20)... C'est-tu moins vingt (-20) ou moins vingt-cinq (-25)? On ne sait pas. Bien, en tout cas, dans ces eaux-là. Donc, si on avait voulu être complaisant, on serait là.

Ce qu'on a fait, c'est un balisage sans complaisance qui arrive avec des résultats qui sont sans complaisance et qui sont cohérents aussi avec le balisage deux mille trois (2003) qui avait été réalisé par Towers. Alors, je ferme ma parenthèse, elle était un peu longue.

(9 h 44)

Quel était le mandat? Évidemment, le mandat c'était un mandat qui était en conformité avec la décision D-2014-037 de la Régie de faire un balisage auprès des entreprises comparables, fournissant une analyse de la rémunération globale par groupes d'emploi. Évidemment, quand on parle par groupes d'emploi, on voit déjà que c'est quand même un exercice qui est substantiel parce qu'il faut aller chercher un échantillon probable ou suffisant dans... dans ces groupes d'emploi.

Alors, si j'avais à répondre à votre interrogation, Madame la Présidente, vous avez demandé et vous avez eu un Saint-Honoré. Et c'est pas pour rien qu'on les fait aux dix (10) ans parce que c'est un Saint-Honoré, donc c'est plus copieux. On le mange puis on le digère, puis ensuite de ça bien on se revoit lorsqu'on a une bonne pâtissière qui veut nous en faire un. Mais si... on prend notre temps, voyez-vous.

Et c'est toute la nuance, il y a eu un aspect du, là, je sors un peu de mes notes, mais il y a eu un aspect du témoignage sur la rémunération où, et je crois que j'étais en réinterrogatoire, et je vous le soumets parce que c'est important dans votre analyse de l'ensemble des faits, ce type de balisage-là est comme à l'extrémité de complexité et de nécessité de rigueur professionnelle pour le faire, là, compte tenu... oui, non seulement des enjeux, mais de l'information qu'on veut aller chercher puis de l'importance ou de la complexité de cette information-là. Les échelles salariales, les groupes d'employés différents, du comparable. Il y a comme un nombre de variables très impressionnant.

Mais dans ce spectre-là, il y a les

enquêtes salariales, où là, on va chercher de l'information plus brute, et c'est là où madame nos témoins vous disaient, madame Presseault, entre autres, que les professionnels de la rémunération chez Hydro-Québec font des enquêtes salariales souvent. Ils vont dans les banques de données qui sont les banques de Normandin Beaudry, de Towers, de Mercer, où on a une information, où là, on a plus du salaire versé ou ce qui a été identifié comme étant du salaire versé.

Il y a ensuite de ça dans le spectre, on a entendu parler des méthodes qui visent à corriger. Donc, dans les méthodes qui visent à corriger on a entendu parler de la valeur au pair et de la méthode des coûts simulés. Mais les deux méthodes visent à corriger les biais qu'entraîne le fait de comparer des choses qui ne sont pas nécessairement ou a priori tout à fait comparables.

Et là, je m'avance sur mon... je vous soumets qu'à la lumière du dossier, la méthode des coûts simulés est très certainement une bonne méthode, car non seulement elle permet de... de comparer du comparable, mais aussi elle permet de faire abstraction de la démographie d'Hydro-Québec, qui est une particularité.

Et ce qui est important dans le dossier ici, ce sont toutes des choses qui se retrouvent dans mon plan, mais que je préfère vous plaider comme ça, ce qui est important ici c'est que cette démographie particulière d'Hydro-Québec, vous avez eu de la preuve à l'effet que c'est une conséquence de ces activités. Et ce n'est pas une conséquence... et encore là, on ne nous a fait aucune démonstration d'une quelconque négligence dans la gestion des échelles salariales ou dans la gestion de la progression salariale. La seule preuve qu'on a eue c'est que la démographie qu'on pourrait qualifier de particulière, et encore là, pas tant que ça parce que dans la fonction publique la démographie ressemble beaucoup à celle d'Hydro-Québec. Mais qu'elle est aussi une conséquence du contexte d'Hydro-Québec, où il y a beaucoup d'emplois qui sont spécialisés, qui nécessitent de la formation. Et qu'en raison de cela, on a une offre globale qui nous permet de retenir ces personnes-là.

Et contrairement... évidemment, Hydro-Québec c'est pas un garage, là, donc la référence qu'a faite la FCEI, contrairement à un garage, lorsqu'on a des électriciens d'appareillage, qu'ils

aient... plus ils ont de l'expérience, plus ils sont productifs parce que plus ils ont conscience de l'ensemble des éléments, parce qu'il y a toute une question de sécurité là-dedans. Alors... et que... et là, je ne sais pas s'il y a eu des témoignages cette année, mais former des monteurs, former des électriciens d'appareillage, ça prend du temps et c'est l'expérience qui fait en sorte que ces gens-là deviennent très productifs. Et comme vous le savez, l'expérience, ça ne s'achète pas. (9 h 49)

Alors, laissez-moi quelques secondes pour me retrouver dans mes notes parce que je sens que... En fait, je suis à la page 9, je suis au marché de référence, ligne 17. J'en ai discuté un peu, vous avez eu une démonstration sur la qualité du marché de référence.

Donc, premièrement, c'est un échantillonnage qui est, bien, qui respecte les règles de l'art, qui respecte les critères que se donne Hydro-Québec et puis ce n'est pas banal puisqu'on a eu beaucoup de questions sur le fait qu'il y avait eu une interaction entre la firme Normandin Beaudry et Hydro-Québec pour définir le marché de référence. Et ça va de soi puisque,

évidemment, on a fait un balisage, on l'a déposé à la Régie, mais le balisage c'est important pour la gestion quotidienne.

Les gens qui négocient les conventions collectives, ça va leur permettre de voir s'ils sont en ligne avec les objectifs qu'ils se donnent et avec les critères qu'ils se donnent. Donc, il va de soi que lorsqu'on collabore avec une firme externe pour réaliser le balisage, les valeurs de l'entreprise ou ses objectifs en termes de rémunération globale sont très importants, ils doivent se les communiquer, ils doivent discuter là-dessus pour être sûrs d'arriver sur un marché de référence qui constitue le vrai marché de référence de l'entreprise.

Et là, je vous liste aux lignes 23 et suivantes les grands critères qu'applique Hydro-Québec. Évidemment, être présentes au Québec et là, je ne reviendrai pas sur mes petits commentaires là-dessus; être une entreprise importante et performante selon le secteur d'activité; posséder une structure organisationnelle comparable à celle d'Hydro-Québec parce que ce n'est pas tout le monde qui veut nécessairement travailler dans des environnements comme ceux-là; et une main-d'oeuvre

spécialisée et diversifiée.

Ce qui nous amène au paragraphe qu'on retrouve à la ligne 38, comment on pourrait qualifier la qualité que doit avoir notre marché de référence. Bien, notre marché de référence, c'est le marché des talents. C'est là où nos gens s'en vont et c'est là d'où nos gens viennent. Ce n'est pas une évidence où il ne faut pas être aveuglés par le secteur d'activité ou par le réflexe intuitif de se dire : bien, on va se comparer avec les autres distributeurs d'électricité, ils doivent tous donner le même salaire.

Bien, premièrement, c'est une erreur grave puis c'est apparu tout au long des témoignages, c'est une erreur grave parce qu'au Québec, il n'y aurait pas de marché avec qui se comparer. Si on cherche des monteurs, ce n'est pas nécessairement des monteurs qui vont aller travailler à Toronto. On va chercher des monteurs qui vont peut-être aller travailler chez Vidéotron, chez Bell. C'est le marché québécois qui est intéressant. Si on recherche d'autres professionnels du domaine énergétique, peut-être qu'on va aller voir chez Gaz Métro, d'ailleurs, qui faisait partie de la liste.

Donc, voyez-vous toute la complexité et

toute l'importance de garder en tête que ce qui est central, c'est de puiser pour notre marché de référence, dans le marché des talents. Là, où on va chercher nos talents et là où nos talents s'en vont lorsqu'ils quittent. Et cette démonstration-là vous a été faite de manière évidente.

Je suis à la page 10, je suis à la ligne 8. Autre élément important dans votre analyse du balisage de Normandin Beaudry, on a appelé ça le « réalisme de l'exercice » ou les « limites de la pureté de l'exercice ». Évidemment, je fais référence à l'obligation ou, en fait, l'espèce de règle professionnelle qu'il faudrait absolument faire une enquête fermée ou le plus possible une enquête fermée pour procéder au balisage.

Or, premièrement, il y a eu enquête fermée pour le balisage d'Hydro-Québec, il y a treize (13) entreprises qui ont fait l'objet d'une enquête fermée. Treize (13) entreprises qui ont fait l'objet d'une enquête fermée après qu'on eut identifié, dans la base de données de Normandin Beaudry, qui selon la preuve est la base de données la plus complète, à tout le moins, au Québec, puisqu'elle comporte des éléments de rémunération, elle comporte des éléments de rémunération

incitative et elle comporte aussi des éléments d’avantages sociaux et de régimes de retraite. (9 h 54)

Donc, cette base de données-là, elle est complète et qu’a été le processus? Bien, évidemment, c’est d’aller chercher le nombre d’emplois comparables et ensuite de ça, lorsqu’on n’était pas capables via la base de données, on a fait une enquête fermée et j’imagine, et je ne m’en souviens pas par coeur que cette enquête fermée a été réalisée sur les emplois qui étaient beaucoup plus spécialisés, reflétant le caractère spécialisé d'Hydro-Québec et qui ne se retrouvaient pas dans la base de données. Il y a comme un... et qui découlent probablement du peu d'expérience de l'expert de la FCEI dans la réalisation de ces choses-là de se refermer sur un critère qui très très... très très obtus et qui, probablement, fait preuve d'un manque d'expérience dans la réalisation de tels exercices, et, encore une fois, qui est appuyé par Hydro One.

Évidemment, la composition ou l'exercice qui a été réalisé par Normandin Beaudry, en collaboration avec Hydro-Québec, respecte les règles de l'art, et là, je vais vous, on a une

longue citation dont je vous épargne la lecture.

Ce qui nous amène à la méthodologie des coûts simulés. Et là, j'en ai déjà discuté pas mal, il y a, j'ai effleuré le sujet, il y a comme, j'identifie trois éléments qui m'apparaissent importants dans votre analyse de la question de la masse salariale, je dirais, les ingrédients, je ne dirais pas un test, là, je n'irai pas jusque-là, mais les ingrédients qui composent, là, la recette pour évaluer la masse salariale.

Et je dois faire un lien, mais il y a un lien direct avec la méthodologie, la raison de cette méthodologie-là, donc les coûts simulés. Il y a l'offre salariale, évidemment, il y a le nombre d'effectifs et il y a l'efficience de manière générale, souvent réalisée via des réductions d'effectifs, mais pas nécessairement. On le verra...

Donc, lorsqu'on fait une analyse de la rémunération de la masse salariale, ce sont ces trois éléments-là qui sont importants, on ne peut pas in abstracto dire que l'offre salariale tirée du balisage, bien, je vous l'ai déjà dit, on arrive à plus six (+ 6), mais on enlève trois (3); non, ce qu'il faut faire, c'est vérifier quelle est l'offre

du Distributeur, quel exercice il a fait dans les dernières années pour influencer sa masse salariale et quel est son niveau d'efficience.

On pourrait très bien arriver dans un contexte où on a une entreprise très performante, qui a réussi à réduire de manière substantielle son niveau d'effectifs, et arriver à un balisage salarial au-dessus de la médiane du marché, ou substantiellement au-dessus. Mais dans un contexte où on a une entreprise performante, on pourrait très bien estimer que c'est tout à fait raisonnable d'avoir compensé, dans le fond, un ensemble de mesures d'efficience ou récompenser, si on veut, une partie de ses employés dans un contexte où on en demande plus, par exemple. Je ne vous soumets pas... c’est hypothétique ce que je vous dis, sauf pour une entreprise très performante.

(10 h 00)

Alors, je crois que ces trois éléments-là doivent toujours être tenus en compte et on le réalisera un petit peu plus tard. J’y arrive très très bientôt, là, mais la décision OPG c’est ça le contexte. C’est ça qui a entraîné, ce n’est pas seulement une question de salaires qui étaient nettement au-dessus de la médiane, c’étaient des

piètres performances en termes d'efficience, combinées avec des salaires qui étaient trop élevés.

Donc, l'exercice fait en sorte que tu veux évaluer... qu'on veut évaluer l'offre salariale et c'est la raison pour laquelle, la méthode des coûts simulés, elle est appropriée et elle est supérieure puisqu'elle permet le plus possible d'isoler certains impacts, qu'ils soient démographiques ou autres, pour évaluer l'offre salariale et évaluer si les gens en rémunération font leur travail.

Donc, c'est une méthode qui est cohérente et elle évite les biais que pourrait introduire la démographie et qui, par ailleurs, sont justifiés par la nature des activités. Ça, je l'ai déjà dit. Ce qui m'amène à la page 11.

Donc, ce que cette méthode permet, c'est de juger la valeur de l'offre qui est faite et, comme je vous disais, ça permet de juger du travail des gens en rémunération pour s'assurer que cette offre reste dans des barèmes... dans les barèmes qu'elle s'est imposée elle-même. C'est une méthode qui est particulièrement adaptée au contexte d'affaires du Distributeur, j'en ai déjà parlé, donc je vous épargne la citation que vous retrouvez aux lignes

19 et suivantes.

Et je m'en vais directement à la page 13, où, au premier paragraphe, donc à la ligne 1, on souligne que, un des éléments de la supériorité de la méthode du... j'ai un blanc de mémoire, la méthode des coûts simulés, pardon, sur... qui permet d'avoir une idée bien au-delà des salaires versés, mais évidemment une idée de la valeur intrinsèque de l'offre qui est faite par l'entreprise. Et ce qui nous amène au paragraphe suivant où, dans le fond, le reproche qui est fait par FCEI, ce n'est pas l'offre salariale qu'on fait, si on se fie à la preuve de l'expert et notamment à l'augmentation de... jusqu'à douze pour cent (12 %) qu'elle estime de notre niveau salariale.

Ce qu'on reproche, lorsqu'on n'utilise pas une méthode qui permet de retirer les biais, c'est qu'on reproche la démographie sans nécessairement s'être posé la question de la raison de cette démographie.

Et ce qui m'amène aux constats, les deux derniers paragraphes. Écoutez, c'est des éléments que j'ai déjà couverts. Qu'est-ce que le rapport constate? C'est que l'objectif d'Hydro-Québec de se

maintenir une rémunération globale comparable au marché a été atteint puisque évidemment le plus ou moins cinq étant la zone de compétitivité et Hydro-Québec se retrouve à plus six.

Cela a été fait notamment avec des efforts quand même assez importants. On pense au gel des employés syndiqués pour les années quatorze, quinze (14-15). On pense au partage à part égale du coût du régime de retraite pour l'ensemble des employés, ce qui n'a pas été atteint ou qui a été atteint avant même qu'une loi oblige le parapublic. Et là je m'égare peut-être un peu, là, mais... à le faire. Donc, Hydro-Québec a été... a pris les devants sur ce sujet-là. Et évidemment l'application du projet de la Loi 100, mais ça, c'est un sujet connu à la Régie.

(10 h 04)

Il y a peut-être un petit commentaire, une autre parenthèse. Et je persiste à dire que le constat de ce rapport est à l'effet qu'Hydro-Québec a rempli ses objectifs, a rencontré ses objectifs de maintenir une rémunération globale comparable à son marché de référence. Et, moi, j'ai la nette impression que la plupart des intervenants, mais probablement du personnel technique de la Régie ou

de la Régie en général, s'attendaient à ce qu'on soit beaucoup plus au-dessus de la médiane. Peut-être que je me trompe. Mais j'ai vraiment l'impression qu'on s'attendait à des résultats qui iraient beaucoup plus haut que six pour cent (6 %).

Or ce n'est pas le cas. Et non seulement ce n'est pas le cas, mais vous aurez constaté qu'on est en bas de la médiane, je crois, sur la question du salaire ou, en fait, on est à l'intérieur de la zone de compétitivité. En fait on est à l'intérieur de la zone de compétitivité certainement en termes de salaire sinon... Oui. On est à l'intérieur de la zone de compétitivité lorsqu'on parle de salaire et de rémunération incitative. Je pense que ça diminue même. Je n'ai pas les chiffres devant moi.

Et on dépasse à peine la zone de compétitivité lorsqu'on inclut le régime de retraite. Et on sait qu'on fait... plusieurs font des commentaires sur le régime de retraite. Mais voyez-vous, dans les faits, dans une analyse objective, la banque n'a pas sauté ici, on reste dans les grands paramètres de la zone de compétitivité. Et je m'inscris... Et encore une fois j'utilise l'engagement 23. Je vous disais, Madame la Présidente, qu'il y a certains

engagements que j'aime bien prendre, mais il n'y en a pas beaucoup. Mais 23, c'est un engagement où ça m'a fait plaisir de le prendre. Et je vous demande en fait de prendre toute la réserve dans la ligne de questions de maître Legault sur le fait qu'Hydro-Québec se retrouve à la tête du marché.

Moi, je vous soumets qu'à la lumière de la preuve, Hydro-Québec ne se retrouve pas à la tête du marché. Parce que, d'une part, vous avez l'étude de Normandin Beaudry et le plus six, mais vous avez aussi le marché des comparables ontariens où on aurait peut-être pu aller piger un petit peu plus. Parce que, certainement que si nous étions arrivés avec un échantillonnage un petit peu plus collé sur l'industrie avec une experte qui nous dit qu'il faut faire ça, on serait arrivé en bas avec les résultats qui sont sortis de notre participation à l'exercice d'Hydro One en deux mille treize (2013). Donc, à prendre sous réserve, Hydro-Québec n'est pas, à la lumière de l'ensemble de la preuve administrée, à la tête de son marché de référence.

Ce qui m'amène à la page 14 de... En réponse, ou en fait on... en réponse à votre demande particulière. Mais il était de notre intention de le faire de toute façon puisque la

décision OPG a quand même causé une certaine commotion dans notre petite communauté de droit réglementaire. Une coupure de cent quarante-cinq millions (145 M$), c'est assez pour pas dormir la nuit. Alors allons-y!

Je n'ai pas fait de photocopie puisque vous nous aviez avisés à l'avance, et tout le monde connaît les jugements de la Cour suprême, il n'y a pas beaucoup d'efficience en termes de nombre de mots, là. Les jugements sont particulièrement longs puis on n'a pas l'impression qu'ils sont beaucoup plus clairs toujours lorsqu'ils sont plus longs. Mais ici... En fait à titre de commentaire introductif... Donc je n'ai pas fait de photocopie. Par ailleurs, j'ai les extraits sur lesquels je vais m'appuyer. Je vais surtout aller piger dans OPG.

Mais attendez, j'ai peut-être une décision à vous déposer. Je cite un extrait aussi, mais je la dépose. Je vous dépose... À la page 15 je cite la décision l'OEB qui, dans le fond, a précédé les appels, donc la décision de la Cour suprême. Et je vous ai fait la... des photocopies.

(10 h 09)

Alors les décisions Atco et OPG. Peut-être

avant de commencer, petite parenthèse, là, les grosses questions de droit qui ont été - et je n'aborde pas les questions de droit pur dans ce dossier-là - c'est le contexte factuel qui, selon moi, fait en sorte qu'elles sont absolument inapplicables. Absolument inapplicables.

Les questions de droit évidemment portent sur l'application du test de prudence et du test de raisonnabilité. J'y vais dans mes mots parce que la traduction française de la Cour suprême peut porter à confusion lorsqu'on parle de « recettes » au lieu de « revenus requis ». En tout cas, petit commentaire comme ça. Alors évidemment, la grande question de droit c'est : quand appliquons-nous le test de prudence? Quand appliquons-nous le test de raisonnabilité? Et la grande conclusion c'est : bof! Appliquez donc ce que vous voulez.

Mais ce qui n'est pas tout à fait le cas, là, mais évidemment le test de prudence, donc celui qui exclut le recul, s'illustre beaucoup mieux lorsqu'on parle de projet d'investissement. C'est le test qu'on applique à la Régie. C'est le test qui est identifié comme étant le test des coûts commis, donc les coûts déjà engagés. Évidemment, c'est le test qui fait en sorte qu'on doit exclure

le recul, qu'il y a une présomption de prudence qui s'applique.

Et si je suis... si je me remets dans un contexte de Régie, bien la présomption de prudence elle s'applique doublement dans la mesure où, pour un... pour un projet en capital de plus de dix millions (10 M$), il y aura eu une autorisation préalable. Donc... et on vous plaidera et on va continuer de vous plaider qu'il y a un renversement de fardeau qui doit être fait par celui qui conteste la prudence de l'investissement qui a été fait et j'allais sortir un anglicisme, mais il y a un gros renversement de fardeau.

Donc c'est des coûts commis, puis ici évidemment on a... les coûts commis ne sont pas que des coûts en capitaux. Ici, le coût commis auquel il était fait référence c'est le coût des conventions collectives. Donc qui sont un processus où le... l'utilité s'est engagée sur plusieurs années. Donc afin d'évaluer la raisonnabilité de son engagement, on devrait - et c'est ce que plaidait OPG - porter ou utiliser le test de la prudence, excluant le recul, donc se remettre un peu dans la peau des négociateurs pour savoir si les conventions négociées étaient raisonnables.

Ensuite de ça, il y a le test de la raisonnabilité qui, lui, s'applique aux charges. Et on le constatera lorsqu'on lit des décisions tarifaires, là on est dans un domaine un petit peu plus... où ça respire un petit peu plus librement. Les critères sont... on applique un peu moins le droit. On ne parle pas de présomption, on parle de caractère raisonnable, on fait des balisages. Et on porte un jugement très discrétionnaire, mais fondé sur la preuve. Mais on s'entend beaucoup plus discrétionnaire, on ne s'impose pas de présomption et on ne s'impose pas l'exigence de ne pas avoir de recul.

Ma compréhension de ce qui s'est passé dans OPG et de la conclusion du juge Rothstein, c'était que dans le cas d'OPG nous étions devant une composante du revenu requis qui était mixte. Oui, ce sont des coûts commis, mais ce ne sont pas que des coûts commis puisque OPG avait le loisir de faire plus d'efficience pour compenser le coût de ses conventions collectives. Que ce soit par dotation ou par attrition. Et la conclusion du juge Rothstein à la lumière de ça était de dire : dans la mesure où on a des coûts qui sont mixtes, je ne crois pas que l'OEB a été déraisonnable dans sa

désallocation de cent quarante-cinq millions (145 M$). Et là j'ai froid dans le dos en vous disant ça, parce que c'est quand même impressionnant, là, mais...

(10 h 15)

Donc il y a un élément qui est important dans le contexte de notre dossier, à la rigueur. C'est le mix qui a été fait de coûts commis et coûts prévisionnels, prévus. Et ce qu'on pourra constater c'est que le balisage vous donne une idée du caractère raisonnable des coûts qui ont été commis. Et, si vous voulez faire un test sur ce caractère raisonnable là et que vous l'analysez in abstracto, bien, il faudrait s'imposer le test de prudence. Se replacer. Et là je parle in abstracto, là, juste le balisage, on oublie le reste du dossier. Ce n'est pas vrai qu'on peut faire une analyse du balisage comme ça, il faut quand même se reposer les questions du contexte dans lequel ces négociations ont eu lieu, du marché de référence et un petit peu les éléments que je vous disais. L'objectif c'est Hydro-Québec a des politiques et encadrements sévères qu'il a respectés et le balisage vous confirme qu'il réussit à respecter l'ensemble de ces objectifs-là.

Là où le juge Rothstein semble aller vers les coûts... le test de la raisonnabilité pour les dépenses prévues c'est ce sur quoi le Distributeur a une emprise, et c'est les effectifs. Puis ça, là-dessus, on ne peut rien reprocher au Distributeur depuis deux mille huit (2008). Absolument rien. L'efficience, elle est colossale; la réduction d'effectifs, elle est importante.

Ce qui m'amène au dernier élément. Une fois qu'on a abordé ces questions de droit là, qui sont relativement techniques et je ne crois pas qu'elles soient pertinentes... qu'elles soient... bien, elles sont certainement pertinentes dans le dossier mais je ne crois pas qu'elles soient centrales dans l'analyse.

Parce que ce qui est le plus important dans la décision OPG, puis c'est le paragraphe 8 de la décision, je le cite à la page 14, c'est le contexte factuel. C'est en raison d'un contexte bien particulier que la Cour suprême va juger que, cette désallocation de cent quarante-cinq millions (145 M), elle est raisonnable.

Dans la présente affaire...

Et je cite :

... la nature des dépenses litigieuses

et le contexte dans lequel elles ont vu le jour permettent de conclure que la Commission n'a pas agi de manière déraisonnable en refusant de les approuver.

Paragraphe 32 :

La Commission refuse d'approuver les 6,9 milliards de dollars demandés par OPG au titre des recettes nécessaires, les réduisant de 145 millions...

J'avance un peu dans la citation :

... « afin de signifier clairement à OPG qu'il lui incombe d'accroître sa performance ». Cette décision défavorable tient surtout à l'opinion de la Commission selon laquelle OPG compte trop d'employés et ses niveaux de rémunération sont excessifs.

Ici, ce qui est important, c'est la combinaison des deux éléments. Quand je vous disais que, l'analyse de la masse salariale, c'est une analyse qui doit comporter... qui comporte plus d'un élément. Donc, ici, on a trop d'employés et une rémunération qui n'est pas qualifiée de... qui est qualifiée, quand même, d'excessive. On ne retrouve pas ça dans le

dossier de Distribution.

84, je vous amène plus particulièrement à la ligne 33, où on constate que la masse salariale globale dépassait le soixante-quinzième (75e) percentile.

Là je suis à la page 15, j'ai une citation du paragraphe 111 de la décision de la Cour suprême où, évidemment, on a un autre élément de contexte important.

Et je vais tout de suite vous amener au paragraphe 120 où on souligne clairement... le passage en gras où on souligne clairement la volonté de l'OEB??, donc ce qui est référé comme étant la « Commission » dans la décision de la Cour suprême :

> Le refus de la Commission a pu nuire à la possibilité qu'OPG obtienne à court terme l'équivalent de son coût du capital.

Évidemment, c'est important ici puisque, lorsqu'on fait une désallocation de... lorsqu'on fait une désallocation sur des éléments qui sont... qui relèvent du test de puissance, donc des coûts commis au sens de la décision, mais des coûts en capital, on punit de manière beaucoup plus... on

punit plus sévèrement l'entité réglementée puisque, évidemment, on atteint directement son rendement puisqu'on lui enlève la possibilité... il n'y a aucune possibilité pour lui d'agir là-dessus.

(10 h 20)

L'illustration est très claire lorsqu'on parle de coûts en capitaux, mais pour les conventions collectives aussi puisque si on retire les salaires, on ne peut pas y échapper. On peut peut-être échapper une partie des effectifs, mais... et encore là. Alors, décision très sévère mais qui visait à signifier un message qui, semble-t-il, n'avait pas été compris, et là je ne porte pas de jugement, je fais simplement lire, signifie clairement à OPG qu'il lui incombe d'accroître sa performance.

Il n'est pas inutile non plus de rappeler, là, je m'en vais directement à la citation de la décision de la Commission puis c'est important de retourner dans tout l'historique réglementaire qui a amené à cette décision-là puis je vous amène directement à l'extrait qui est en gras aux lignes 33 et suivantes :

> The Board remains concerned about compensation costs, in light of the

1 company's overall poor nuclear
2 performance, and would be assisted by
3 a comprehensive benchmarking study
4 comparing OPG's total compensation
5 with broadly comparable organizations.
6 On voit encore que c'est une préoccupation sur la
7 masse salariale à la lumière de la piètre
8 performance de l'entreprise.
9 Ce qui fait en sorte que cette décision-là
10 d'un point de vue factuel est tout à fait
11 inapplicable parce que qu'est-ce que vous avez en
12 preuve? Vous avez une étude qui vous confirme que
13 l'offre salariale, l'offre globale de rémunération
14 d'Hydro-Québec, elle est raisonnable, elle est
15 issue d'un processus qui est complet et cohérent.
16 Vous avez en plus un distributeur qui vous
17 démontre ou qui vous a démontré depuis des années
18 sa capacité et sa volonté à faire de l'efficience,
19 à arriver à un niveau optimum d'effectifs. Je vous
20 soumets, et je pense que je suis à la ligne 4,
21 qu'on a fait des réductions de l'ordre de vingt-
22 sept pour cent (27 %) des effectifs, que les gains
23 d'efficience sont au rendez-vous à hauteur de
24 quatre cent trente-deux millions (432 M).
25 Donc, une offre globale raisonnable, une

diminution des effectifs, une preuve à l'effet qu'il y a eu une diminution d'effectifs substantielle, des gains d'efficience qui sont là depuis des années. Sur les gains d'efficience, ça me rappelle un petit peu le dossier de MRI, mais quand même, et nous en sommes très fiers, mais il faut, et c'est la prochaine section de mon plan.

Le plan d'amélioration de l'efficience est issu du contexte réglementaire un peu. On nous demandait : « Oui, mais avez-vous un plan plus cohérent » et tout. Et depuis cette époque-là, puis là, on remonte à deux mille huit (2008), on a une pièce qui est HQD-2, Document 2, performance et efficience. On a une pièce dans laquelle on identifie ce qu'on a fait, ce qu'on va faire, dans laquelle on vous présente, et c'est la pièce la plus importante du dossier tarifaire, on vous présente l'évolution des indicateurs. Les années pertinentes, on vous présente les résultats du « first quartile ».

À la même époque, ou précédant ça, on a commencé à se baliser avec « first quartile » pour aller chercher les meilleures pratiques. Donc, je reviens. On fait du balisage « first quartile », on va chercher les meilleures pratiques. Hydro-Québec

a toujours dit que la pertinence, pour lui, du balisage, de ce type de grand balisage-là, c'était vraiment d'aller chercher les meilleures pratiques pour lui permettre d'améliorer sa performance, pas tant pour se comparer.

Donc, on amorce le processus de balisage, on va chercher les meilleures pratiques. On implante ou on introduit un plan d'amélioration de l'efficience dans lequel, et là, je me répète, on identifie les pistes et ce qu'il y a à faire, ce qui a été fait. On met nos indicateurs, on les suit et ça, depuis deux mille huit (2008) et, depuis deux mille huit (2008), on a des résultats à l'avenant.

Donc, quand on nous compare ou si on essaie de nous comparer à OPG, c'est deux mondes, c'est deux mondes. Le contexte factuel est complètement différent. On a littéralement une démarche complète globale entreprise, et là, quand je parle de démarche, c'est le Distributeur, mais c'est une démarche réglementaire aussi. Il y a beaucoup de parties qui participent, dans le fond, à cette espèce de microclimat qui a entraîné de manière systématique des gains d'efficience par l'amélioration des processus et des réductions

d’effectifs.

(10 h 25)

Donc, si on doit analyser la rémunération d'Hydro-Québec, c'est à la lumière de l'ensemble de ces éléments factuels-là et de sa performance.

Ce qui m'amène au chapitre 4. Ah bien, avant d'aller au chapitre 4, je vous dirais qu’à la lumière de ce que je viens de vous plaider, il serait arbitraire de procéder à une désallocation mécanique du type auquel j'ai fait référence parce que je crois que c'est ce qui s'est passé avec Hydro One mais du type : « Bien, vous êtes à plus six (+ 6), on vous coupe de cinquante pour cent (50 %) parce que vous devriez tendre vers zéro (0). » Non, non, la preuve vous indique clairement qu'un tel réflexe serait, selon nous, arbitraire parce qu'il ne tiendrait pas compte de la globalité du dossier, de la globalité de la preuve qui vous a été présentée.

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce un bon moment pour une pause, Maître Fraser?

Me ÉRIC FRASER :

Ça fait combien de temps, là...

LA PRÉSIDENTE :

Une heure et demie.

Me ÉRIC FRASER :

Hé! Hum...

LA PRÉSIDENTE :

Ou et vingt.

Me ÉRIC FRASER :

Écoutez, oui, parce que je viens de terminer un chapitre, ça fait que je pense que c'est probablement le meilleur temps. Alors, je vous remercie, je suis d'accord avec une pause puis je...

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien. Pause-santé jusqu'à onze heures moins vingt-cinq (10 h 35)... moins vingt (10 h 40), quinze minutes.

Me ÉRIC FRASER :

Parfait. Je vous remercie, Madame la Présidente.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

Me ÉRIC FRASER :

Alors rebonjour. Donc, je vous promets que ça va aller plus vite que la première moitié, donc on va y aller plus rondement pour les autres sections, qui sont plus habituelles, si on veut.

Pour toute la section « Poursuite des efforts d'amélioration », nous en étions à la page

16 et moi, je vous amènerais, évidemment, je vous invite à lire, dans le fond, ce survol, dans le fond, de l'efficience mis en place cette année, ou qui est poursuivie cette année par des projets, là, qui sont bien bien identifiés, ce n'est pas... il y a une réalité opérationnelle derrière les mots.

Évidemment, je vous amène tout de suite à 17, des petites nouveautés qu'on a peut-être perçues cette année, en tout cas, pour ma part, c'est évidemment la bonification de l'offre en matière transactionnelle qui est tout à fait bienvenue, simplification de la facture, qui n'est pas encore au dossier, mais qui sur laquelle le Distributeur travaille. Donc, je vous laisse faire votre lecture, pour en arriver aux efforts d'efficience, à 4.2, et je vous amènerais tout de suite à la page 18.

J'ai déjà abordé, dans le fond, les questions de performance à l'occasion de la question de la rémunération. Évidemment, ce qu'on constate, c'est qu'il y a eu des efforts d'efficience qui sont importants et, comme disent les Chinois, le Distributeur est allé chercher les « low hanging fruits », donc les mesures qui étaient disponibles plus facilement, il en est...

il en est maintenant dans des exercices qui sont, où l'efficience est plus difficile à aller chercher.

Et ce qui m'amène aux lignes 6 et suivantes, au deuxième paragraphe de la page 18, que ce rythme-là ne peut pas être maintenu et, en ce sens, le Distributeur est d'avis que la cible de productivité d'un point cinq pour cent (1,5 %) demeure une cible ambitieuse pour deux mille dix-sept (2017), compte tenu de l'équilibre qui doit être atteint entre, évidemment, l'efficience et la fourniture d'un service de qualité, une alimentation électrique fiable et un service à la clientèle de qualité, auxquels le Distributeur est toujours soumis, évidemment.

4.3, c'est les indicateurs d'efficience, je n'y reviendrai pas beaucoup, mais évidemment, on vous dit qu'on fait de l'efficience, on vous le démontre également, puis on vous le démontre également avec ces indicateurs d'efficience qu'on n'examine peut-être pas toujours avec la même attention mais qui confirment, dans le fond, que, année après année, le Distributeur s'améliore. C'est donc la démonstration qui accompagne l'allégation.

(10 h 44)

Je vous amène tout de suite à la page 19, au suivi LAD, l'indicateur de la qualité de service. Je vous laisserai lire ça tranquillement.

Suivi LAD, écoutez, je dois vous avouer humblement qu'avant que vous ne fassiez la mention en audience, Madame la Présidente, que vous aviez une exigence dans le cadre des suivis de ce dossier-là, je ne voyais aucun enjeu, mais c'était compte tenu de ma méconnaissance de l'ensemble des tenants et aboutissants.

Mais, dans cet état d'esprit, je trouvais que notre proposition était tout à fait intéressante, et malgré les directives qu'il a pu y avoir et dont je n'avais pas connaissance, il n'en demeure pas moins que la proposition du Distributeur, dans la mesure où elle est guidée par une question d'efficience aussi puisque les derniers compteurs... la volumétrie fait en sorte que les derniers compteurs à installer seront... ces activités seront réalisées dans le cadre des activités courantes de l'entreprise. Je suis à la ligne 22 et suivantes.

Donc, il est cohérent que le Distributeur ait procédé au démantèlement du bureau de projet,

compte tenu qu'on était dans des volumes qui ne nécessitaient plus d'avoir cette infrastructure plus lourde. Donc, motivée par ces questions d'efficience puis de cohérence également dans les activités opérationnelles, c'est ça qui fonde, dans le fond, les actions quant au démantèlement du bureau de projets. Et également pour les questions de suivi pour tomber en mode qui soit cohérent avec le mode opérationnel. Donc, on tombe dans les opérations plus courantes et ce n'est pas que le suivi ne sera pas fait, le suivi va continuer d'être fait, mais il va être fait dans le rapport annuel, comme de nombreux autres suivis sont faits selon la forme qui vous a été présentée de manière détaillée à l'engagement numéro 6.

Ce qui nous amène à la section 5 sur la prévision de la demande. Je vais vous épargner... j'ai quelques pages là-dessus, je vais vous épargner la lecture de ces pages-là. Ce qui m'apparaît important dans la question de la prévision de la demande, c'est évidemment... bien, on fait un constat, il y a eu des changements, il y a eu une cassure importante, j'en ai déjà parlé.

Cela étant dit, ce qu'il est important pour le Distributeur et ce qu'il est important pour la

Régie, c'est de savoir pourquoi cela s'est produit. Et la preuve qui a été administrée dans le dossier, c'est l'identification. Donc, il y a eu une cassure, il y a eu des éléments atypiques que le Distributeur a réussi à identifier. Et là, je suis à la page 21.

Évidemment, on en a parlé beaucoup, le déploiement accéléré des ampoules DEL, une baisse de la consigne des thermostats que j'appelle le vrai signal de prix qui a été donné aux Québécois lors des hivers treize, quatorze (13-14) et quatorze, quinze (14-15), si je ne m'abuse. Et une évolution quant à la consommation unitaire des logements, notamment dû à, évidemment, le Code du bâtiment, mais beaucoup par une modification du mixte logement, maison unifamiliale.

Donc, une fois qu'on constate une évolution atypique, qu'on fait un diagnostic, qu'on identifie les raisons qui ont entraîné cette évolution imprévue, ce qu'il est important, c'est de s'assurer que les modèles intègrent ces nouvelles conclusions-là, et même avant ça, c'est que le Distributeur agisse.

Et comme vous avez pu voir lors de la preuve, et là, je suis à la page 22, le

Distributeur a agi notamment par la réalisation d'un sondage qu'il ne réalise pas habituellement, à l'extérieur des dates de la périodicité normale donc en deux mille seize (2016), pour être capable de mieux comprendre ce qui s'était passé.

Et ensuite de ça, d'intégrer cette nouvelle donnée dans son modèle, lequel, à la lumière de la preuve aussi, a réussi à s'ajuster ne serait-ce que pour la prévision deux mille seize (2016) qui a intégré, dans le fond, cette nouvelle réalité.

(10 h 50)

Je suis à la page 23. Évidemment, au paragraphe 4, on vous resouligne que c'est quand même une décroissance des ventes qui a été... a été subie non seulement par le Distributeur, mais c'est un phénomène qui... qui n'est pas... qui n'était pas unique au Distributeur.

Et pour terminer, certains éléments sur la robustesse du processus, en fait, qui résument un peu ce que je viens de vous dire. On constate, on analyse, on intègre et on fait des accrocs à nos processus de manière à être... à s'assurer de bien comprendre. Ce qui fait en sorte que dans... au global, ce qu'on constate à la lumière de la preuve c'est qu'en matière de prévisions, dans un contexte

changeant, dans un contexte atypique, le Distributeur a bien réagi et confirme la robustesse de l'ensemble de son processus. Et incluant les modèles utilisés.

Ce qui nous amène évidemment aux approvisionnements. Le seul élément qui, je crois, faisait l'objet d'un débat ou aurait dû faire l'objet d'un débat c'est toute la question de la proposition d'un nouvel indicateur. On est très conscient de la limite des indicateurs en matière de coûts de court terme. Par contre, ce qu'il appert du dossier c'est qu'à tout le moins, cet indicateur qui est proposé et qui tient compte des deux marchés du Distributeur, donc qui tient compte de cette réalité-là des deux marchés non seulement quant à l'accès à ces marchés-là via les interconnexions, mais également du fait que les prix sont toujours corrélés selon la disponibilité de ces marchés, fait en sorte qu'on a un indicateur qui est supérieur à celui qui était là. Mais évidemment, il n'y a pas de perfection puisqu'un indicateur ne réussira jamais à capter tous les impératifs opérationnels, qu'ils relèvent de l'aléa climatique ou de l'aléa de la demande ou des contraintes techniques qui s'imposent à Hydro-

Québec lorsqu'il prend ces décisions à chaque jour pour les transactions de court terme.

Sur les stratégies d'approvisionnement, il y a eu... il y a eu une preuve des hôteliers et restaurateurs qui, selon moi, débordait nettement du dossier. Nous nous attendions à une preuve sur l'indicateur puisque c'est ce qui apparaissait au mémoire. On a eu une présentation avec, si je ne m'abuse, à tout le moins quinze (15) pages où on a remis en question des transactions deux mille quinze (2015), donc, évidemment, après le fait. C'était pas dans le mémoire, on n'était pas tout à fait prêt à ça, là. Et surtout en arrivant avec des méthodes d'évaluation qui n'ont jamais été débattues en plan, à l'occasion des plans d'approvisionnement.

Ce qu'on pourrait résumer que, bon, bien on fait une analyse... j'ai un problème de processus, là. Évidemment, il n'y a rien de parfait, là, mais si c'est pas dans le mémoire puis ça revient en témoignage principal, on n'a aucun moyen, on n'a pas de procédure. Bien, en fait, on a des procédures, notre procédure c'est la demande d'intervention et c'est les mémoires. Donc, on s'attend à ce que les sujets qui soient présentés à

l'occasion de la preuve testimoniale soient, à tout le moins, en lien avec ce qu'il y avait dans le mémoire, et si on ajoute des nouveaux éléments, c'est à la lumière de la preuve du Distributeur ou de l'ajout de preuve du Distributeur.

Donc, je vous soumettrais simplement que ces sujets-là étaient hors dossier et que si monsieur Marcel Paul Raymond veut faire des propositions de nouveaux indicateurs, de nouveaux éléments dans la stratégie de court terme, bien, qu'il les fasse dans le cadre du plan d'approvisionnement. Et puis à ce moment-là, s'ils sont acceptés, le Distributeur pourra intégrer ces nouveaux éléments de stratégie ou d'analyse pour lui permettre à tout le moins de... de savoir de quoi il en retourne lorsqu'on conteste ces transactions de court terme.

C'est toujours facile de revisiter la stratégie lorsqu'on a une connaissance parfaite, ex post, lorsqu'on a une connaissance parfaite des éléments, mais stratégie de court terme, c'est un bel exemple où on n'a pas un coût en capital, mais on a nécessairement un examen de la prudence qui doit se faire à la lumière, sans recul puisque c'est les opérations qui dictent les actions et à

ce moment-là si on avait entré là-dedans, je vous dis que... je vous soumets humblement que je crois que c'est l'examen sans recul qui devrait être fait.

(10 h 55)

Cela étant dit, en matière d'approvisionnement de court terme, évidemment je vous invite à rejeter cet élément de preuve de l'AHQ-ARQ et à le... non pas ad vitam aeternam mais à proposer que le débat ait lieu dans le cadre du plan d'appro. Je vous soumets également qu'en matière d'approvisionnement de court terme, beaucoup a été fait dans le dernier dossier tarifaire, là. Et que, si j'avais à résumer ma perception de l'examen qui doit être fait ou de la contestation qui peut être faite par les intervenants, c'est d'être... via les suivis, via les DDR, de... pour contester une transaction du Distributeur, pour suggérer une désallocation, il faut être en mesure de démontrer que le Distributeur n'a pas respecté les encadrements. Et, les encadrements en matière de transactions à court terme, évidemment, c'est : Est-ce que l'achat est justifié? Donc, on pourrait s'interroger sur une justification mais je vous soumettrais que toutes

les transactions de court terme sont justifiées et, habituellement, elles sont justifiées par des questions de climat.

Et, ensuite de ça, il faudrait se poser la question : Est-ce que le Distributeur a fait appel à la concurrence pour combler son achat? Ce qui est toujours le cas, mais on peut soulever la question parce que, parfois, on peut avoir l'impression qu'il n'y a pas eu d'appel à la concurrence mais c'est parce qu'il n'y avait simplement pas de concurrence. Ça arrive qu'on fait des appels d'offres et il y a seulement un soumissionnaire qui se présente. Mais ce n'est pas par manque de volonté de susciter la concurrence.

J'en suis à la page 25, à l'efficacité énergétique. Bien, simplement pour terminer sur la stratégie d'approvisionnement court terme, je fais écho au témoignage de monsieur Raymond. La remise en question de la gestion de l'électricité patrimoniale, la remise en question de la gestion de l'entente-cadre, ça me dépasse un peu. Bien, premièrement, c'est tardif, ça je vous l'ai déjà dit. Mais, deuxièmement, la gestion de l'électricité patrimoniale, ça fait... ça fait dix (10) ans que c'est décidé, c'est discuté. Arriver

comme ça, comme un cheveu sur la soupe, à la fin d'un dossier tarifaire, avec des questions de cette ampleur-là, ça me semble inapproprié. Même chose pour l'entente-cadre. Et je vous soumettrais que cet argument-là, sur l'entente-cadre, il a été fait l'an dernier et que vous aviez statué là-dessus. Donc, on revient cette année avec... probablement, une couleur un peu différente, là, mais essentiellement le même argument, on dit : « Oui, mais on devrait utiliser l'entente-cadre différemment. » Non, l'entente-cadre s'utilise conformément aux décisions et à son objectif et au cadre réglementaire. Bon. Je mets un point final à la section.

Efficacité énergétique. Écoutez, je n'ai rien à dire. Mais ce qui m'apparaît intéressant c'est que le projet de loi 106 a été adopté puis, évidemment, on pourrait nous reprocher de cent quinze millions (115 M), quatre cent trente gigawattheures (430 GWh)... ce qu'on fera sûrement. Par contre, ce qui est important c'est l'équilibre entre le niveau d'investissements et les résultats obtenus. Ensuite de ça, je ne crois pas qu'il soit approprié de se lancer dans de grandes expériences cette année compte tenu de l'adoption du projet de

106 et, quand même, du mouvement qu'il y aura. Je ne l'ai pas mis dans le contexte réglementaire, là, mais il y a quand même un élément de... d'arrimage, qui comporte son lot d'incertitudes, qui nous attend avec Transition Énergétique Québec.

Mais, moi, je retiens quand même des témoignages l'importance de maintenir nos efforts de manière suffisamment substantielle, notamment dans le résidentiel, pour maintenir une culture de l'efficacité énergétique. Et, ça, je crois que c'est très important.

Sur la question de la GDP, donc la gestion de la demande en puissance, le programme des chauffe-eau interruptibles, bon, il y a une... évidemment, on dépose nos dossiers au mois d'août, sur la base d'information, on arrive en audience, on sait parfois, de manière un petit peu plus détaillée, où s'en va notre planification parce qu'on a six mois derrière la cravate de plus. On a constaté que les craintes qu'on avait sur la possibilité d'implanter les chauffe-eau interruptibles se matérialisaient de plus en plus étant donné l'attitude de l'INSPQ, donc la Santé publique, l'Institut national de la santé publique du Québec, voilà. Mais, par contre, le

Distributeur, et la preuve vous a été faite, maintient ses demandes budgétaires, notamment pour faire avancer les autres projets qu'il a sur la table. On pense au projet pilote de la biénergie interruptible et au projet pilote des systèmes de chauffage centraux. Je suis à la page 26, programme de chauffe-eau de trois éléments.

(11 h 00)

Quand j'ai vu mon plan hier soir, il était tard, j'ai vu une demi-page un point sept million (1,7 M), je me suis dit « Bon... ». Mais quelqu'un m'a dit ce matin qu'il y avait eu beaucoup de questions sur ce sujet-là donc ça suscite l'intérêt de quelqu'un quelque part et, bien, je vous dirais que ce n'est pas pour rien qu'on demande un point sept million (1,7 M).

Vous avez la citation aux pages 36 et suivantes, notamment pour, je suis à la dernière phrase de la citation, de la réorientation de la stratégie auprès des installateurs qui semblait être le frein ou la barrière à une pénétration plus importante de cet équipement.

Coûts évités en puissance, certains pourraient dire que nous avons la tête dure parce qu'on revient là-dessus mais je crois que c'est

important. Le Distributeur revient avec son coût évité en puissance réseau intégré sur les arguments qu'il a déjà faits dans le dossier 3933 sur l'impossibilité de la valorisation d'un équipement en dehors de la période hivernale, ce qui fait en sorte qu'on ne peut pas appliquer la diminution de cinquante pour cent (50 %). Pourquoi? À cause des capacités de transport qui sont réservées à très long terme donc impossibilité de valoriser à l'extérieur ou très faible possibilité de valoriser à l'extérieur.

Évidemment, si quelqu'un à l'extérieur voulait s'immiscer dans les marchés québécois, bien, il y a un élément de cannibalisation évident puisque c'est les mêmes interconnexions qu'on utilise pour nous-mêmes aller chercher de la puissance. Et on a eu une illustration de ça dans l'appel d'offres 2015-01 quant au prix qu'on a reçu.

Coûts de distribution et service à la clientèle, bon, il n'y a pas eu trop de débats sur ce sujet-là mais il y a eu des débats importants sur des sujets que j'ai déjà abordés mais je ne m'attarderai pas sur les charges d'exploitation ou la formule paramétrique, comme vous pouvez le

constater.

Tarification. Alors là, je cherchais le bon qualificatif mais je vais rester réservé. Alors, la proposition qui était alternative est devenue la proposition du Distributeur lorsqu'on fait le décompte, je parle évidemment du tarif domestique. À la lumière des témoignages, à la lumière, je dirais, du dialogue réglementaire qui découle également des demandes de renseignements qu'on a eues, du témoignage que vous avez entendu de monsieur Zayat.

Évidemment, le contexte ne cesse d'évoluer, la décision de l'an dernier laissait poindre ce contexte-là. Par contre, il s'est accentué. Il s'est accentué pendant la période de rédaction de la preuve, si vous voulez mon avis. Je commence à être fatigué.

Ce qui amène, et là je suis toujours à la page 27 où on identifie à la dernière ligne les éléments de contexte qui amènent l'évolution de la réflexion du Distributeur. Évidemment, les surplus énergétiques plus importants que prévus, les coûts évités, la position concurrentielle face aux autres formes d'énergie, j'y ai fait référence. Il y a l'avis sur les pratiques tarifaires et, évidemment,

le forage du dossier. Donc, on la creusé, on l'a travaillé et tout ça incite le Distributeur à revoir sa proposition pour le tarif D.

Je suis à la ligne 11 et nous vous présentons cette proposition, qui était la proposition alternative. Donc, un gel de la redevance, le report de l'introduction de la facture minimale. On conserve la hausse du seuil de la première tranche à trente-trois kilowattheures/jour (33 KWh/jour) et, évidemment, on aura compris des témoignages qu'on y tient, la hausse uniforme des prix de l'énergie sur les deux tranches.

Pourquoi la hausse uniforme? Parce qu'on retiendra du témoignage de monsieur Zayat et madame Trépanier, l'objectif il est atteint sur la deuxième tranche ou nous considérons qu'il est atteint et on ne doit pas oublier que cette deuxième tranche va continuer à augmenter pour ce rapprocher de plus en plus du signal de coûts évités.

(11 h 05)

Pour terminer avec la, je suis aux lignes 26 et suivantes, sur toute la question de la redevance qui devra être réanalysée compte tenu des effets de réallocation importante des revenus que cela

provoque sur, non, en fait, que son élimination provoque.

7.2, on revient avec les arguments à l'appui d'une hausse uniforme. Je ne vous les répéterai pas mais je vais certainement vous dire que, et je l'ai déjà dit, que c'est une préoccupation sérieuse, notamment quant à la position concurrentielle dans certains... certains... dans le domaine de la chauffe surtout du Distributeur.

Et on ajoute évidemment, je suis à 28, lignes 38 et suivantes, donc en plus de la position concurrentielle, on ne devrait pas oublier que le prix de la première tranche du G est également un facteur à considérer dans l'établissement de la hausse du prix de la deuxième tranche du D. Évidemment, si le signal devient trop fort, il risque d'être inopérant puisque les consommateurs, ou les grands consommateurs du D vont migrer vers le G.

La proposition du tarif DP, évidemment « P » pour puissance, est maintenue. Je vous amène directement à la page 30 sur l'impact sur la clientèle agricole. Bon, je sais que c'est un peu grossier mais j'ai eu une impression de « jour de

la marmotte », mais avant de tomber sur le « jour de la marmotte », étant donné qu'on a toujours l'impression que peu importe les réformes qu'on fera au D, il y aura une insatisfaction de l'UPA, je vous rappelle quand même que la clientèle agricole est une clientèle qui est très bien desservie en matière de tarifs.

La clientèle agricole a accès à tous les tarifs du Distributeur, le résidentiel, les tarifs généraux, a accès à un certain nombre d'options tarifaires, qui sont importantes, là, dont on a discuté à la Régie puis qui ont des impacts peut-être qui ne sont pas suffisamment, peut-être qu'ils ne sont pas suffisamment nombreux qui en profitent mais, quand même, le Distributeur va pas mal au bout de ses possibilités en matière de tarifs dans un contexte de cohérence avec le cadre réglementaire qui s'applique.

Toute la question de la reclassification, c'est ce que vous voyez à la page 30, ce qu'il est important de retenir ici, c'est que cette reclassification-là n'a aucun impact sur les simulations qui ont été faites, n'a évidemment aucun impact sur ces clients-là, parce qu'on s'entend, et c'est des clients D sauf que le

système disait « D domestique » au lieu de dire « D agricole » mais c'est le même tarif qui s'appliquait, là, il n'y avait aucune incidence sur les clients, c'est vraiment un problème, si on veut, de... un problème typiquement de système, là.

Si vous me posez la question c'était lequel, je ne le sais pas, mais c'est vraiment un problème de système, qui n'a aucune incidence sur l'exercice auquel on est conviés en termes de l'analyse des propositions du Distributeur et des impacts sur la clientèle agricole.

Évidemment, la consommation égale à un abonnement agricole est identique à un D, c'est une démonstration qu'on a déjà faite l'an dernier, qui est importante de réitérer. Donc le Distributeur rappelle que l'ensemble des impacts sur la clientèle domestique est présenté, le segment agricole n'est qu'une des illustrations présentées par le Distributeur. Les impacts sur les plus grands consommateurs sont captés au niveau des autres illustrations, notamment par tranche de consommation. Je suis rendu à la page 31, je vous ai lu texto.

Évidemment, compte tenu qu'ils ont le même profil, lorsqu'on veut vérifier l'impact plus

direct sur les clients agricoles, on regarde vers les impacts sur les grands consommateurs résidentiels.

Ligne 6. Globalement, le tarif DP, combiné avec l'optimisation tarifaire, va permettre aux, à près de deux mille deux cents (2 200) abonnements agricoles, de bénéficier d'une baisse de facture de un point deux pour cent (1,2 %), ce qui n'est pas négligeable.

(11 h 10)

Et, évidemment, on termine avec la conclusion qu'on fait souvent sur la non-nécessité d'un tarif agricole dans le contexte de l’offre ou du bouquet d’offres tarifaires du Distributeur.

Le tarif BR, bien je vous laisse le soin de... il y a... je n’ai pas l’impression que ça constitue un enjeu, mais c’est tout de même intéressant de noter que le Distributeur a un tarif qui est assez innovateur pour permettre ou pour susciter, participer à une implantation plus rapide des bornes de recharge, des bornes de recharge justement rapide.

Et petit clin d’oeil à nos... aux propos de l’UMQ. Personnellement, je n’ai pas l’impression qu’Hydro-Québec n’est pas impliquée de manière

quand même assez active dans la promotion du véhicule électrique. On n'en parle pas beaucoup dans le dossier tarifaire parce qu'il n'y a pas lieu, mais le circuit électrique est très dynamique. Puis si on fait la comparaison, et là je parle, ce n'est pas en preuve, mais je crois que le Québec est la juridiction canadienne où il y a le plus de véhicules électriques et que le réseau de bornes de recharge est probablement l'un des plus étendu, à tout le moins.

Stratégie au tarif DT, je vous épargne mes commentaires là-dessus. J'en ai presque terminé, Madame la Présidente. Le tarif de développement économique, il n'y a pas eu de question en audience. Évidemment, il est calibré de la même façon qu'il l'était et, évidemment, sa... sa prolongation est tout à fait justifiée par... économiquement, je parle, j'entends, par la prolongation de la période des surplus, donc ce qui semble tout à fait faire du sens. Et il est, évidemment, tout à fait cohérent avec le plan stratégique et la volonté du Distributeur d'augmenter ses ventes dans un contexte de surplus.

Réseaux autonomes, je n'ai pas de commentaire supplémentaire à ce qui se retrouve au

plan et je vous laisse le soin d'en faire une lecture plus détaillée.

MFR, je crois que je termine avec ça. Oui. Alors, pour le suivi du plan d'action pour les MFR, évidemment, on se souvient que tout ça découle notamment du décret de préoccupations, mais c'est un petit peu réducteur de dire que ça découle du décret de préoccupations. Je crois que la préoccupation MFR, elle existe depuis très longtemps chez Hydro-Québec. Le décret de préoccupations a probablement donné un coup d'accélérateur à de nouveaux projets. Probablement qu'on nous dira que l'accélérateur n'est pas suffisamment appuyé parce que ça n'avance pas assez vite, mais ce qui est intéressant, c'est que ça avance.

Il y a une volonté, les propositions sont originales. On parle d'ententes plus généreuses, on parle du projet pilote. Et je sais qu'on nous reprochera que c'est encore en pilote, mais l'effacement graduel de la dette, il y aura eu de la preuve sur le fait qu'il y a nécessité de faire un projet pilote, ce n'est pas simple.

Et évidemment il y a la déception sur la question du centre d'accompagnement, mais le

Distributeur ne reste pas les bras croisés sur cette question-là. Vous vous souviendrez du témoignage de monsieur Filion sur, bon, en efficacité énergétique, la volonté d'y aller avec le guichet unique avec le BEIÉ; la volonté d'amorcer dès deux mille dix-sept (2017) une forme de projet pilote pour le financement du conseil budgétaire dans les associations. Donc, ça ne sera pas complètement déployé, mais ça commence dès deux mille dix-sept (2017). Et évidemment tout le volet recouvrement où est la volonté du Distributeur d'être plus proactif.

Et pour terminer, qui fait un lien évidemment avec l'amélioration du service, c'est la diffusion sur le site web de l'option en cas de difficultés de paiement qui sera également accessible et qui va permettre une amélioration des services à l'ensemble de la clientèle, incluant la clientèle qui pourrait être en difficulté de paiement.

Alors, je crois que j'en ai terminé. Laissez-moi simplement cinq secondes pour vérifier si je n'ai pas oublié quelque chose. Alors, j'en ai terminé. Simplement une petite chose. Maître Legault nous a posé une question sur la définition

de « gîte touristique »... de la définition du « gîte touristique ». Et je dois vous avouer qu'il nous disait que ce n'était pas clair dans le tarif, mais personnellement la question non plus n'était pas très claire.

(11 h 16)

Ce qu'on me dit, puis je n'ai pas cherché, hein, on m'est arrivé avec ça hier à dix heures trente (10 h 30). Je n'ai pas cherché à comprendre. Vous m'en excuserez. Par contre, les gens de Tarification qui sont très efficaces, travaillent toujours très fort, ont une proposition et souhaitent... - donc je vais la déposer - et souhaitent évidemment que cette proposition satisfera à la préoccupation qu'avait la Régie sur cette question. Madame la Greffière, on va être obligé de coter ça. B-0189. Voilà!

B-0189 : Proposition quant au gîte touristique ou résidence de tourisme

Alors ça termine. Donc, le tout vous est respectueusement soumis. Et je vous remercie de m'avoir écouté tout ce temps-là. J'ai été un petit peu plus long que prévu, je crois.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Fraser. Vous avez été plus court que prévu. On avait deux heures quarante-cinq, nous. Vous êtes à l'avance.

Me ÉRIC FRASER :

Bon. Mais je vous remercie quand même d'avoir été aussi attentifs.

LA PRÉSIDENTE :

Le dernier document que vous nous avez soumis, bien, écoutez, on met ça à la preuve. Nous non plus vraiment, on ne se rappelle pas trop de la question. Il va falloir que ce soit analysé au moment opportun.

Me ÉRIC FRASER :

Oui. Je vous la soumets. De toute façon, il peut toujours y avoir une période entre la décision 1 et la décision 2.

LA PRÉSIDENTE :

En effet.

Me ÉRIC FRASER :

Où il peut y avoir une discussion.

LA PRÉSIDENTE :

De ce côté, il n'y a pas de questions. Maître Rozon, vous devez en avoir, vous?

Me LOUISE ROZON :

Juste une. Merci, Maître Fraser, pour votre plaidoirie. J'ai juste une question, et vous ne serez pas surpris que je vous amène sur les arrêts ATCO et OPG. Vous nous avez quand même bien décrit le contexte factuel de l'arrêt OPG. Mais vous nous avez peu parlé d'ATCO. Est-ce que vous pouvez juste nous identifier le contexte justement de l'arrêt ATCO en lien avec le sujet de la décision?

Me ÉRIC FRASER :

Vous avez tout à fait raison. J'avais une note là-dessus. Selon moi, ATCO ne s'applique pas. En fait on s'entend que les deux décisions ont été rendues en même temps. Les mêmes principes juridiques s'appliquent. ATCO porte sur une application du régime de retraite, porte sur une application du régime de retraite, porte plus exactement sur la nécessité ou l'obligation pour ATCO d'appliquer une indexation de... je crois que c'était trois pour cent (3 %), maximum de trois pour cent (3 %). Elle a été divisée en deux.

Ce qui est important de retenir dans la décision ATCO, c'est qu'il y a eu un débat qui a été convié. Attendez une petite seconde! Oui. Et je suis... Écoutez, je suis au paragraphe 16. Et on

parle de la commission. Donc c'est les UC. Je fais attention parce que ça a changé de nom ces dernières années. Je vous cite :

> Elle dit néanmoins vouloir examiner la possibilité de revoir l'AACV...

qui est... Qui est probablement d'indexation à l'IPC des pensions qui sont données aux retraités,

> ... en tant que mécanisme de gestion prudente de la charge de retraite d'un service public pour deux mille onze (2011) et les années suivantes. Elle ordonne aux services publics de préparer une demande d'examen de questions communes relatives au régime de pension pour l'année deux mille onze (2011) qui traite des questions relatives à l'AACV et du pouvoir discrétionnaire du Canadian Utilities...

qui est la société gui gère les fonds de pension pour les sociétés, les différentes sociétés d'ATCO,

> ... dans l'établissement de l'AACV.

Donc, ce qu'on constate, et la raison pour laquelle j'ai dit, il ne peut pas y avoir de détermination dans le présent dossier, c'est que le processus

fait en sorte qu'on n'est pas convié à une question d'examen de la gestion du régime de pension. Et ce n'est pas une question que vous avez identifiée préalablement.

Si c'était le cas, il faudrait faire le débat et à ce moment-là examiner cette question-là particulière, parce que la question, elle était très particulière sur l'administration du régime. Mon argument est un peu plate, là. Je vous soumets un argument qui est très procédural du type... Je comprends que c'est les mêmes enjeux juridiques. Mais on n'est pas... Nous ne sommes pas saisis d'une question relative à la gestion ou l'administration prudente du fonds de pension. Donc, je ne crois pas que vous pourriez, au-delà de l'examen global de l'offre... Et c'est pour ça que je n'ai pas plaidé ATCO de manière plus détaillée. C'était vraiment pour cette question-là, qui constitue une question plus complexe parce qu'à ce moment-là, il faut se demander, bon, est-ce que le régime, tel qu'il est adopté, vous permet de le faire? Puis, dans ATCO, c'est qu'ils n'étaient pas obligés d'aller à une indexation... il y avait une certaine discrétion, je crois, du régime, de ne pas appliquer une indexation systématiquement à l'IPC.

C'était l'examen de la prudence de toujours avoir appliqué une indexation à l'IPC. Ce qui n'est pas une question qui est posée ici puis on tomberait dans un niveau... j'aurais eu une preuve un petit peu plus... en tout cas, j'aurais eu un autre témoin, c'est sûr. Ça aurait été un autre actuaire, par contre.

(11 h 21)

Me LOUISE ROZON :

C'est bon. En fait, je pense que j'en ai une dernière. C'est concernant les principes directeurs. On a souvent entendu, et vous l'avez répété, Maître Fraser, que, bon, un des objectifs d'Hydro-Québec c'est d'être à la médiane au niveau de la rémunération globale. C'est juste que, bon, j'ai pris connaissance, là, de vos principes directeurs récemment, et à la page 3 on dit que, bon, une... comme un premier principe directeur :

> Une rémunération globale où le salaire de base et les avantages sociaux correspondent à la moyenne du marché de comparaison et une rémunération variable supérieure au marché pour une performance d'entreprise supérieure.

Donc, on comprend que... bien, à la lecture de ce

principe, que vous visez peut-être la médiane ou la moyenne mais que, globalement, peut-être que ce n'est pas juste ça, là. Mais... je voulais juste porter cette...

Me ÉRIC FRASER :

Hum hum. J'en prends bonne note. J'en prends bonne note.

Me LOUISE ROZON :

C'est bon. C'est plus un commentaire qu'une question, finalement.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, bien, en fait...

Me LOUISE ROZON :

Un élément de contexte.

Me ÉRIC FRASER :

Il n'en demeure pas moins que, pour la rémunération globale, je crois que... et ce que j'ai plaidé qui découle aussi de la preuve qui a été administrée tout au long. Il y a un objectif de la médiane du marché puis qu'on a plaidé... bien, en fait, que j'ai plaidé mais que tous nos témoins ont répété. Puis je pense que c'est un objectif qui est assez persistant, là. Je ne pourrais pas faire la... tu sais, est-ce que... Ah! On me susurre quelque chose à l'oreille.

On me rappelle... oui, puis on l'a plaidé. Quand vous regardez les résultats de Normandin Beaudry, malgré l'objectif que vous avez souligné dans les principes directeurs, quand on regarde l'évolution, donc au niveau du salaire de base, on est à cinq pour cent (5 %), donc dans la fourchette de compétitivité. Lorsqu'on rajoute la rémunération incitative, on a de grandes ambitions, mais on tombe à trois pour cent (3 %). Donc, ce que je constate, la réalité c'est que cela n'a pas l'impact qui semble être... se refléter dans les directives. Et, lorsqu'on ajoute, évidemment, les avantages sociaux, on tombe à six (6).

Donc, moi, je pense que les résultats sont cohérents avec ce qu'on a affirmé en preuve et je pense que l'objectif de rester dans une fourchette de compétitivité de la médiane c'est l'objectif qui est supérieur au... qui s'impose le plus, dans le fond, aux professionnels de la rémunération et aux négociateurs chez Hydro-Québec. À la lumière de la preuve.

Me LOUISE ROZON :

On doit comprendre que l'objectif d'être à la médiane c'est finalement l'objectif d'être dans la fourchette de zones de compétitivité?

Me ÉRIC FRASER :

Oui. Oui, bien... on était à quatre en deux mille trois (2003), on est à six aujourd'hui. Je n'ai pas de preuve à l'effet qu'on veut tendre vers moins cinq. Mais j'ai certainement une preuve à l'effet qu'il y a des encadrements suffisants qui font en sorte... et il y a des résultats qui font en sorte que le Distributeur veut se maintenir dans cette zone-là. Je parle de la zone de compétitivité mais je pense qu'à l'intérieur ou dans la zone... dans la zone de compétitivité. Donc, évidemment, qu'on soit à six, qu'on soit à quatre, vous aurez compris que, selon nous, à la lumière de l'ensemble du dossier, on a atteint nos objectifs.

Me LOUISE ROZON :

C'est beau. Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

(11 h 26)

LA PRÉSIDENTE :

Il n'y a pas d'autres questions pour la formation. Merci, Maître Fraser. Alors, ceci complète l'argumentation. Nous aurons probablement le plaisir de vous réécouter pour la réplique. Alors, ceci étant, prévue ensuite est l'ACEF de Québec, maître Falardeau. Je ne le vois pas. Est-ce que OC ou UC sont prêts? Un ou l'autre serait prêt à

passer avant le lunch? Vous, Maître Sicard, est-ce que vous êtes prête?

Me HÉLÈNE SICARD :

Moi, je suis prête, mais je vous demanderais juste un trois, quatre minutes. Puis je peux, pendant que je prends ces minutes, demander à madame la greffière de distribuer la copie écrite à la Régie.

LA PRÉSIDENTE :

Parfait.

Me HÉLÈNE SICARD :

Puis je vais distribuer les autres après. Alors vous m'attendez?

LA PRÉSIDENTE :

Oui, oui, bien sûr. On vous attend.

Me HÉLÈNE SICARD :

Merci.

PLAIDOIRIE PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Je vous remercie pour cette mini-pause. Hélène Sicard pour...

LA PRÉSIDENTE :

S'il vous plaît. Merci. Oui, Maître.

Me HÉLÈNE SICARD :

Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs. Alors je... je remets, là, officiellement à madame la greffière notre argumentation. Voilà ce qui reste

comme copies, là, à distribuer aux autres. Et j'ai... ça, c'est ma copie. Pour la sténographe et pour... non, pour les greffes, là, pour le scanner plus facilement j'en ai une qui n'est pas recto verso pour vous aussi.

LA GREFFIÈRE :

Parfait. Merci.

Me HÉLÈNE SICARD :

Alors je vous passe... je n'ai jamais, avant, lu intégralement - puis je n'ai pas l'intention de le faire non plus - je vais vous parler et on devrait finir amplement avant midi (12 h).

Cette année, il y a un contexte un peu particulier par rapport aux autres années tarifaires, c'est qu'on a beaucoup de dossiers qui annoncent beaucoup de choses et beaucoup de changements. Alors ce que je vais vous suggérer à certains endroits, comme l'AQCIE en a parlé pour le compte d'écart des températures, entre autres, monsieur Pham en a parlé également pour l'ACEF de Québec, que peut-être ces choses-là seraient mieux dans un autre dossier. La révision tarifaire du tarif D, on est en révision, là, des conditions de service et tout ça, pour y aller trop fort pour les changements peut-être que ce serait plus opportun

d'aller dans le dossier 3964.

Alors je vous ai listé dans la partie contexte, là, tout ce qui se passe. Et d'ailleurs, on a le projet de loi, là, C-106 qui, si je ne m'abuse, a été adopté vendredi dernier sous bâillon et qui va nous amener d'autres changements et qui risque d'affecter, là... des décisions que vous prendriez maintenant risqueraient d'êtes affectées par toutes ces choses qui arrivent. Alors peut-être y aller doucement avec les changements. Et les conséquences que ces changements pourraient avoir.

Alors cette année, selon la preuve du Distributeur, n'eût été de ce compte d'écart des températures où on doit des sous qui ont été accumulés par les hivers froids, où le Distributeur nous demande de payer ça tout de suite, la demande d'augmentation tarifaire aurait été en moyenne de point cinq (0,5).

Monsieur Houle a posé la question en audience à madame De Tilly : quelle est la position de UC là-dessus? On ne l'avait pas couvert directement. Puis elle a bien répondu, là, puis je vous le confirme, que nous, on n'a pas d'objection. On n'a pas traité de ça dans notre... ça ne veut pas dire que tout ce dont on n'a pas traité on est

d’accord, là. Faisons attention. Mais là-dessus, je peux vous dire que UC est d’accord avec la proposition du Distributeur, même si c’est « unusual » - excusez mon langage - parce que ça sécurise un petit peu, là, ce qui va arriver justement avec tous ces changements dans le futur. On aime autant payer nos dettes tout de suite puis savoir où on s’en va après. Puis le voir de cette façon-là.

Par contre, UC demeure préoccupée... je comprends, là, cette année pour la première fois nous allons avoir ce mécanisme de partage des écarts, « hurray! » va s’appliquer. Voilà. On l’a attendu ça fait un bout de temps. Sauf que ça, ça ne veut pas dire que le Distributeur ne doit pas continuer d’être très attentif pour qu’il y ait corrélation entre les coûts et les dépenses, entre les revenus et les coûts et les dépenses.

(11 h 34)

Les prévisions, ce n'est pas, on ne veut pas, à aucun niveau, tant pour la prévision de la demande, où on demande ce compte d'écarts, que sur le mécanisme de partage du rendement excédentaire, que le Distributeur se sente comme, qu'il a un petit coussin, là, s'il y a un problème ou s'il y a

une erreur, parce qu'il va y avoir un mécanisme de partage parce qu'il va y avoir un compte d'écarts.

La prévision de la demande, elle sert à beaucoup de choses, elle sert à bien établir les dossiers, elle sert à bien voir quelles vont être les conséquences pour les clients et elle sert également à acquérir des approvisionnements; et ça, c'est les clients qui paient. Et ces approvisionnements-là, quand on a un contrat pour les acquérir, il faut payer ce qui est dû et il n'y a pas de mécanismes qui font que les clients n'ont pas à payer parce qu'il y a des surplus. Alors il faut faire très attention de s'assurer que la motivation est la plus complète possible à avoir les meilleures prévisions possibles.

Vous nous avez demandé, puis là, je suis déjà rendue à la page 4, là, mais je n'ai pas, vous allez lire, je vous fais entièrement confiance, j'aime mieux vous... vous parler à mesure que les idées viennent.

Vous nous avez demandé de vous parler des deux décisions de la Cour suprême. Écoutez, nous, on n'a pas, UC n'a pas traité du sujet de la rémunération globale, on ne l'a pas regardé. On est très contents que la FCEI ait également fait, vous

ait présenté une preuve que vous puissiez avoir comme deux côtés de la médaille, c'est important, mais on s'est penchés sur autre chose, pas là-dessus.

Donc quand je regarde ces deux décisions, moi, la seule question que je me suis posée comme juriste, c'est, je n'ai pas regardé les faits, j'ai regardé les principes de droit qu'énoncent ces deux décisions-là et essayé de voir si notre Loi de la Régie permet d'appliquer la logique qu'il y a dans ces décisions-là, et quand on parle de prudence, anciennement, moi, quand j'ai fait mon droit, on avait le principe du bon père de famille, ça revient un petit peu à ça, la raisonnabilité et l'équité.

Et quand on regarde ces principes-là et la façon dont ils sont décrits, et la façon dont les textes réglementaires de l'Ontario et de l'Alberta sont décrits, même si les mots ne sont pas les mêmes, la logique est la même, c'est-à-dire, il faut des tarifs justes et équitables, on l'a, raisonnables, et pour que des tarifs soient jugés par vous raisonnables, bien, il faut que les intrants, tout ce qui rentre pour les composer, pour composer le revenu requis, aient été également

raisonnables et prudents.

L'autre point de vue, c'est : avez-vous le pouvoir de décider un petit peu ce que vous voulez? Bien oui, vous avez une compétence exclusive et il appartient au Distributeur de faire la preuve. Vous jugez sa preuve, c'est évident que vous n'allez pas aller chercher quelque chose qui n'existe pas, mais c'est, il appartient au Distributeur de faire la preuve que ce qu'il vous demande comme budget, finalement, est justifié et est raisonnable. Mais c'est à vous de juger de cette raisonnabilité et de la prudence des interventions.

Ce qui m'a frappée dans la, je pense que c'est la décision d'ATCO, c'est que les conventions collectives, je comprends, là, que c'était aussi pour les projets de retraite, avaient été négociées par la compagnie mère, un peu comme ici, c'est négocié comme, par Hydro-Québec entité sous chapeau, et le Distributeur nous a déjà dit, il y a quelques années, bien, ce n'est pas lui qui négocie ça, c'est négocié par l'entité mère.

Alors il y a, à l'époque, nous, on vous avait dit : « Oui, mais il faudrait peut-être qu'il s'en mêle aussi parce que c'est ses clients qui finissent par payer », alors il est responsable de

ses employés et des services que ses employés rendent aux clients, mais il est responsable également, face à ses clients, de faire des choix et de prendre des décisions qui sont raisonnables. (11 h 40)

Alors, je me suis permise, changement de sujet, d'appeler une section de cette argumentation « suivi de dossiers antérieurs ». Il ne faut pas comprendre ça, ce n'est pas le suivi de dossiers antérieurs comme vous faites dans vos décisions. C'est notre suivi de points qui nous touchent.

Alors, dans ces points, évidemment, on parle des mesures pour les clients MFR dont le financement des associations des consommateurs, la gestion de la demande des chauffe-eau parce qu'on avait soulevé la légionellose, nous, comme problématique il y a plusieurs années. Puis, bon, voilà, malheureusement, ça se concrétise. Et l'utilisation de données provenant d'un compteur intelligent. Dans ces suivis, ça fait plusieurs années, et je vous réfère à ce qu'on a dit dans ce qui est écrit ici, ce qu'on a dit dans les dossiers antérieurs, et en partie à ce que certains témoins dossiers, dont madame de Bellefeuille qui est encore ici cette année, ont dit dans des dossiers

antérieurs des choses qu'on a demandées.

On comprend que les choses s'améliorent, mais c'est vraiment à des pas de tortue. Alors, on voudrait arrêter d'en parler et de voir ces petits points s'améliorer tout, tout doucement, puis arriver à quelque chose qui roule mieux et un peu plus vite. Alors, dans un premier temps, nous, on pense que l'identification et la définition de ce qu'est un ménage dans le besoin, c'est quelque chose où le Distributeur devrait être proactif et vous devriez l'encourager.

L'identification, ça veut dire qu'on identifie les ménages à faible revenu pas juste parce qu'ils téléphonent, puis ils ne sont plus capables de payer, puis ils sont pris à la gorge, et puis ils vont se noyer dans leurs dettes, mais avant ça. Ça fait longtemps qu'on a, nous, avancé la position que pour qu'on puisse les identifier, bien, il faudrait qu'eux-mêmes puissent s'identifier parce que... On ne peut pas s'attendre à ce que le Distributeur aille frapper à la porte de chacun de ses clients pour dire « Es-tu un ménage à faible revenu? »

Par contre si, sur son site, et il a ce nouveau site, il énonce des conditions un peu plus

précises. Parce que je suis allée sur le site de Statistique Canada. Ce n'est pas évident de retracer, de s'identifier, surtout quand... Dites-vous une chose, chez les ménages à faible revenu, oui, il y a des gens qui sont bien éduqués, mais il y a aussi des gens qui ont des problèmes de compréhension, de communication, de maladie mentale, toutes sortes de problématiques qui font que, pour eux, juste de prendre le téléphone pour appeler le Distributeur, ça peut être effrayant. Alors que des amis ou des gens puissent les aider et qu'ils puissent aller sur le site et dire, regarde, là, il est probable que, toi, tu pourrais te qualifier comme ménage à faible revenu et si tu avises d'avance le Distributeur et tu t'identifies, bien, avec le temps, les mesures seront mieux adaptées pour toi. Et également, s'il survient une problématique, bien, ça va être traité probablement plus facilement.

Madame de Bellefeuille, en témoignant pour OC, a énoncé un petit peu la même problématique mais d'une autre façon en disant, bien, il faudrait être capable de les rejoindre en amont. Mais, nous, ce qu'on vous soumet, c'est qu'un des moyens de faire ça, c'est que ces gens-là puissent savoir qui

ils sont. Alors, on ne vous demande pas un détail, là, c'est évident, c'est le Distributeur qui va, à la toute fin, dire oui ou non « tu es un ménage à faible revenu ». Mais il pourrait y avoir des règles d'affichées semblables... Ils pourraient s'inspirer, là, de la Loi sur l'aide juridique. C'est une page dans la Loi sur l'aide juridique qui fait que, tant d'enfants, tant de revenus, bien, tu te qualifies ou tu ne te qualifies pas. Puis après ça, les préposés, bien, quand tu rencontres les avocats, ils ajustent à ce que tu es recevable ou pas.

(11 h 45)

On vous suggère que ça pourrait nous aider. Et ça pourrait à terme également, parce que ça fait longtemps qu'on dit que ce n'est pas juste les ménages à faible revenu de Statistique Canada dont les... Ces statistiques-là, entre vous et moi, elles ne sont plus à jour. On vous a produit des documents dans le dossier de l'année dernière qui émanaient même de Statistique Canada pour dire que, bien, c'est une simple indexation. Puis il y a beaucoup de dépenses pour les ménages qui ne sont plus là, qui ne sont pas là, parce que la société, depuis quatre-vingt-douze (92), bien, elle a évolué

puis il y a différentes choses qui sont... Alors, d'avoir une définition en ce moment, d'identifier ceux qui se qualifient sous cette définition de façon beaucoup large permettrait également de voir à quel point cette définition n'englobe pas la pauvreté.

La mesure... vous allez voir, je vais passer à mes conclusions, un autre élément qui nous préoccupe beaucoup c'est la mesure pour accélérer... la mesure d'effacement graduel de la dette. On en parle depuis quelques dossiers. On voudrait... là on nous parle de projets pilotes, on comprend qu'il y a des problèmes informatiques qu'on n'avait pas vus avant. Mais c'est peut-être parce qu'on nous a parlé de la mesure avant d'avoir vraiment regardé sans l'avoir travaillée. Alors, quand on nous présente des choses, il faudrait peut-être qu'elles soient... j'allais dire « mieux testées », là, mais je ne veux pas décourager non plus le Distributeur de faire des propositions, mais qu'on sache un peu plus où on s'en va.

Et, dans ce cas-là, c'était une mesure qui avait été reçue avec beaucoup d'enthousiasme par les associations de consommateurs puis là, avant de l'avoir vraiment appliquée, on va s'en aller deux

mille dix-huit (2018). On vous demanderait de demander au Distributeur d'accélérer son processus d'analyse et informatique pour peut-être trouver une solution plus rapidement pour qu'on puisse avoir « at large » l'application de cette mesure-là le plus vite possible.

Ensuite, il y a le financement, et là je vous ai... vous aurez de la page 6 à la page 9... ou 8... bon, j'ai un mélange de pages. À la page 9, je vous fais un petit historique de l'abandon du projet de centres d'accompagnement. Du fait que, oui, c'était une bonne idée mais les trois mesures que nous propose... est dans ce sens que j'ai dans mon argumentation, ressemble à ce que maître Fraser a dans la sienne. On est en accord avec ces trois objectifs là et ces trois divisions là qui vont... qu'on va retrouver, qui sont un guichet pour l'efficacité énergétique, qui va être conjoint avec le bureau d'efficacité énergétique. Bravo. Puis, si avec l'adoption de C-106, TQ se joint à ça, bravo. Ça va permettre aux ménages où on intervient d'avoir le maximum de mesures.

Le rôle de recouvrement reste et la prise d'ententes, suivi des ententes restent avec Hydro-Québec. On vous avait déjà dit, l'année dernière et

les années d'avant, ils ont un personnel compétent, ils ont un personnel qualifié, ils ont un personnel... on reconnaît qu'ils font une bonne job pour ça. Alors, ça reste avec eux, il n'y a pas de problème.

Le parent pauvre de ces trois objectifs c'est le rôle qui est rempli par les associations de consommateurs, comme conseillers budgétaires. Et là, avec l'engagement numéro 5, on nous dit qu'il pourrait y avoir un budget de trois cent mille (300 000). Nous, on vous demande d'ordonner au Distributeur de réserver et de dédier au moins ce trois cent mille (300 000) pour être remis le plus rapidement possible et partagé entre les associations de consommateurs. Qui, en passant, là, sont... le nombre de ces associations qui participent, soit par un représentant de regroupement ou autrement à la table, c'est entre trente (30) et trente-cinq (35) associations. Alors, s'il y a trois cent mille (300 000), là, ça fait un peu moins de dix mille (10 000) par association, que vous ayez une idée.

(11 h 50)

Je sais qu'il y a eu des propositions. Il y avait eu une première proposition en décembre deux mille

quinze (2015), elle a été discutée. Il y a eu une nouvelle proposition, après ces discussions, en septembre deux mille seize (2016). Là le Distributeur nous dit qu'ils veulent rediscuter. Je ne peux pas vous dévoiler le contenu de ces propositions parce que ça a été fait confidentiellement entre tout le monde. Sauf que ce que je vous demanderais, là, c'est de pousser dans le dos du Distributeur pour que ça se fasse et pour que ça se fasse maintenant.

Je vais... l'année dernière, et mon collègue maître David l'a fait bien ressortir, le budget était sept millions (7 M$). L'engagement, je pense que c'est l'engagement numéro 8, sur ce sept millions (7 M$) il y a cent mille dollars (100 000 $) qui a été dépensé seulement. Alors juste là, il y a une enveloppe de six point neuf millions (6,9 M$) qui n'avait pas été dépensée. Vous avez ça à la page 8.

Cette année, ils prévoient un budget de cinq millions (5 M$). En contre-interrogatoire, on nous dit : trois point cinq millions (3,5 M$) c'est pour de l'aide directe, il reste un point cinq million (1,5 M$). Bien sur le un point cinq million (1,5 M$) qui reste, les seuls montant qu'on a pu

préciser qui, soit des... Parce qu'on nous dit que c'est des frais administratifs finalement. C'est un montant de deux cent trente mille (230 000 $), soit un cent cinquante mille (150 000 $) pour... c'est dans les notes sténo, là, vous avez la référence, vous allez pouvoir le retrouver facilement. Puis un autre quatre-vingt mille (80 000 $).

Alors, nous, on vous soumet, là, que le Distributeur a une marge pour aider à ce qui est, finalement, un de ces objectifs, mais qu'il est rendu comme rôle par les associations de consommateurs.

Les chauffe-eau. Vous allez pouvoir lire, avant ou après vos vacances de Noël, la conclusion c'est : le vingt-six (26) millions (26 M$), selon nous, là, était pour les chauffe-eau. Les autres projets qu'on nous présente et vous irez lire les extraits que je vous cite des notes sténo, c'est des choses qui sont venues... auxquelles on pensait peut-être, mais qui était vraiment au niveau de on y pensait. Et d'ailleurs ce qu'on nous dit c'est : on fera des projets-pilotes sous peu, qui ne sont même pas en Cour ces projets-pilotes-là. Alors vous allez me dire que le Distributeur va dépenser vingt-six millions (26 M$) dans l'année qui s'en

vient. Nous, on n'y croit pas.

Puis on vous demande de ne pas y croire non plus et de mettre une croix sur cette enveloppe de vingt-six millions (26 000 $). Il n'y a aucune preuve dans le dossier sur les coûts ou sur ce que ce serait ces autres projets-pilotes-là. On parlait de Atco et des principes dans le dossier de OPG, prudence, raisonnabilité, justification. Bien justification, il n'y en a pas. Il faut quand même mettre des chiffres sur des choses et dans ce cas-ci, il n'y en a pas.

Pour ce qui est des coûts évités, une de nos problématiques c'est que parfois c'est vingt dollars (20 $), parfois c'est cent huit (108 $) pour les action que l'on fait maintenant. Alors ce qu'on vous soumet, là, c'est que si c'est des choses qui se font maintenant, surtout la durée de vie probable de l'équipement est cinq, dix (10) ans, ça veut dire que la moitié de la vie... c'est dix ans de cet équipement, si on commence l'année prochaine, va être fait avant même que le coût monte à cent huit (108 $).Il faudrait demander, là, de calculer puis de faire les choses en fonction des coûts évités actuels, quand c'est actuel, puis de voir l'évolution dans le temps selon ce qui se

passe.

Utilisation des données. On a des beaux compteurs intelligents. On pense qu'il serait temps que le Distributeur les utilise pour plus que juste la facturation. D'ailleurs à cet effet, j'ai reçu tard hier soir l'engagement 12, qui est... et c'est à partir de « Comparez-vous » que le Distributeur nous dit qu'il a fait cette analyse, mais ça pourrait être fait à partir des compteurs intelligents qui peuvent permettre au Distributeur d'avoir une lecture de... de ses clients. Puis de les informer aussi de ce qui leur arrive ou ça leur coûte des sous puis, oui, ils pourraient en sauver.

Mais pour en revenir à l'engagement 12, puis là je me promène parce que vous allez voir à la toute fin de l'argumentation, la dernière page, je disais ... ah, il est ici mon... Que je ne l'avais pas reçu au moment de rédiger la présente, je ne l'avais pas reçu. Mais je l'ai eu après. Alors que c'était parti à la photocopie. Mais la conclusion demeure la même : il faut que la Régie, les intervenants et tout le monde comprenne bien qu'un cas type ce n'est pas une moyenne. Et qu'un cas type, ça ne nous parle pas beaucoup parce qu'on ne sait pas ce qu'il y a en arrière de ça, il

faudrait ou bien les définir un peu plus, ou alors nous donner des moyennes.

(11 h 55)

Ce qui nous est offert dans l'engagement 12, si vous le regardez, est un cinq et demi avec, le Distributeur nous a donné le nombre d'occupants, caractéristiques des logements et la consommation annuelle moyenne; ça, c'est un peu plus parlant, parce que si je regarde, et ces informations-là nous préoccupent, là, entre autres, pour cibler les ménages à faible revenu et l'impact des modifications tarifaires sur leur consommation, donc sur leur facture d'électricité.

Mais quand je regarde ça et que je vois que dans un cinq et demi, il y a six personnes, bien là, je me dis : ah! cette maison-là, il y a des grandes chances que ce soit des gens qui n'ont pas beaucoup d'argent, parce que six dans un cinq et demi, c'est quand même beaucoup de monde, et quand les gens ont les moyens, il m'appert qu'ils ne seraient pas six dans un cinq et demi.

Alors, si le Distributeur pouvait continuer de nous donner ce genre d'informations, il peut continuer de donner le cas type à côté s'il le veut mais son cas type, vous vous souviendrez, était à

onze mille (11 000), alors qu'ici, à deux occupants, on commence déjà comme moyenne à douze mille sept cents (12 700). Alors, des impacts sur des cas types, ce n'est pas, ce n'est plus parlant. Anciennement, on n'avait pas les compteurs intelligents, on n'avait pas cette facilité informatique, je peux comprendre que des cas types, ça faisait peut-être du sens, mais maintenant, le Distributeur a accès à beaucoup plus d'informations et il peut s'en servir pour faire beaucoup de choses, dont nous informer.

Alors, tarif de développement économique, écoutez, on n'a pas couvert ce sujet, mais je me sentais une obligation juridique de vous mentionner : s'il y a des surplus, tout est beau, jusqu'à deux mille vingt-six (2026), mais s'il n'y a pas de surplus, là, il faut quand même revenir à la décision D-2015-018, pages 138 et suivantes, et je vous demanderais humblement de relire cette décision avant de rendre votre décision sur la demande dans le présent dossier, parce qu'on veut s'assurer, entre autres, que les paragraphes 1027, 1028 et 1029 demeurent marqués au fer rouge s'il y a une approbation de cette proposition, c'est-à-dire vous aviez dit :

[1027] La Régie constate que les dispositions tarifaires visant le développement économique ne constituent pas un nouveau tarif permanent avec un taux d'interfinancement distinct, mais bien un rabais temporaire sur des tarifs existants.

[1028] La Régie note que cette offre tarifaire s'inscrit dans un contexte de surplus énergétique et que sa durée dépend directement de l'existence de ces surplus. Ainsi, le tarif est octroyé pour une période de temps limitée, une période durant laquelle des surplus d'électricité patrimoniale sont prévus et qui, autrement, risquent de demeurer largement invendus.

[1029] La Régie note également qu'une révision annuelle est prévue, dans le cadre des prochains dossiers tarifaires, afin de modifier l'offre et sa date de terminaison en fonction de l'évolution du contexte énergétique

1 québécois et des coûts marginaux du
2 Distributeur.
3 Pour s'assurer que toutes ces conditions sont bien
4 respectées et que d'amener le tarif à s'appliquer
5 jusqu'à deux mille vingt-six (2026), et je ne vous
6 dis pas oui ou non, là, ce que je vous dis, c'est,
7 il faut vraiment vérifier toutes les conditions.
8 C'est peut-être le dossier d'approvisionnement
9 qu'il faudrait regarder pour s'assurer, une fois
10 qu'il sera mis à jour, qu'on a bien des surplus, et
11 des surplus suffisants pour répondre aux contrats
12 qui auront été signés.
13 Mon intuition me dit : quelque part, c'est
14 une bonne idée, mais je n'ai pas vu suffisamment de
15 justifications dans le dossier cette année et, de
16 toute façon, s'ils veulent étendre jusqu'à deux
17 mille vingt-six (2026), est-ce qu'il y a un
18 préjudice à attendre quelques mois pour l'étendre,
19 je ne pense pas.
20 (12 h 00)
21 Alors, ensuite, nous avons couvert, et
22 c’est bien élaboré dans la preuve, la diminution de
23 la demande prévue au résidentiel et ses raisons.
24 Madame de Tilly dans sa preuve a offert des pistes
25 de réflexion dont une mise à jour peut-être plus

rapide qu'au quatre ans du modèle.

Vous avez des conclusions, là, j'essaie d'avancer pour vous permettre d'aller manger aussi, mais vous pouvez tout lire ça. Je n'ai pas grand-chose à rajouter là-dessus, sauf qu'il semble à quelque part que cette réduction de la demande et tout ça sert de paravent, sert d'excuse pour obtenir un compte d'écarts sur les revenus nets d'achat d'électricité.

Je comprends que c'est une demande que la FCEI avait déjà faite, mais UC est d'avis, là, que dans le contexte du présent dossier et avec les autres demandes qui y sont présentées, ce n'est pas le temps, ce n'est pas le moment d'accepter la création d'un compte d'écarts sur les revenus nets d'achat d'électricité.

On est sensiblement du même avis que l'AQCIE et que l'ACEF de Québec là-dessus et vous allez le retrouver dans notre preuve parce que, pour nous, c'est essentiel, il n'y a pas de... c'est un absolu, il ne peut pas y avoir un tel compte d'écarts sans modifier le taux de rendement. Alors, le Distributeur veut diminuer ses risques, bien, diminuons le rendement. Puis là, tout le monde va être content. Alors, il faut tout regarder

en même temps. Donc, il faut trouver un autre forum pour tout le faire en même temps. En nous demandant simplement la création d'un compte d'écarts, la preuve justificative de la nécessité de ce compte, pour nous, là, n'est pas suffisante, elle n'a pas été toute faite parce qu'il aurait fallu intégrer aussi les impacts sur le taux de rendement et ça, ce n'est pas là. Donc, on ne peut pas rendre une décision éclairée sur la naissance d'un compte d'écarts.

L'impact de la stratégie tarifaire au tarif D, d'abord on veut remercier le Distributeur après les discussions, les demandes de renseignements et plein de choses. Il a changé, il nous a offert une alternative avec plusieurs éléments, on est d'accord avec cette alternative.

Par contre, à partir du prochain dossier tarifaire, on voudrait voir les impacts des propositions tarifaires sur les clients résidentiels en utilisant des données de consommation réelle d'une année de froid extrême. Donc, c'est un peu ce tableau avec moyennes puis, à côté, en situation de froid extrême, qu'est-ce qui arrive à cette consommation, qu'on puisse, le document que je montrais pour madame la

sténographe, c'est l'engagement numéro 12, le petit tableau, de façon à ce qu'on puisse vraiment voir ce qui arrive et l'impact sur la clientèle. Autrement, on appuie la demande du Distributeur de hausser chacune des composantes des tarifs domestiques pour deux mille dix-sept (2017) et on vous demande d'approuver cette proposition.

Pour le tarif DT, je vais vous inviter... On est contre la proposition du Distributeur, on trouve, encore une fois, qu'elle n'a pas été suffisamment justifiée et étayée, il n'y a pas eu d'analyse. Il y a quelque part, quelqu'un a « pie in the sky », a vu quelque chose passer et il l'a attrapé puis il dit : « Tiens, on va leur donner plus d'avantages financiers », mais est-ce que vraiment ça va maintenir le parc? Est-ce que les dix (10), je pense, c'est mégawatts, oui, mégawatts d'effritement par année qu'on perd si on paie... C'est des montants importants pour retenir dix mégawatts (10 MW), est-ce que ça vaut la peine? Est-ce qu'ils vont vraiment rester? Il n'y a aucune analyse, il n'y a rien. Alors, on pense que vous n'avez pas le choix que de refuser dans ce contexte-là cette proposition-là.

Balisage sur les moyens de gestion de la

demande, c'est la fin. Il y a un balisage qui était présenté, je pense que c'était à la demande de la Régie, UC l'a regardé, a ajouté certaines informations en annexe à son mémoire et en conclut que la Régie devrait demander au Distributeur, pour tous les balisages d'options ou de programmes tarifaires ou commerciaux, qu'il dépose dans le cadre des dossiers tarifaires, à l'avenir, il faudrait qu'il justifie le choix des entités qu'il considère, nous dire pourquoi il a choisi ces entités-là, et qu'il fournisse le maximum d'information pertinente sur les résultats commerciaux et énergétiques constatés de façon à ce qu'on puisse faire un choix éclairé. Si vous voulez plus de détails, je vous invite à retourner voir la preuve de UC et les documents qui ont été mis en annexe. Et la disposition du compte pour aléas climatiques, je vous l'ai déjà mentionné. Et ça termine mon argumentation pour le présent dossier, je vous remercie.

(12 h 06)

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Sicard. Monsieur Houle, questions? Maître Rozon?

Me LOUISE ROZON :

Maître Sicard, merci pour votre plaidoirie. J'ai juste une question, puis là quand je pensais à cette question-là, je me suis dit, peut-être que j'aurais dû la poser à madame De Tilly, mais...

Quand on regarde les éléments sur lesquels UC a fait une preuve, il y a quelques budgets que vous nous demandez de ne pas reconnaître, mais somme toute, ça a un impact minime sur le revenu requis.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

Me LOUISE ROZON :

Est-ce que globalement UC est finalement d'accord avec la hausse d'un point six pour cent (1,6 %) qui est demandée?

Me HÉLÈNE SICARD :

Il y a quelques éléments, on ne s'est pas prononcé sur la hausse qui est pour nous point cinq (0,5 %) et un point un (1,1 %), on la prend dans deux. Il y a un point un (1,1 %) qui est dû au compte d'écart pour le climat, là.

Me LOUISE ROZON :

Oui.

Me HÉLÈNE SICARD :

Excusez les mots spécifiques, je ne les ai pas, alors... Et nous, on dit, bien, écoutez, en réponse à monsieur, c'est une bonne idée de le prendre maintenant. C'est comme se couvrir pour l'avenir. Et pour ce qui est du point cinq (0,5 %), bien, à part des éléments comme ça qui ont été relevés, on ne s'est pas cette année vraiment penché. On s'est penché beaucoup sur les ménages à faible revenu. Et en fait, si on n'avait pas trouvé ce trois cent mille dollars (300 000 $) qui pourrait être plus, là, selon nous, on vous aurait même demandé « pour une fois, là, ajoutez donc un petit montant puis envoyez-le aux associations plutôt que de réduire parce que ça traîne et les associations en ont besoin », et si ça peut accélérer les discussions.

Puis écoutez, là, si le Distributeur et les associations ne sont pas arrivés à une entente parfaite encore sur le montant, notre point de vue, c'est donnons un montant cette année. Décidez même de règles si vous voulez, là, ça, ça vous appartient, mais... et ça permettra aux associations de continuer de discuter avec le Distributeur, s'il le faut, pour revenir avec un autre budget qui serait peut-être différent en deux

mille dix-huit-deux mille dix-neuf (2018-2019). Mais pour cette année, on était prêt à vous demander d'aller trouver un montant.

Alors, le Distributeur fait une offre. Moi, je ne vous demanderai pas cinq cent mille (500 000 $) ou six cent mille (600 000 $), là. Je vais prendre le montant de trois cent mille (300 000 $) puis je vais remettre la balle dans votre camp en disant : il y a une disponibilité d'au moins un million (1 M$) à quelque part, si on se fie aux chiffres du budget de cinq millions (5 M$), bien, décidez quelque chose. Et demandez au Distributeur de s'asseoir en janvier et de remettre ce montant ou, bien, la décision ne sera peut-être pas rendue, alors ce sera en avril, et de distribuer ce montant.

Me LOUISE ROZON :

C'est bon.

Me HÉLÈNE SICARD :

Donc, on n'a pas...

Me LOUISE ROZON :

Oui, je comprends.

Me HÉLÈNE SICARD :

On ne s'est pas vraiment penché sur le fond de ça.

Me LOUISE ROZON :

O.K. Merci beaucoup.

Me HÉLÈNE SICARD :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Sicard. Alors, nous allons prendre la pause repas jusqu'à treize heures dix (13 h 10) et nous poursuivrons avec l'ACEF de Québec.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h 17)

LA PRÉSIDENTE :

Alors, bon après-midi. Maître Falardeau pour l'ACEF de Québec.

PLAIDOIRIE PAR Me DENIS FALARDEAU :

Et, Madame la Présidente, j'étais avec vous ce matin, mais via Internet.

LA PRÉSIDENTE :

Ce n'est pas pareil comme en personne, là, hein!

Me DENIS FALARDEAU :

Non, non.

LA PRÉSIDENTE :

Vraiment pas.

Me DENIS FALARDEAU :

Non. C'est ça. C'est parce que, avec le calendrier,

je m'étais fié, bon, allons-y pour, comment dire, une version radiodiffusée des audiences, mais... Je m'excuse.

LA PRÉSIDENTE :

Il n'y a pas de souci.

Me DENIS FALARDEAU :

Allons-y. Nous avons déjà au dossier la pièce ACEF de Québec-15 qui est le document que je vais utiliser pour présenter l'argumentation.

Forcément, même avec, comment dire, ce document qui est en quelque sorte le résumé de la preuve qui est présentée, c'est déjà quand même assez volumineux, là, il y a vingt-deux (22) pages. Je vais vous faire grâce d'une lecture « in extenso » de tout ça. Je vais plutôt le parcourir en lisant des paragraphes qu'il me semble important de souligner. Allons-y.

Concernant la stratégie relative aux tarifs domestiques, afin de pouvoir mieux se positionner, le Distributeur propose qu'à chaque année qu'il y ait une évaluation des contextes tarifaires, économiques et énergétiques pour déterminer le signal de prix à appliquer à la deuxième tranche du tarif D.

Au paragraphe 4, ces considérations

alléguées par le Distributeur l'amènent à proposer, pour deux mille dix-sept, deux mille dix-huit (2017-2018), une hausse uniforme des prix d'énergie des deux tranches plutôt qu'une hausse deux fois plus élevée en deuxième tranche qu'en première.

Selon l'ACEF de Québec, une telle approche tarifaire défavorise les petits consommateurs d'énergie et les ménages à faible revenu. En effet, le profil de consommation fourni par le Distributeur au dossier R-3933-2015, reproduit à sa page 5 de notre preuve, démontre que près de quatre-vingts pour cent (80 %) de la consommation des petits consommateurs se situe dans la première tranche, alors qu'elle représente quarante pour cent (40 %) chez les grands consommateurs.

Cette proposition uniforme fera augmenter le prix de la deuxième tranche d'énergie à neuf virgule deux sous du kilowattheure (9,2 ¢/kWh) en deux mille dix-sept (2017), et là on fait référence à la pièce B-0052 à sa page 9, ce qui est supérieur au coût évité du chauffage de court terme pour deux mille dix-sept (2017) et deux mille dix-huit (2018), mais en dessous des coûts évités de long terme pour deux mille dix-neuf (2019) à vingt-six (26). Et là on fait référence à notre preuve à sa

page 5 et suivantes.

Signalons que l'an passé, le Distributeur était d'avis que ce prix de la deuxième tranche devait tendre vers le coût évité de long terme pour le chauffage de locaux et qu'il devait constituer, en quelque sorte, le signal de prix permettant aux consommateurs d'orienter leurs décisions d'achat.

Par conséquent, si nous sommes dans une situation d'affaiblissement du positionnement concurrentiel de l'électricité causé par une baisse des ventes et que cette situation risque d'évoluer que très lentement, il serait tout indiqué, selon nous, de maintenir le niveau actuel des tarifs tout en révisant les coûts évités.

Concernant l'amélioration de la position concurrentielle de l'électricité, la proposition d'un ajustement uniforme du prix des tranches d'énergie équivaut à obliger les consommateurs à supporter Hydro-Québec intégrée dans sa stratégie de guerre de prix contre Gaz Métro. Et là on fait référence à notre preuve aux pages 7 et suivantes.

La contribution du Producteur pour bonifier ce scénario via un ajustement du prix des approvisionnements électriques et leurs conditions d'alimentation, la diminution du coût de service du

Distributeur ainsi que les améliorations de la qualité des services à la clientèle sont des avenues préférables, selon nous, à explorer que la simple voie des transferts de coût entre le chauffage électrique et les usages de base.

Ce qui nous amène les conclusions et recommandations suivantes : l'ACEF recommande à la Régie de rejeter la proposition du Distributeur d'ajuster de façon uniforme le prix des deux tranches d'énergie au tarif D pour l'année tarifaire deux mille dix-sept, dix-huit (2017-2018).

Si la Régie est favorable à une amélioration du positionnement concurrentiel de l'électricité, l'ACEF recommande à la Régie de demander au Distributeur de lui soumettre, au prochain dossier tarifaire, un plan d'action précisant les bénéfices et les inconvénients, ainsi que les contributions attendues de différentes divisions d'Hydro-Québec et de sa clientèle. Finalement, l'ACEF recommande aussi que la Régie demande au Distributeur de prendre des actions appropriées pour s'assurer de la précision et de la qualité de son évaluation des coûts évités à long terme.

(13 h 21)

Concernant la hausse du seuil de la première tranche d'énergie des tarifs domestiques. Pour une hausse significative du seuil de la première tranche d'énergie des tarifs domestiques. Au paragraphe 16. Dans la décision D-2016-33, la Régie a retenu la hausse du seuil de la première tranche d'énergie du tarif D comme faisant partie des orientations retenues dans le cadre de la réforme des tarifs domestiques. Et, là, on fait référence à la page 251.

Le prix de la première tranche d'énergie étant plus faible que celui de la deuxième tranche, une hausse du seuil de la première tranche permettrait d'alléger la facture d'électricité des petits consommateurs d'énergie mais, forcément, nécessiterait la hausse du prix de la deuxième tranche d'énergie afin de donner au Distributeur le même revenu requis. Dans le fond c'est un jeu de blocs. Il y a un objectif en bout de ligne. Et il s'agit simplement d'équilibrer les deux montants.

Pour l'ACEF de Québec la hausse du seuil de la première tranche d'énergie représente une mesure concrète pour aider les ménages à faible revenu à très court terme et serait par conséquent une

réponse aux préoccupations gouvernementales exprimées dans le décret 841-2014 demandant de considérer la capacité de payer des ménages à faible revenu qui éprouvent des difficultés à supporter les hausses de coût de l'énergie.

Le Distributeur propose de hausser le seuil de la première tranche d'énergie à deux kilowattheures (2 kWh) par jour annuellement pour atteindre quarante kilowattheures (40 kWh) par jour après cinq ans. Selon nous, ce délai est trop long et non conforme aux prescriptions du décret, le 841-2014. Ce qui nous amène comme recommandation : Que la Régie demande au Distributeur d'implanter le plus rapidement possible le nouveau seuil de la première tranche d'énergie de quarante kilowattheures (40 kWh) par jour afin que les consommateurs puissent en profiter significativement.

Concernant la possibilité d'augmenter le seuil de la première tranche d'énergie à plus de trente-deux kilowattheures (32 kWh) par jour dès l'exercice deux mille dix-sept (2017). Dans le cadre des demandes de renseignements, la Régie et l'ACEF de Québec ont demandé au Distributeur d'évaluer l'opportunité d'augmenter le seuil de la

première tranche à plus de trente-deux kilowattheures (32 kWh) par jour en deux mille dix-sept (2017) dix-huit (2017-2018).

Selon les données fournies par le Distributeur, le scénario d'un seuil de trente-deux kilowattheures (32 kWh) par jour, qui est proposé par le Distributeur, et le scénario à trente-trois kilowattheures (33 kWh) par jour, nommé le scénario A qui est présenté au tableau 1.4, présentent des impacts similaires sur les différents segments de la clientèle domestique.

Donc, si on veut implanter rapidement la réforme déjà approuvée par la Régie, le scénario à trente-trois kilowattheures (33 kWh) par jour est plus approprié que celui à trente-deux (32 kWh). Soulignons que le Distributeur a confirmé qu'une baisse de la redevance d'abandonnement favorise généralement les plus petits consommateurs. Et, là, on fait référence à notre preuve aux pages 14 et suivantes.

Par conséquent, l'intégration de la baisse de redevance au scénario à trente-trois kilowattheures (33 kWh) par jour devrait conduire à des résultats encore plus favorables aux petits consommateurs que le scénario à trente-deux (32

kWh).

Conclusion. L'implantation d'un seuil plus élevé que celui de trente-deux kilowattheures (32 kWh) par jour proposé par le Distributeur à partir du premier (1er) avril deux mille dix-sept (2017) serait envisageable.

Concernant le critère utilisé par le Distributeur (au paragraphe 28). Le rythme d'implantation de la réforme des tarifs domestiques dépend d'une contrainte que s'est donnée le Distributeur, c'est-à-dire de « limiter la hausse du prix de la deuxième tranche à trois pour cent (3 %) de plus que la hausse moyenne.

C'est pour ce motif de contrainte que le Distributeur a refusé d'évalué un scénario de hausse à quarante kilowattheures (40 kWh) par jour « puisqu'il ne permet pas de respecter le critère dont s'est doté le Distributeur pour juger du caractère raisonnable des scénarios envisagés, soit une hausse du prix de la deuxième tranche limitée à un maximum de trois pour cent (3 %) de plus que la hausse moyenne de un virgule six (1,6 %) ». Et, là, on fait référence à notre preuve aux pages 17 et suivantes.

Soulignons que le Distributeur a fait le

choix des scénarios à étudier selon un critère qui n'a pas été approuvé par la Régie et en utilisant la décision D-2009-016 comme précédent pour justifier son approche. Cette différence entre « prix » et « facture » a été remarquée par la Régie. En effet, la décision D-2009-016 fait référence clairement aux baisses ou hausses de factures et non à celles du prix d'une composante du tarif en cause dans cette décision. Et, là, on fait référence à notre preuve à la page 18.

(13 h 25)

Paragraphe 32. Le Distributeur fait référence à une hausse du prix de la deuxième tranche d'énergie et non à celle de la facture d'électricité. Selon l'ACEF, une hausse de trois pour cent (3 %) du prix de la deuxième tranche d'énergie ne se traduit pas par une hausse de même ampleur de la facture, car cette dernière se calcule aussi en fonction du prix de la première tranche d'énergie et de la redevance d'abonnement.

Abordons maintenant la question de la réduction graduelle de la redevance d'abonnement et l'introduction d'une facture minimale. Au paragraphe 35. La Régie a demandé au Distributeur de soumettre une proposition formelle en ce sens

lors de la demande tarifaire deux mille dix-sept - deux mille dix-huit (2017-2018). Cette proposition devra notamment inclure une simulation démontrant les impacts que les différentes clientèles ainsi que par la strate de consommation, de l'introduction d'une facture minimale et de l'élimination de la redevance compensée par une hausse deux fois plus importante du prix de l'énergie en deuxième tranche qu'en première tranche. Il était également indiqué que le Distributeur devra également présenter des scénarios d'implantation graduelle d'une telle modification, afin de préserver la stabilité tarifaire. Et là on fait référence à la décision D-2016-033, page 247, et à notre preuve à la page 20 et suivantes.

Le Distributeur considère l'élimination à terme de la redevance comme une réallocation des revenus de la composante fixe du tarif, c'est-à-dire la redevance d'abonnement, vers les composantes en énergie. Pour ce faire, trois scénarios sont possibles pour le Distributeur. On parle d'allouer les coûts reliés à la redevance d'abonnement à la première tranche d'énergie, allouer les coûts uniquement à la deuxième tranche

d'énergie ou allouer les coûts à la fois à la première et à la deuxième tranche d'énergie.

Paragraphe 44. Soulignons que la Régie a noté, dans sa décision D-2016-033, que la redevance d'abonnement ne couvrait que cinquante-cinq pour cent (55 %) du coût de l'abonnement en deux mille quinze (2015). Selon nous... selon une plus récente estimation, effectuée par le Distributeur, cette redevance d'abonnement actuelle se chiffrerait à soixante-six pour cent (66 %) du coût d'abonnement total en deux mille dix-sept (2017).

Nous sommes d'avis que l'allocation du coût d'abonnement à la première tranche d'énergie serait plus appropriée pour les faire assumer de façon équitable par chaque abonné qu'une allocation à la deuxième... excusez-moi, je vais répéter. Nous sommes d'avis que l'allocation du coût d'abonnement de la première tranche d'énergie serait plus appropriée pour les faire assumer de façon équitable par chaque abonné qu'une allocation à la deuxième tranche d'énergie.

L'allocation du coût d'abonnement à la première tranche d'énergie fera certes augmenter le prix de cette dernière et on pourrait dire qu'une telle allocation serait défavorable aux ménages à

faible revenu et aux petits consommateurs et, par conséquent, que la Régie ne devrait pas la considérer.

Nous soumettons respectueusement que, dans ce cas spécifique d'allocation du coût d'abonnement, le critère d'équité entre les clientèles domestiques est le plus important. Selon nous, on ne peut pas favoriser les ménages à faible revenu en créant des iniquités envers les clients chauffés à l'électricité et les clients agricoles.

En effet, la nature du coût d'abonnement suggère normalement une allocation par abonné et non pas en fonction du volume de consommation ou de l'usage de l'électricité.

Par conséquent, nous... excusez-moi. Nous soulignons que la Régie... nous soulignons que, si la Régie accepte d'allouer le coût d'abonnement à la première tranche d'énergie, cela aurait pour effet également de diminuer la pression à la hausse du prix de la deuxième tranche d'énergie. La facture d'électricité des clients utilisant le chauffage électrique serait, par conséquent, moins élevée que celle calculée sur la base d'une réallocation de deux fois plus importante au prix de la deuxième tranche d'énergie qu'à celui de la

première tranche.

Nos recommandations. Considérant l'équité tarifaire entre les différents clients domestiques, nous recommandons respectueusement à la Régie d'accepter le principe d'allouer le coût d'abonnement à la première tranche d'énergie dans le cadre des réformes de la structure des tarifs domestiques et de l'exclure, de ce fait, de la règle ou pratique habituelle de hausser deux fois plus en deuxième tranche qu'en première tranche.

Concernant l'interprétation des résultats d'études effectuées par le Distributeur. Et là je suis au paragraphe 54. La structure cible proposée par le Distributeur pour le tarif D élimine la redevance d'abonnement, mais applique des hausses des prix de la première et de la deuxième tranche d'énergie de dix (10 %) et vingt pour cent (20 %) respectivement. Et là, on fait référence à la pièce B-0052 à sa page 15 et à notre preuve à la page 27. (13 h 30)

Selon le Distributeur, la structure cible proposée reflète les orientations retenues par la Régie dont l'introduction d'une facture minimale en remplacement de la redevance, la hausse du seuil de la première tranche d'énergie à quarante

kilowattheures (40 kWh) par jour et la récupération des revenus par une hausse deux fois plus élevée du prix de la deuxième tranche d'énergie que celui de la première.

Soulignons que le Distributeur a répondu à la demande de la Régie d'effectuer une simulation spécifique décrite dans sa décision D-2016-033 et non d'appliquer justement les orientations retenues par la Régie. Sans jouer sur les mots, il me semble qu'il y a quand même une nuance entre simulation et orientations retenues.

Selon nous, la réallocation des montants associés à la redevance d'abonnement et les prix cibles que propose le Distributeur ne reflètent pas nécessairement les orientations de la Régie relativement à la réforme des tarifs domestiques telles qu'exprimées dans sa décision D-2016-033. Il faudrait donc interpréter avec précaution les résultats des simulations effectuées par le Distributeur.

Concernant la période de réduction de la redevance d'abonnement. Le Distributeur propose de réduire et d'éliminer la redevance sur une période de neuf ans. Paragraphe 61. Nous sommes d'avis qu'il faut procéder à la réduction de la redevance

d'abonnement avec prudence pour alléger des impacts sur certains clients, ce qui suggère une réévaluation de la stratégie tarifaire et des ajustements à chaque année.

Concernant le montant minimal de la facture, paragraphe 62. Pour simplifier la structure du tarif D, le Distributeur propose d'éliminer à terme la redevance d'abonnement par les composantes en énergie.

Cette simplification implique l'instauration d'un montant minimum de facture, puisque pour une période de facturation donnée, certains clients ne consomment rien ou ne consomment qu'une très faible quantité d'énergie.

Paragraphe 67. Dans sa preuve, le Distributeur propose d'atteindre en quatre ans une facture minimale de vingt dollars (20 $) par mois pour l'alimentation en monophasé et en huit ans celle de soixante dollars (60 $) par mois pour l'alimentation en triphasé.

Compte tenu des impacts sur le nombre de clients qui consomment peu, notamment les ménages à faible revenu, nous croyons qu'il serait raisonnable de viser l'implantation de la facture minimale de façon graduelle sur quatre à six ans et

de réévaluer l'état de la situation à chaque année.

En ce qui concerne le cas de l'alimentation triphasée, paragraphe 70. Nous estimons qu'en principe cette proposition du Distributeur est bien justifiée, puisqu'elle se base sur les coûts et en considérant que la Régie a accepté cette pratique pour les cas des tarifs G, M et G-9. Cependant, nous ne sommes pas en mesure de nous prononcer sur la précision de la valeur de soixante dollars (60 $) par mois mentionnée dans la proposition ci-haut reproduite par le Distributeur.

Conclusion. Une période d'ajustement du montant minimal de facture pour l'alimentation en monophasé de quatre à six ans nous apparaît raisonnable. Nous notons également que la décision D-2016-033 de ne pas accepter formellement le niveau de vingt-deux dollars (22 $) de facture mensuelle minimale mentionné par le Distributeur l'an dernier.

D'autre part, le niveau de vingt dollars (20 $) que propose le Distributeur dans le présent dossier est supérieur au coût d'abonnement réel de dix-huit virgule cinquante-cinq dollars (18,55 $). Cette dernière valeur devrait donc être considérée comme le niveau cible de facture mensuelle

minimale, plutôt que la valeur de vingt dollars (20 $) par mois proposée par le Distributeur.

Tout comme le cas de la réduction et l'élimination de la redevance d'abonnement, nous croyons que les ajustements des montants minimaux de facture devraient s'effectuer avec prudence et recalibrés à chaque année.

Concernant la stratégie au tarif DT, paragraphe 72. Dans l'ensemble, il nous apparaît que la stratégie proposée par le Distributeur à l'égard du tarif DT améliore sa rentabilité par rapport au tarif D.

Le Distributeur estime qu'il aura un manque à gagner de quatre millions (4 M$) en deux mille dix-sept (2017) associé à sa stratégie relative au tarif DT. Il propose de le récupérer auprès des clients domestiques, dans le même esprit que pour le rééquilibrage des tarifs généraux.

(13 h 35)

Nous proposons plutôt de récupérer ce montant auprès de l'ensemble de la clientèle du Distributeur puisque les mesures relatives au tarif DT profitent à tous les clients du Distributeur incluant les consommateurs commerciaux et industriels.

Nos recommandations. Compte tenu de ce qui précède, nous recommandons respectueusement à la Régie d'approuver la stratégie proposée par le Distributeur relative à la réduction de la redevance d'abonnement et le gel des prix d'énergie au tarif DT pour l'exercice deux mille dix-sept-dix-huit (2017-18) et de fixer les prix respectifs des composantes de ce tarif selon le niveau d'ajustement tarifaire qu'elle décidera.

Nous recommandons également que la Régie demande au Distributeur de récupérer tout manque à gagner associé aux mesures tarifaires relatives au tarif DT auprès de l'ensemble de la clientèle du Distributeur.

Allons-y maintenant du côté de la modification des modalités de disposition des soldes des comptes de nivellement pour aléas climatiques et le niveau de hausse tarifaire deux mille dix-sept-dix-huit (2017-18).

Pour le maintien du principe réglementaire en vigueur, paragraphe 75, la demande de modification des modalités actuelles de disposition des soldes des comptes de nivellement pour aléas climatiques provoquerait une hausse de un virgule six pour cent (1,6 %) à partir du premier (1er)

avril dix-sept (17). Cette prise en compte des coûts projetés au-delà de l'année témoin deux mille dix-sept (2017) est pour ainsi dire inhabituelle comme approche réglementaire.

Si vous me permettez de paraphraser un peu, ça va un peu avec le proverbe « On va traverser le pont une fois qu'on est rendus au pont. » et on ne commencera pas à regarder un peu en avance qu'est-ce qui peut se provoquer. Considérons deux mille dix-sept (2017).

Par contre, le maintien des modalités actuelles réduirait la hausse à zéro virgule cinq pour cent (0,5 %). Cette hausse de zéro virgule cinq pour cent (0,5 %) serait conforme aux attentes du gouvernement exprimées au décret 841-2014.

Conclusions et recommandations. Nous recommandons que la Régie privilégie le maintien des modalités des dispositions actuelles, considérant son peu d'impact négatif sur les ménages à faible revenu et qu'il ne nécessite pas de modification des règles de disposition des soldes de comptes de nivellement en vigueur.

Sur un autre plan, nous recommandons respectueusement à la Régie de demander au Distributeur de lui soumettre dans chaque dossier

tarifaire une estimation de l'évolution de ses coûts sur un horizon de cinq ans pour faciliter l'étude prospective de la stabilité financière.

Concernant l'indice d'interfinancement, le maintien des modalités en vigueur protège mieux les consommateurs résidentiels avec un indice d'interfinancement de quatre-vingt-quatre virgule quatre pour cent (84,4 %) que le scénario de modification des règles de disposition des soldes des comptes de nivellement diminuant l'indice à quatre-vingt-trois virgule neuf pour cent (83,9 %). Et là, on fait référence à notre preuve à sa page 39.

En ce qui concerne l'opportunité de créer un compte d'écarts des revenus nets des achats d'électricité, et là je fais référence au paragraphe 82, selon nous, si le Distributeur peut réduire ses risques reliés aux aléas de la demande, inévitablement, c'est la clientèle qui devra assumer davantage à sa place les risques. Or, la Régie a statué clairement que les écarts de revenus reliés aux aléas de la demande doivent être supportés par le Distributeur et non par les clients, considérant que le Distributeur est rémunéré pour assumer ce risque. Et là, on fait

référence à la décision D-2006-034 à sa page 20 et à notre preuve à la page 46.

Ce qui amène les conclusions et recommandations suivantes. Il serait souhaitable que les mécanismes réglementaires soient développés pour éviter aux consommateurs des impacts négatifs des paiements en trop au Distributeur, surtout si cela se produit pendant une période prolongée.

Si le compte d'écarts de revenus nets des achats d'électricité que propose le Distributeur ne permet pas l'atteinte de cet objectif, nous recommandons respectueusement à la Régie d'implanter un autre mécanisme réglementaire qu'elle jugera appropriée.

Nous recommandons également que la Régie considère le fait que le Distributeur est déjà rémunéré pour les risques associés aux aléas de la demande dans sa réflexion sur l'opportunité de créer un compte d'écarts de revenus nets des achats d'électricité.

Nous soumettons également qu'il serait souhaitable de bien connaître les impacts d'un éventuel compte d'écarts de revenus sur le taux de rendement des capitaux propres du Distributeur sur les MTÉR et le MRI, de même que sur la qualité des

services à la clientèle et sur les efforts du Distributeur pour réduire son coût de service. (13 h 41)

Dans cet esprit, nous recommandons respectueusement à la Régie de traiter la demande du Distributeur, de créer un compte d'écarts de revenu net des achats d'électricité dans une deuxième phase du présent dossier ou alors dans un dossier distinct.

Concernant la prévision de la demande en énergie et en puissance, au paragraphe 83, le Distributeur explique que les changements de comportement de la clientèle résidentielle sont à la source des écarts de prévisions de la demande 2016.

Paragraphe 84, comme moyen pour identifier ces changements de comportement chez la clientèle résidentielle, le Distributeur a réalisé, en deux mille seize (2016), un sondage au sujet de l'utilisation de l'électricité au cours de la période deux mille treize (2013) à deux mille quinze (2015). Il a également analysé les données de consommation des nouveaux clients résidentiels depuis deux mille huit (2008) afin de les comparer à celles du parc moyen actuel; et là, on fait référence à notre preuve, à sa page 51.

Recommandations. Nous recommandons respectueusement à la Régie de demander au Distributeur de porter une attention particulière dans sa prévision de la demande aux facteurs récents, tels que le changement de comportement de consommation chez la clientèle et la délocalisation de certaines industries, considérant le fait que la prévision du Distributeur s'appuie sur une évaluation graduelle de l'ensemble du contexte technicoéconomique.

Concernant le taux de croissance du PIB utilisé pour la prévision des ventes et la mise à jour des ventes et des revenus, au paragraphe 86, nous considérons comme raisonnable de se baser sur un taux de croissance du PIB de un virgule six pour cent (1,6 %) pour élaborer la prévision de la demande de deux mille dix-sept (2017), ce qui nous amène la conclusion et les recommandations suivantes.

Même si la mise à jour des données entraîne à tous des travaux supplémentaires, nous jugeons qu'elle est essentielle à l'établissement des tarifs d'électricité. Nous apprécierions grandement recevoir des pièces mises à jour quelques jours avant l'ouverture des audiences pour nous donner un

minimum de temps pour les analyser et préparer une participation efficace à l'audience.

D'autre part, dans l'éventualité où la Régie acceptait la nouvelle prévision de la demande du Distributeur, qui lui sera soumise en décembre deux mille seize (2016), il serait opportun que la Régie demande au Distributeur de communiquer sa nouvelle prévision de la demande en puissance au Transporteur pour que les tarifs de distribution et de transport soient basés sur la même prévision de la demande.

Concernant l'approvisionnement en électricité, au paragraphe 88, dans sa preuve, le Distributeur indique que les besoins énergétiques de deux mille seize (2016) seraient de deux virgule sept térawattheures (2,7 TWh) de moins que ceux retenus l'an dernier par la Régie. Même en tenant compte de cette baisse des besoins, le Distributeur propose d'acheter zéro virgule un térawattheure (0,1 TWh) sur les marchés de court terme, au coût total de cinq virgule quatre millions (5,4 M$); et là, on fait référence à notre preuve, aux pages 59 et suivantes. Ce qui nous amène les recommandations suivantes.

Nous recommandons respectueusement à la

Régie de demander au Distributeur de lui démontrer que sa stratégie de gestion des approvisionnements pour deux mille dix-sept (2017) conduirait à un coût d'approvisionnement le plus bas en deux mille dix-sept (2017) compte tenu de sa révision de la prévision de la demande et des aléas climatiques et non climatiques.

Nous recommandons également que la Régie demande au Distributeur de lui démontrer que sa stratégie de gestion des approvisionnements pour deux mille dix-sept (2017) lui permettent de respecter son obligation de ramener à zéro à l'expiration des conventions d'énergie différée.

Conclusion. Il nous apparaît que le Distributeur a traité adéquatement les contributions des éoliennes pour deux mille seize (2016) et deux mille dix-sept (2017), conformément aux caractéristiques de l'intégration fixées par la Régie dans sa décision D-2015-014.

En ce qui concerne un nouvel indicateur pour suivre les activités d'approvisionnement du Distributeur, au paragraphe 93, le Distributeur propose à la Régie d'utiliser un nouvel indicateur qui est basé à la fois sur les prix des marchés de New York et de la Nouvelle-Angleterre pour mieux

refléter les conditions réelles d'approvisionnement de court terme, considérant la limite physique, c'est-à-dire mille cent mégawatts (1 100 MW) de l'interconnexion avec New York; et là, on fait référence à notre preuve, à la page 58.

Compte tenu de ce qui précède, nous recommandons respectueusement à la Régie d'accepter la proposition du Distributeur d'utiliser un nouvel indicateur de marchés de court terme basé à la fois sur le marché de New York et le marché de la Nouvelle-Angleterre, et cela selon la méthode de calcul décrite à la pièce B-0024, à sa page 12.

(13 h 46)

Concernant le coût évité sur le réseau intégré. (Au paragraphe 95) Dans le présent dossier, le Distributeur propose des coûts évités en énergie en justifiant que son bilan offre-demande en énergie présente d’importants surplus.

(Paragraphe 98) On peut constater que le Distributeur ne se base plus sur le prix de l’énergie éolienne contrairement à l’an passé. Sa méthode de calculs des coûts évités en énergie est basée essentiellement sur la disponibilité des surplus d’électricité patrimoniale en été et sur l’achat d’énergie sur les marchés de court terme en

hiver. Or, on ne trouve nulle part dans la preuve du Distributeur qu'il aurait épuisé ou qu'il n'aurait pas épuisé le volume d'électricité patrimoniale permis en deux mille vingt-six (2026).

Recommandations. Nous recommandons respectueusement que la Régie demande au Distributeur de déposer son bilan en énergie de la période deux mille seize vingt-six (2016-2026) en fournissant le même niveau de détail et dans le même format que le bilan soumis dans l'État d'avancement 2015 du Plan d'approvisionnement 2014-2023.

Nous recommandons respectueusement que la Régie approuve les coûts évités en énergie pour la période deux mille dix-sept à deux mille vingt-six (2017-2026) proposés par le Distributeur et décrits à la pièce B-0021 (on fait référence à HQD-4,document 4, à sa page 5) aux fins du présent dossier sous réserve d'une démonstration adéquate du Distributeur de l'état des surplus d'électricité patrimoniale de deux mille seize à vingt-six (2016-2026) inclusivement.

Concernant le coût évité en puissance. (Au paragraphe 100) Le Distributeur reconnaît que son besoin de puissance de long terme ne se

manifesterait qu'à partir de l'hiver vingt-trois vingt-quatre (2023-2024). Et, là, on fait référence à la pièce B-0116 à sa page 19. Pour la période antérieure à vingt-trois vingt-quatre (2023-2024), il serait approprié d'appliquer le coût de puissance de court terme de vingt dollars du kilowatt (20 $/kW) par hiver. Et, là, on fait référence à la pièce B-0021 à sa page 5.

Le Distributeur propose d'appliquer un coût de puissance de long terme de cent huit dollars du kilowatt (108 $/kW) par année selon l'approche qu'il proposait dans le dossier tarifaire de l'an dernier. Et, là, on fait référence à la pièce B-0021 à sa page 5. Ce qui nous amène les recommandations suivantes.

Considérant que le Distributeur a proposé des coûts évités en puissance pour les années postérieures à l'hiver deux mille dix-huit dix-neuf (2018-2019) dans le présent dossier, nous recommandons respectueusement que la Régie lui demande de déposer un bilan en puissance pour la période deux mille seize vingt-six (2016-2026) selon le même niveau de détail et dans le même format que celui présenté dans l'État d'avancement 2015 du Plan d'approvisionnement 2014-2023.

Nous recommandons respectueusement à la Régie d'utiliser la valeur de cinquante-trois dollars par kilowatt (53 $/kW) par hiver qu'elle a retenue dans le dossier tarifaire de l'an dernier (c'est-à-dire le R-3933-2015) pour le coût évité de puissance de long terme à partir de deux mille vingt-trois vingt-quatre (2023-2024).

Concernant les mesures à soutenir les ménages à faible revenu. (Au paragraphe 105) Le Distributeur a dû mettre fin au processus de mise en place d'un centre d'accompagnement. Et, là, on fait référence à notre preuve à sa page 71. Le Distributeur se propose de poursuivre deux autres avenues, soit : « de poursuivre ses démarches de collaboration avec le BEIÉ afin de déployer une offre intégrée en efficacité énergétique par le biais d'un guichet de services unique. Il poursuit également la réflexion, en lien avec la nouvelle politique énergétique du gouvernement du Québec, sur les actions en efficacité énergétique et les services offerts aux ménages à faible revenu en difficulté de paiement. »

(Paragraphe 107) Le Distributeur a amorcé des discussions avec la Table de travail sur le recouvrement afin de préciser les modalités de

faire des ententes plus généreuses qui seraient testées en projet pilote au premier trimestre de deux mille dix-sept (2017).

Conclusions et recommandations. Nous constatons la décision du Distributeur d'abandonner son projet « Centre d'accompagnement des ménages à faible revenu ». Nous notons que le Distributeur entreprend deux projets pilotes en vue de la mise en place des initiatives « Entente plus généreuse pour clients à très faible revenu » et « Effacement graduel de la dette ». Leur application à grande échelle est néanmoins incertaine, dépendant des résultats des projets pilotes.

Compte tenu de cet état de la situation, nous recommandons respectueusement à la Régie de poursuivre son suivi des travaux et réflexions qu'entreprend le Distributeur pour soutenir les ménages à faible revenu, ainsi que ses démarches et initiatives relatives à l'aide en efficacité énergétique destinée à ce segment de clientèle du Distributeur.

(13 h 52)

Finalement, concernant l'approche globale de recouvrement. Au paragraphe 109. Cette approche constitue les mesures prises par le Distributeur au

fil de sa relation avec les clients qui éprouvent des difficultés de paiement. Et là on fait référence aux clients... les ménages à faible revenu ou non à faible revenu. Cette approche globale vise à offrir des solutions au client tout au long de sa relation avec le Distributeur, c'est-à-dire la demande d'abonnement, la facturation, l'avis de retard, l'avis d'interruption de service, et caetera.

Conclusion. Nous constatons que le Distributeur s'assure que son approche de recouvrement se compare avec les meilleures pratiques en la matière de l'industrie électrique. Nous croyons que cette approche, jumelée avec une amélioration que le Distributeur réalisera de façon continue, permettrait de soulager ses clients en difficulté de paiement et de diminuer leur nombre au fil des prochaines années.

Merci, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Falardeau. Questions? Non. Maître Rozon, pas de questions? C'est le mérite d'être très clair. Alors, merci, Maître Falardeau.

Me DENIS FALARDEAU :

Et bonne période des Fêtes.

LA PRÉSIDENTE :

Pareillement. Et bonne route de retour vers Québec. Attention aux bancs de neige. Alors, nous appelons OC, maître David.

PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC DAVID :

Alors, bonjour à la formation. Éric David pour Option consommateurs. La plaidoirie, elle est essentiellement écrite, il y a certaines références qu'on veut vérifier, tout ça, ça fait que je vais faire ça à mon retour au bureau et on va le déposer dans le SDE, si possible aujourd'hui, sinon ça va être demain matin. Alors, vous aurez une copie écrite de la plaidoirie. Ça fait que... voilà. Il y a certaines causes, certaines années où on aurait besoin d'une journée de plus mais, voilà, on fait ce qu'on peut.

Dans l'argumentation, j'entends aborder essentiellement quatre sujets. Deux de façon plus importante, deux très sommairement. Il y a un cinquième sujet que je n'aborderai pas du tout, qui sont les modifications aux principes réglementaires. La raison que je ne les aborde pas, simplement c'est que, notre position, elle est déjà étayée dans le mémoire, elle n'a pas changé. Alors, je crois que la Régie a peut-être autre chose à

faire que de m'entendre répéter ce qui est déjà dans le mémoire depuis le quatre (4) novembre. Donc, on va tout simplement réitérer ce qu'on a déjà demandé dans le mémoire sur cette question-là.

Donc, allons-y. Je vais y aller un peu dans l'ordre d'importance pour ma cliente, je vais donc commencer avec la question du suivi des mesures visant à soutenir les ménages à faible revenu. Et, en préparant la plaidoirie, j'ai... je me suis dit, des fois c'est bon... on est dans des causes annuelles, des fois on a un peu trop le nez collé sur la cause de cette année, ça fait que j'ai pris un petit recul puis je me suis rappelé un peu qu'est-ce qui s'est passé en deux mille quatorze (2014). Au fond, il y a eu une série d'événements qui sont venus ensemble. Un petit « perfect storm », si on veut, là, sur cette question-là, qui a fait que la question des MFR est devenue importante en deux mille quatorze (2014). Il y a eu, premièrement, des hausses tarifaires significatives, au-dessus du taux d'inflation, pendant deux années consécutives. Il y avait eu une augmentation de deux virgule quatre pour cent en deux mille treize - deux mille quatorze (2013-2014), de quatre virgule trois pour cent en deux

mille quatorze - deux mille quinze (2014-2015). Et le Distributeur demandait une augmentation de trois virgule neuf en deux mille quinze - deux mille seize (20150-2016); la Régie, finalement, a accordé deux virgule neuf pour cent.

Donc, premier élément, les hausses tarifaires significatives qu'il y avait eu. Deuxième élément, c'était des statistiques qui étaient préoccupantes au niveau des interruptions de service, des dépenses en mauvaises créances, dans les deux cas ça augmentait.

Troisièmement, il y a eu le décret gouvernemental, évidemment, qui a ordonné à la Régie de tenir compte, lors de la fixation des tarifs deux mille quinze - deux mille seize (2015-2016), de la capacité à payer des MFR et aussi de la priorité à accorder à l'efficacité énergétique.

Donc, tous ces éléments ont fait en sorte que cet enjeu a pris une importance plus grande dans la cause de deux mille quatorze (2014). Et ça a mené aussi à une série de nouvelles propositions de la part du Distributeur, qui étaient dans leur pièce B-0125 de deux mille quatorze (2014), où on avait proposé des améliorations aux ententes de paiement, essentiellement une continuation des

mesures en efficacité énergétique et une nouvelle proposition d'harmonisation des services MFR par la création d'un nouveau centre d'accompagnement.

À cela, Option consommateurs avait aussi émis certaines recommandations additionnelles dont, notamment, l'idée qu'il serait peut-être opportun de financer les associations de consommateurs. Donc, deux ans plus tard, on constate qu'il y a eu quand même certains progrès du côté des ententes de paiement. Ça a été souligné pendant le témoignage du panel d'Option consommateurs et il y a eu aussi... il y a une meilleure information qui est maintenant disponible sur le site Internet du Distributeur, qui est un point important pour Option. Alors, on est... on est bien content de ces deux développements.

(13 h 58)

Par contre, sur d'autres points, il y a eu soit du sur place ou même un certain recul. Et donc je vais m'attarder sur les enjeux qui, selon nous, méritent d'être étudiés davantage dans cette cause-ci et peut-être sur lesquels la Régie devrait se pencher. Il y en a quatre. Je l'ai divisé en quatre sujets : l'efficacité énergétique; deuxièmement, les ententes de paiement; troisièmement, la

question de l'harmonisation; et quatrièmement, la question de la compensation qui devrait être versée aux associations et je vais revenir sur mon choix de vocabulaire tantôt.

En matière d'efficacité énergétique, je l'ai noté pendant mon contre-interrogatoire du panel, il y a eu depuis deux mille neuf (2009), un net recul dans les impacts énergétiques dans toutes les catégories de clientèle et aussi dans le résidentiel, on est passé d'un impact énergétique de quatre cent quarante-sept gigawattheures (447 GWh) en deux mille neuf (2009) à cent trente-huit (138 GWh) qui est proposé pour deux mille dix-sept (2017). On est au tiers de ce qui se faisait en deux mille neuf (2009). On ne parle pas de plusieurs décennies, là, on parle de huit ans.

On a expliqué, tant monsieur Murray que le panel, a expliqué qu'il s'agissait du phénomène du « low hanging fruit ». On a fait l'efficacité énergétique qui était facile et là, ça devient plus difficile. C'est vrai, on le reconnaît, c'est... c'est une réalité, sauf qu'Option consommateurs est d'avis que c'est pas la seule explication et qu'il y a peut-être aussi des questions d'ordre plus systémique qui peuvent expliquer cette baisse dans

les impacts énergétiques et sur lesquelles on aimerait que la Régie peut-être se prononce et indique certaines pistes de direction.

On constate d'abord qu'il semble y avoir un certain manque de direction sur les questions d'efficacité énergétique. Pour être plus clair, Hydro-Québec a développé un nouveau plan directeur, j'en ai fait référence dans les contre-interrogatoires, où on dit qu'une des stratégies importantes, c'est l'efficacité énergétique, sauf qu'on ne fixe aucune cible, aucune cible. Pas de chiffres pour rien. On annonce des nouvelles initiatives, quand je questionne les panels sur c'est quoi ces nouvelles initiatives-là, elles se font plutôt rares.

Quant aux programmes qui sont présentement en cours, on sent qu'il y a un certain... un certain essoufflement ou du sur-place qui se fait et dans notre mémoire, Option consommateurs, on a démontré que les programmes existants rejoignent de moins en moins de clients MFR. Je vous réfère aux pages 25 et 26 de notre mémoire, C-OC-0008. Et que le Distributeur investit... investit moins que les sommes qui sont autorisées, et ce, depuis des années. Ça aussi, ça a été expliqué en détail dans

le mémoire aux pages 25 et 27.

On constate aussi une certaine improvisation concernant les programmes qui sont en développement. Il y a l'exemple du programme des charges interruptibles résidentielles chauffe-eau. Je vais y revenir tantôt. Il y a aussi le nouveau programme annoncé pendant l'audience concernant les clients MFR. C'est la première fois qu'on en entendait parler. Projet-pilote de cinquante (50) MFR, déploiement dès deux mille dix-sept (2017), cinq mille (5000) ménages qui sont visés. On le souhaite. C'est pas parce qu'Option consommateurs ne veut pas que ça se réalise, au contraire, on veut que ça se réalise. Sauf qu'on doute grandement des cibles de ce programme, qu'il soit atteint en deux mille dix-sept (2017), étant donné que le projet-pilote dont on ne connaît pas encore les résultats, la diminution de la participation au programme Économologis observée les dernières années et l'écart historique entre les prévisions et le nombre réel de MFR touchés par les programmes en efficacité énergétique depuis les dernières années.

Option consommateurs est également d'avis que le Distributeur n'est peut-être pas motivé à développer plus de programmes en efficacité

énergétique à cause des surplus d'énergie qui sont présentement disponibles. Le panel y a référé d'ailleurs.

De surcroît, le plan stratégique annonce une augmentation très ambitieuse des revenus d'Hydro-Québec sur les quinze (15) prochaines années et c'est un objectif qui s'applique au Distributeur également. Et comme j'ai posé la question à monsieur Murray, on maintient que, évidemment, certaines forces contradictoires, quand on pousse pour des revenus additionnels d'un côté, et en même temps qu'on souhaite faire de l'efficacité énergétique qui va dans le sens contraire, c'est pourquoi Option est d'avis qu'il est souhaitable que la Régie mette en place des mécanismes comptables afin d'isoler les programmes d'efficacité énergétique des dissuasifs importants que constituent les surplus d'énergie et la recherche de revenus additionnels. Et c'est pour cette raison qu'Option est en faveur de la proposition du Distributeur de mettre en place un compte d'écarts des revenus nets des achats d'électricité.

(14 h 03)

Maintenant, la question des ententes de

paiement, le panel d'Option consommateurs a exprimé leur satisfaction à l'égard du fait que plusieurs des mesures annoncées en deux mille quatorze (2014) ont été mises en place et fonctionnent relativement bien. On parle de l'entente passerelle, de l'entente B plus pour les ménages à très faible revenu et de l'amélioration du site Internet et l'information qui est disponible pour les clients.

Cependant, d'autres mesures ont été retardées pour diverses raisons. L'attente de données de la part de Statistique Canada, des problèmes informatiques, l'annonce de projets pilotes additionnels qui n'étaient pas annoncés au début. Ça, ces retards-là on causé donc un retard dans le programme de l'introduction du taux d'effort sur le revenu de la mesure d'effacement de la dette et a retardé pendant un certain temps l'introduction de l'entente B plus.

Option consommateurs craint que ces retards soient aussi peut-être basés sur une certaine résistance ou même un recul d'Hydro-Québec concernant ces dernières mesures alors qu'Option les estime nécessaires et prometteuses. Elles sont nécessaires, entre autres, parce que les problématiques soulevées en deux mille quatorze

(2014) restent entières. Les dépenses de mauvaises créances continuent d'augmenter, je vous réfère à la pièce B-0027, la page 14, le tableau 9 ainsi que la pièce HQD-17, Document 1.7, je m'excuse, je n'ai pas la cote de la Régie, à la page 11, le tableau R-4.1. Et aussi le nombre d'interruptions de service reste tout aussi important qu'en deux mille quatorze (2014). À ce sujet, je crois qu'on est rendus à C-OC-0021 ou 22. De ma plaidoirie, effectivement. O.K. Alors, essentiellement, c'est tiré du site Internet de la Régie, mais c'est un suivi de la décision D-2002-261, c'est donc le bilan en deux mille quinze (2015) des dossiers d'ententes de paiement et j'ai photocopié seulement une des pages de ce bilan-là, à la page 10 où on voit la figure 7 le nombre d'interruptions de service. En deux mille quatorze (2014) il y en avait pour soixante-deux mille (62 000), en deux mille quinze (2015) soixante mille (60 000).

Je n'ai évidemment pas les chiffres nécessairement de deux mille seize (2016) mais on voit que la problématique continue. Donc, c'est pour ça qu'on estime qu'il est important de continuer à développer des nouvelles ententes de paiement, des nouvelles façons de faire pour aider

la situation des ménages à faible revenu.

En somme, on est d'avis que la Régie devrait enjoindre le Distributeur à continuer sa réflexion sur les problématiques entourant les MFR et à développer d'autres initiatives et programmes, le tout avec l'assistance et la collaboration des associations de consommateurs.

Plus particulièrement, Option consommateurs réitère les recommandations formulées dans la cause d'il y a deux ans à l'effet de : il faudrait rendre plus flexible la définition de MFR, continuer à améliorer le processus des négociations des ententes de paiement, améliorer la communication en amont avec les clients susceptibles de se qualifier pour les ententes MFR et aussi améliorer la communication avec les clients qui subissent des interruptions de service, dont une large portion ne communique jamais avec le Distributeur.

Troisième sujet que je voulais aborder en matière de MFR, c'est la question de l'harmonisation des services MFR. Le Distributeur et les associations de consommateurs s'entendent sur le besoin d'harmoniser les services. C'est pourquoi le Distributeur avait proposé la création d'un centre d'accompagnement, un projet qu'Option

consommateurs avait appuyé. Les avantages qui découlent de l'harmonisation, ce n'est pas un constat qui est unique au Distributeur, c'est quelque chose qui est faite ailleurs en Amérique du Nord et qui porte fruit. Et je vous réfère à l'étude « Building Better Energy Efficiency programs » à laquelle madame Hein a référé pendant son témoignage et qui a été produite sous la C-OC-0020, aux pages 25 et 26, où on parle des avantages qui découlent de l'harmonisation.

Donc, la fin du projet de centre d'accompagnement ne fait pas en sorte que cette harmonisation est moins nécessaire ou moins avantageuse. Option consommateurs confirme donc qu'elle est prête à continuer à travailler avec le Distributeur pour mettre en place une telle harmonisation.

Tel que l'a évoqué monsieur Houle dans une de ses questions au panel 2, Option consommateurs est également d'avis que le Distributeur a déjà le personnel et l'expertise requis pour mettre en place, avant le prochain dossier tarifaire, un centre d'accompagnement au sein d'Hydro-Québec. La Régie devrait donc enjoindre le Distributeur à le faire.

Quatrième sujet que je voulais aborder sur la question des MFR, c'est la question de la compensation des associations de consommateurs. On parlait de financement des associations de consommateurs, mais en rédigeant la plaidoirie l'autre jour, je me suis dit, bien, je n'aime pas trop le mot « financement » parce que ça sonne un peu « subvention » comme Hydro-Québec subventionne plein de festivals, et caetera, puis de projets louables, mais ce n'est pas ça ici. Ce n'est pas une question d'octroyer une subvention ou de lancer une somme d'argent, c'est de compenser des associations pour un travail très concret et très utile, c'est autre chose.

Et Option consommateurs soumet qu'il est juste que les associations soient compensées pour ce travail important et qu'il est nécessaire de le faire vu leurs ressources très limitées.

C'est d'ailleurs sans doute pourquoi la Régie avait invité le Distributeur à évaluer la possibilité de financer les associations, il y a deux ans, et le Distributeur et Option consommateurs envisageaient que ce financement aurait lieu dans le cadre du centre d'accompagnement. Donc, étant donné que le centre

d'accompagnement n'est plus, Option consommateurs a l'intention de travailler activement avec le Distributeur et les autres associations de consommateurs pour que ce financement soit... pour que le financement soit à la fois adéquat et qu'il soit mis en place avant la prochaine cause tarifaire.

À cet égard, Option consommateurs a pris note du fait que la somme de trois cent mille dollars (300 000 $) serait disponible dès deux mille dix-sept (2017) pour financer les associations de consommateurs. Je réfère à la réponse à l'engagement numéro 5.

Cependant, Option consommateurs se questionne sur la suffisance de cette enveloppe à la lumière des montants importants non dépensés pour la mise en place du centre d'accompagnement, sept millions de dollars (7 M$) ou presque pour deux mille seize (2016) et le budget prévu pour le déploiement de l'offre intégrée dans le BEIÉ, cinq millions (5 M$) qui est prévu pour deux mille dix-sept (2017). Voilà!

J'aimerais maintenant m'attarder un peu plus sur le programme Charge interruptible résidentielle chauffe-eau. Alors, le développement

de ce programme-là s'est inscrit dans un contexte particulier. On est à l'aube de changements importants qui sont développés dans le cadre de la politique énergétique du gouvernement du Québec qui va nécessiter un arrimage des programmes en efficacité énergétique des distributeurs d'énergie.

On est également dans un contexte où l'équilibre offre-demande exige de prioriser les besoins de la période de pointe. Ce contexte-là et cette reconfiguration des besoins énergétiques ont amené, depuis les deux derniers dossiers tarifaires, le Distributeur à mettre en place des programmes de gestion de la demande en puissance pour les différents segments de sa clientèle. (14 h 12)

Par exemple, le secteur commercial institutionnel peut adhérer... des secteurs commerciaux institutionnels peuvent adhérer à une offre commerciale depuis le premier (1er) avril deux mille seize (2016). Il s'agit du programme Charge interruptible bâtiment CI.

Du côté résidentiel, le développement de programme de gestion de la demande en puissance est articulé autour du programme Charge interruptible résidentielle chauffe-eau. Toutefois, contrairement

aux secteurs commercial et institutionnel, le marché résidentiel est encore loin de pouvoir adhérer à une offre commerciale.

En effet, la mise en place du projet pilote et le déploiement à plus grande échelle du programme Charge interruptible résidentiel chauffe-eau ne cesse d'être repoussé dans le temps.

Dans le dossier 3905, on annonçait une cible de quarante mille (40 000) participants avec un budget de douze millions (12 M$). Dans le dossier 3933, on a annoncé une cible de cent mille (100 000) participants avec un budget de vingt-six millions (26 M$).

Pour l'année deux mille dix-sept (2017), le Distributeur a annoncé initialement dans sa preuve, c'est la pièce B-0043, un déploiement d'un projet pilote. L'audience, selon Option consommateurs, a allumé les lumières, encore une fois, une certaine improvisation du Distributeur quant à la planification des budgets et du programme de gestion de la demande en puissance s'adressant au marché résidentiel.

On a appris, pendant le témoignage du panel 4, que les discussions avec l'Institut national de la santé publique du Québec n'avaient pas porté

fruit et que, pour cette raison, le Distributeur avait décidé de ne pas déployer le projet de chauffe-eau.

Je me permets un certain commentaire au niveau de l'administration de la preuve sur cette question-là. Il me semble que le Distributeur était au courant du fait que l'Institut n'appuyait pas le projet et donc que le Distributeur n'allait pas déployer ce projet-là et il le savait avant l'audition. Il me semble qu'il aurait été plus efficace et plus rapide si cet élément essentiel avait été dévoilé dans la présentation du panel et qu'il n'aurait pas fallu attendre deux contre-interrogatoires pour avoir cette information-là.

On a appris aussi pendant l'audition donc que le Distributeur a développé des solutions alternatives qui visent plutôt la chauffe de l'air, donc on parle du témoignage, je crois que c'était monsieur Zayat, je ne me rappelle plus de qui, mais on cite les passages pertinents dans la plaidoirie écrite, qu'il y avait trois projets pilotes en cours, un concernant la biénergie résidentielle, un autre concernant le chauffage de type central et un dernier concernant les plinthes.

Ces nouveaux programmes nécessiteraient,

selon le Distributeur, un budget à la même hauteur que ceux initialement prévus pour la gestion du centre des chauffe-eau, soit la somme de vingt-six millions (25 M$).

À la lumière de cette preuve-là, Option consommateurs soumet qu'il est raisonnable, après les reports successifs du programme chauffe-eau, d'avoir des doutes sur les prévisions budgétaires du Distributeur et le déploiement d'une offre commerciale de gestion de la demande en puissance pour l'année deux mille dix-sept (2017). Le contenu et les résultats des projets pilotes n'étant pas encore disponibles, il est difficile pour Option consommateurs de juger de la raisonnabilité des hypothèses du Distributeur.

Cependant, Option consommateurs veut encourager le Distributeur à faire de l'efficacité énergétique dans le marché résidentiel. Option estime que le développement d'un projet pilote pour la gestion de la demande en puissance s'adressant à la clientèle résidentielle est toujours pertinent dans le présent contexte. Option souhaite donc éviter de décourager le Distributeur à lancer de telles initiatives. En conséquence, Option recommande à la Régie de créer un compte de frais

reportés pour les charges relatives au programme Charge interruptible résidentielle chauffe-eau intégrée au revenu requis de deux mille dix-sept (2017).

Le prochain sujet, il me reste donc deux autres sujets que je vais traiter relativement sommairement. Il s'agit de la question de la stratégie tarifaire au tarif D.

Encore une fois, sur cette question-là, la position énoncée dans notre mémoire n'a pas changé et donc je n'ai pas l'intention de la répéter, sauf en ce qui concerne les scénarios qui ont été évoqués. Option consommateurs a pris connaissance des demandes de renseignements de la Régie où plusieurs scénarios alternatifs ont été analysés. Dans ces scénarios, il était envisagé de retarder l'implantation de la facture minimale et de conserver la redevance d'abonnement.

(14 h 17)

Option consommateurs est également au courant de la demande qui a été formulée par le ministre, c'est-à-dire la demande d'un avis et qui porte le numéro 3972. Dans ce contexte, Option consommateurs ne s'opposerait pas à l'adoption d'un scénario alternatif concernant le tarif domestique pour

fixer les tarifs deux mille dix-sept deux mille dix-huit (2017-2018).

À cet égard, Option consommateurs privilégie le scénario A étudié par la Régie et dans lequel la redevance d'abonnement est maintenue, le seuil de la première tranche est augmentée à trente-trois kilowattheures/jour (33 kWh/j). Et la hausse de prix se fait deux fois plus sur la deuxième tranche que la première. Ce scénario permet entre autres de favoriser les MFR.

Dernier sujet que je vais aborder brièvement, c'est la question de la rémunération globale. Alors, il ne s'agissait pas d'un sujet d'intervention pour Option consommateurs. Et il n'a pas été abordé du tout dans notre mémoire. Cependant, la Régie a exprimé son souhait que les procureurs se prononcent sur la question des deux arrêts. Alors, on l'a regardé sous cet angle-là. Pour venir aux sujets d'intervention, on a, pour éviter un dédoublement, on a laissé la FCEI s'occuper de cette question-là, parce qu'on partage les mêmes intérêts à toutes fins pratiques.

De ce que j'en comprends, c'est que la Régie doit essentiellement déterminer si la masse salariale est une dépense prudente et raisonnable,

c'est-à-dire juste et raisonnable. La Loi sur la Régie de l'énergie ne spécifie pas de méthode par laquelle la Régie doit procéder à cette analyse. Donc, la Régie peut utiliser plusieurs méthodes selon nous. Elle peut procéder par balisage. Elle peut procéder par expertise. Elle peut procéder par une analyse de l'historique des prévisions et aussi par le gros bon sens.

Ce que les deux arrêts de la Cour suprême confirment, c'est que la Régie détient une large discrétion et aussi confirment le fait qu'aucune méthode spécifique ne peut être imposée à un régulateur. Dans le présent dossier, la méthode qui a été choisie par la Régie, c'est le balisage et l'expertise. Cependant, force est de constater que les deux experts ne s'entendent pas sur la méthode applicable.

Devant cette impasse, la Régie, selon nous, doit donc décider entre deux possibilités, soit de commander une nouvelle expertise telle que proposée par madame Colpron, ou elle peut se déclarer satisfaite des analyses existantes et se prononcer sur la question. Quant à Option consommateurs, n'ayant pas fait une analyse sérieuse de cette question-là, on n'a pas de recommandation précise à

vous formuler et on s'en remet à la Régie sur la question.

Alors, ça fait le tour des sujets que je voulais traiter en plaidoirie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître David. Avons-nous des questions, Monsieur Houle, Maître Rozon? Pas de questions. Merci, Maître David. Nous allons assurément lire plus en détail le document écrit que vous nous ferez parvenir. Et passez de joyeuses fêtes! Maintenant la FCEI, Maître Turmel.

PLAIDOIRIE PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour aux régisseurs. Cet après-midi, alors quatorze heures quinze (14 h 15). Nous avions annoncé quarante-cinq (45) minutes. Nous devrions entrer à l'intérieur du... quinze heures (15 h), comme d'habitude. Je viens de vous remettre... je viens de remettre à madame la greffière notre plan d'argumentation que l'on ne va pas nécessairement lire au long, mais duquel on va s'inspirer fortement sur certains sujets qui nous apparaissent peut-être plus... nos sujets abordés sont tous importants, mais certains nécessitent un peu plus d'explications.

Alors donc, la demande... Bon. Les enjeux

principaux à l'égard de la hausse du un point six pour cent (1,6 %). Je pense que vous connaissez bien la demande d'HQD. Le premier sujet donc sur lequel la FCEI s'est prononcé, c'est... et on va... pas l'écarter, mais on va le passer rapidement puisque là-dessus il y a une vue d'esprit commune avec Hydro-Québec à l'égard de la création du compte d'écart sur le revenu net des achats. C'est un sujet qui avait été abordé par la FCEI il y a déjà quelques années. Alors, pour la cohérence, bien, c'est bien de dire que, parfois, des idées amenées par des intervenants, on ne dit pas que c'est l'idée de la FCEI, mais au moins de voir que, parfois, le Distributeur voit parfois non pas la lumière, mais parfois que des sujets amenés par des intervenants peuvent s'avérer de bonnes idées.

(14 h 22)

L'aspect peut-être sur lequel je peux insister un peu, et je vous ai mis la citation de la preuve puis je ne vous la lirai pas au complet, c'est là ou, bref, nous sommes d'accord avec la demande d'Hydro-Québec à cet égard.

Mais les motifs pour lesquels vous devriez accepter ça, au-delà de la difficulté de prévoir ces prévisions de vente là, c'est à l'égard de

l'allocation souhaitable des risques, la discussion qu'avait eue monsieur, ou la présentation qu'avait faite monsieur Gosselin lors de la présentation de sa preuve. Et je vous réfère au passage de la preuve, je ne vous le lirai pas pour ne pas alourdir.

Donc, la FCEI supporte la mise en place de ce compte d'écarts pour les années deux mille dix-sept (2017) et suivantes. Et, de plus, cette proposition est cohérente avec la proposition que l'on a faite dans le dossier 3897 à l'égard du mécanisme de règlement incitatif.

Alors je suis maintenant au paragraphe 10, Madame la Présidente. Maintenant, parlons des modalités de la disposition du compte de nivellement pour aléas climatiques. Il y a des sujets comme ça qui, encore là, ce n'est pas un sujet qui a déchiré les passions mais qui entraîne des choix, je dirais, des choix de vision.

Ici HQD, contrairement à son habitude, propose d'y aller plus rapidement à l'égard de l'amortissement de ce compte. Nous, on ne voit pas de raisons fondamentales. Eux, HQD, nous disent que c'est, justement, la bonne année parce que peut-être que les tarifs sont, parce que les

augmentations sont telles ou sont si peu importantes que c'est le bon moment.

On ne pense pas que c'est une raison purement en elle-même satisfaisante parce que c'est comme si HQ croyait qu'il devenait toujours important à chaque année qu'il y ait une augmentation. Il pourrait bien résulter cette année, si vous acceptez diverses propositions, qu'il y ait une réduction des tarifs de par l'ajout des différentes réductions et ce n'est pas une raison pour nous de venir changer ce qui a été fait depuis de nombreuses années.

La demande d'HQD est sans précédent à notre avis, à notre connaissance. Jamais elle n'avait demandé une mesure ponctuelle visant non pas à réduire la variation tarifaire de l'année témoin mais bien à l'augmenter. Je suis au paragraphe 18. HQD soutient que sa proposition favorise la stabilité tarifaire.

En fait, ce que demande HQD, c'est de sacrifier de la stabilité tarifaire d'aujourd'hui pour limiter une hypothétique hausse tarifaire supérieure à l'inflation en deux mille dix-huit-deux mille dix-neuf (2018-2019). Peut-être qu'ils voient des choses ou ils savent des choses qu'on ne

sait pas mais on ne voit pas, nous, le motif réel.

La notion que la proposition du Distributeur favorise la stabilité tarifaire nous apparaît subjective et très certainement contestable. Et un des motifs qui a été évoqué encore ce matin par mon confrère, maître Fraser, il nous a lu le décret, je pense, que le gouvernement, son actionnaire a accepté mais, encore là, pour la FCEI - et la Régie est bien au fait de ces questions-là - et c'est ce que le témoin Gosselin est venu mentionner et c'est ce qu'on a ici mis en exergue, c'est bien...

Même si c'est dans le plan stratégique et le plan stratégique est passé dans un décret, Hydro-Québec, par le gouvernement qui adopte le plan, c'est bien, c'est une orientation que son actionnaire se donne mais la Régie, en tribunal indépendant que vous êtes, vous n'êtes pas liés par cette orientation-là.

Vous pouvez certainement en prendre compte, ça fait partie de leur souhait, du souhait peut-être de l'actionnaire qui est le gouvernement, mais vous n'êtes pas liés, ce n'est pas une raison pour vous de vous sentir juridiquement liés. Un décret est un acte juridique, est un texte juridique,

pardon, mais ce n'est pas un texte qui vous lie stricto sensu parce que vous êtes un tribunal de régulation économique et, à cet égard, vous avez la pleine latitude quand vous fixez les tarifs.

Parlons maintenant des approvisionnements. Alors, on change de sujet. À l'égard des achats de puissance, nos analyses initiales dans la preuve montraient de l'analyse de la preuve d'HQD un déséquilibre ou, à tout le moins, il n'y avait pas de bilan équilibré.

(14 h 28)

C'est ce que la preuve initiale nous montrait, c'est ce que nous avions écrit via le mémoire de la FCEI et c'est pour ça qu'à l'audience, suite à un échange avec les témoins d'HQ, on a demandé le dépôt à nouveau d'une mise à jour du bilan de puissance et force est de constater - et je suis à 27 - qu'on constate encore et toujours aujourd'hui, sauf erreur de notre part puis on pourra nous corriger, mais nous on constate toujours un excédent de cinquante et un mégawatts (51 MW), de trois mille neuf cent trente-deux mégawatts (3932 MW), auxquels on soustrait trois mille huit cent quatre vingt un mégawatts (3881 MW). Et je fais référence à la preuve, il y a là un cinquante

et un mégawatts (51 MW), nous avons donc soulevé en audience également. Et donc, si c'est toujours le cas qu'il y a un excès de puissance, bien la FCEI vous dit qu'il n'y a pas... la Régie ne peut pas accepter... de rejeter l'acquisition de puissance qui est en excès de besoin. C'est ça l'idée principale à retenir, là. Il n'y a pas de raison de donner suite à cette demande, s'il n'y a pas d'autres motifs ou justificatifs.

Maintenant, quant au nouvel indicateur des coûts d'approvisionnement, HQD demande donc de remplacer cet indicateur qu'on connaît depuis un certain temps, basé sur le prix à New York, pour en faire... pour utiliser celui qui fait une combinaison, si j'ai bien compris, là, New York et Nouvelle-Angleterre. Les analyses que l'on a faites démontrent qu'il y a aussi des achats qui sont faits substantiels sur le marché de l'Ontario et du Québec. Et la formule proposée suppose que HQD comble ses besoins en premier lieu sur le marché de New York et ensuite sur le marché de la Nouvelle-Angleterre ou auprès d'un fournisseur alternatif au marché de la Nouvelle-Angleterre, sans tenir compte de la chronologie réelle des achats.

L'analyse qui a été faite par la FCEI des

transactions permet de constater que c'est pas le cas. Je vous réfère à cet égard à l'analyse des transactions faite en janvier deux mille quatorze (2014). On a beau nous dire que ça fait un certain temps, mais on voit par ces chronologies différentes comment HQD a procédé.

On constate, je suis à 35, notamment que des achats significatifs effectués auprès de HQP au moment où l'interconnexion avec New York est complètement disponible, se voient attribuer l'indicateur de prix de marché de la Nouvelle-Angleterre, ce qui ne représente en rien la réalité opérationnelle.

C'est sûr que ce matin on nous dit oui, c'est toujours facile après coup de venir... de venir jouer... évidemment, c'est pas ça qu'on fait ici. On n'est pas dans la... dans le « monday »... dans le « monday morning quarterback », tenter de venir commenter, on vient juste indiquer, réitérer qu'au vu et au su de ce qu'on constate dans l'utilisation des moyens, bien l'indice proposé n'apparaît peut-être pas approprié. C'est ce que le témoin de la FCEI vous souligne, je suis au paragraphe 36, nous avons les références.

Donc la FCEI croit que cet indicateur

actuel pourrait être amélioré certainement et que le nouvel indicateur proposé est en quelque sorte biaisé. Biaisé dans le sens qu'il ne représente pas donc la réalité.

Alors la FCEI soumet qu'un indicateur attribuant un prix de marché sur la base de la chronologie des transactions et de la saturation des interconnexions pourrait constituer une avenue intéressante afin d'en améliorer l'indicateur actuel, donc la FCEI demande à la Régie de rejeter le nouvel indicateur proposé par le Distributeur et de demander à HQD peut-être d'en proposer un autre ou une variante de ce qui a été proposé.

Alors maintenant allons vers les charges d'exploitation. À l'égard du programme des charges interruptibles résidentielles chauffe-eau, bon, beaucoup a été dit, beaucoup l'ont abordé. C'est quand même un montant de vingt-cinq millions (25 M$) qui était prévu au dossier cette année pour le programme charges interruptibles résidentielles chauffe-eau. On apprend dans un premier temps, à travers le dossier par écrit et oralement que l'Institut national de la santé publique ne donnera pas son aval, ce qui est important. Et de plus, en audience, on constate par les questions-réponses

des contre-interrogatoires de la FCEI, mais également d'autres intervenants, que le programme n'est pas rentable. Oui, qu'il n'y a pas de rentabilité dans le programme. Si on fait la mathématique, il apparaît que les critères de rentabilité et le coût par kilowattheure apparaît largement supérieur au coût évité à l'horizon sur la durée du programme qui est de trois ans. Et là, je vous renvoie encore là à l'analyse documentée du témoin de la FCEI en audience.

Donc la FCEI s'oppose en conséquence à cette mise en place de ce programme. Et initialement, nous étions en faveur d'un compte d'écarts pour cette question-là, mais là... et encore j'aime répéter qu'une audience, ça sert à de quoi. On a appris cet aspect-là en audience et on change notre... notre... on retire notre proposition. Pas parce qu'on aime ça les retirer, mais des fois quand on est au fond de la pièce, on marche sur la peinture, comme a déjà dit quelqu'un d'autre. La citation n'est peut-être pas juste, mais à peu près, ça ressemble à ça. Bon.

Alors enfin, quant au programme charges interruptibles, bâtiment CI, HQD demande six point trois millions (6,3 M$) pour ce programme charges

interruptibles pour l'approvisionnement. Considérant la révision des coûts évités en puissance à court et moyen terme, qui a fait l'objet de discussions importantes à l'audience, la FCEI s'oppose également à la reconnaissance des budgets. À cet égard, elle estime que les circonstances actuelles ne permettent pas de justifier le déploiement de ce programme à court terme.

(14 h 32)

Alors, abordons maintenant la question du balisage de la rémunération globale. Quelques remarques préliminaires. Mon confrère, tout à l'heure, disait qu'à l'égard du balisage, la rémunération globale, il considérait HQ vous servait un gâteau Saint-Honoré, un bien beau gâteau. Moi, je vous dirais qu'après ce que je vais vous dire, je vous suggère qu'avant de manger le gâteau, vous devriez faire venir un goûteur, car je vous suggère que la recette et les ingrédients n'ont pas été suivis. Alors, évidemment, c'est pour répondre à l'analogie, pour qu'on se comprenne un peu, dans le sens de notre... notre orientation.

Donc, qu'en est-il de ce fameux balisage? Remarque générale qu'a faite mon confrère ce matin,

qui m'apparaissait totalement erronée, quand il tente... évidemment, c'est à bon droit qu'il essaie de le faire, là, à l'égard du témoin expert Colpron, de mentionner qu'elle n'a fait que trois dossiers de rémunération globale. Ce qu'elle dit ce matin : « Ceci est faux. » Dans les notes sténographiques, on verra que, sur quatre ans, elle a participé et réalisé quinze (15) études de rémunération globale. On pourra dire que, oui, ça fait un certain temps, mais s'il relit les notes sténo, pendant ces quatre années-là, quinze (15) études ont été effectuées sur la rémunération globale.

Alors, dans un premier temps, comment on a abordé, nous, cette question-là? Premièrement, parlons des failles méthodologiques de ce rapport-là. On a pris le temps de revenir sur le mandat qui a été attribué par la Régie dans ce dossier, par vos collègues à l'époque. Ce mandat, c'était celui, et je suis au paragraphe 50, de réaliser et de faire le « dépôt d'une étude de balisage auprès des entreprises comparables fournissant une analyse de la rémunération globale par groupes d'emplois et en distinguant le salaire de base moyen, le coût de retraite et les autres avantages sociaux. »

Qu'est-ce qu'a fait Normandin Beaudry suite à la demande de son client, Hydro-Québec? 51, le balisage était le suivant, je suis en haut de page :

> En lien avec cette demande, Normandin Beaudry a été mandatée par Hydro-Québec pour baliser la rémunération globale (salaire de base moyen, rémunération incitative, régime de retraite et assurance collective) en date du 31 décembre 2016 de huit groupes d'employés.

Premièrement... donc, à sa face même, et on va expliquer pourquoi plus tard, le mandat de Normandin Beaudry n'est pas celui demandé par la Régie. Le mandat, je vous le dis, est tronqué. Tronqué parce qu'on a réduit... on a réduit... on a qualifié, dans le mandat, à l'égard du groupe d'employés, on nous expliquera pourquoi plus tard, mais, bref, on n'a pas fait ce que demandait de faire la Régie. Ou on n'est pas revenu devant la Régie pour dire : « Demande incidente, il y a un mandat ici qui est fait, pour les raisons ci-après, on ne pourrait pas avoir l'autorisation de modifier le mandat? » Parce que c'est quand même important,

c'est un sujet technique. On ne l'a pas fait. Ce n'est pas en preuve. HQ donc, a fait faire le mandat différent de celui d'HQ et n'est pas revenu vous voir.

Cette étude proposée par Normandin Beaudry conclut notamment que la rémunération globale d'Hydro-Québec est, tous groupes d'emplois confondus, supérieure de six pour cent (6 %) à la médiane du marché. De plus, pour quatre groupes d'emplois la rémunération globale offerte par Hydro excède la médiane du marché de sept à onze pour cent (7-11 %), selon le rapport Normandin Beaudry.

L'experte en rémunération globale, madame Colpron Natalie, a été mandatée par la FCEI et a déposé au présent dossier un rapport de balisage. Quels sont les constats que madame Colpron fait? Et, ces constats, elle les a faits dans son étude écrite et elle les a réaffirmés à l'audience.

Premièrement, l'absence d'une politique de rémunération globale permanente chez Hydro-Québec. Et là, on a joué un peu sur les mots, une politique de rémunération globale versus des principes ou des lignes directives. Alors, il est utile... je vous demande de prendre l'engagement 26 qui a été déposé hier soir, que nous avons reçu à vingt et une

heures et quelques, mais qu'on a pris donc, dans les faits, connaissance ce matin.

(14 h 38)

Donc, l'engagement numéro 26, ça vaut la peine que vous alliez le chercher, là. C'est ce que vous avez déposé ce matin. Dans le document HQ... 26 à 28. Notons dans un premier temps, je vous demande d'aller à la page 3. Alors, comment s'intitule ce document-là, ce document s'intitule « Principes directeurs de rémunération », il est daté du dix (10) décembre quatre-vingt-dix-sept (97). Alors, le premier principe directeur que l'on voit, et je cite à la page 3, il est dit :

> 1. Une rémunération globale où le salaire de base et les avantages sociaux correspondent à la moyenne du marché de comparaison et une rémunération variable supérieure au marché pour une performance d'entreprise supérieure.

Nous aussi, nous avions vu ce matin, avant que maître Rozon pose la question, ah! une première surprise, si ces principes-là sont encore en vigueur aujourd'hui, c'est ce que HQD nous a plaidés, bien, ces principes, c'est qu'ils tendent

à rechercher... à être à la moyenne du marché. Or, HQD nous a plaidé à satiété depuis deux mois déjà, depuis, en cours d'audience, qu'ils recherchaient plutôt la médiane, d'être à la médiane du marché.

Dans un deuxième temps, le principe numéro 2 :

> 2. Une rémunération globale fondée sur le marché des entreprises au Québec, mais pouvant être ciblé différemment pour certains secteurs d'activité.

J'y reviendrai. Allez maintenant à la page 11 de ce même document. Ce même document, à la page 11, dans la section « Positionnement de la rémunération », en bas de page, nous dit :

> Les principes qui fixent le positionnement de la rémunération appuient le virage commercial de l'entreprise et son objectif d'être le chef de file mondial en énergie, et ce, en mobilisant le personnel et en appliquant une saine gestion des employés et de leur rémunération.

Bon, premièrement, O.K., oui pour le virage commercial déjà à l'époque, mais il faut le noter, parce que parfois, on parlait, O.K., évidemment,

dans le contexte où ils étaient, ils se comparaient surtout à des entités publiques, ou parapubliques, il y a le virage commercial, mais en même temps, faire d'HQ un chef de file mondial en énergie, je peux comprendre qu'à l'époque, on avait des visées; entre-temps, on sait bien que HQ a eu des visées internationales moindres et que, de plus, récemment, il en a de nouvelles, mais ça, c'est HQ grand véhicule, là, évidemment, nous, on est ici avec HQD.

Alors, le fait qu'HQD, si ces principes-là s'appliquent toujours aujourd'hui, ait des visées mondiales à l'égard d'HQD pour être un joueur mondial, je ne pense pas que les consommateurs d'Hydro-Québec Distribution aient voté pour ça, d'une certaine manière, ou le demandent. Ça pourrait être bien, là, mais je vous... en tout cas, la FCEI ne vous le demande pas, simplement dit.

Alors, je reviens donc au... ça, c'était le deuxième critère, le deuxième constat de madame Colpron. Troisième, il y avait donc une gestion inadéquate de la rémunération globale chez Hydro-Québec. Tous ces points ont été abordés en audience, je vous donne les notes de bas de page

des notes sténos, je ne veux pas réitérer mille fois ce qu'a mieux dit que moi madame Colpron, mais je veux quand même insister sur certains aspects.

Quatrième, l'absence de marché de référence permanent et approprié par Hydro-Québec. Alors, on nous avait demandé de déposer un engagement, c'est-à-dire de la littérature, de la littérature dans le dossier qui appuyait les propos de madame l'experte Colpron. Ce matin, nous avons déposé l'engagement numéro 1 de la Régie, qui est d'une certaine manière, bien, la réponse à l'engagement 1, et c'est un document intitulé, c'est la troisième édition, un extrait de l'ouvrage « Gestion de la rémunération - Théorie et pratique », l'auteur est Sylvie St-Onge, aux éditions Chenelière Éducation.

Alors, si vous l'avez devant vous, on l'a déposé ce matin, là, ce document de quatre pages, mais donc il y a deux extraits; à la page... oui... Madame la Présidente, vous l'avez... Monsieur Houle, vous l'avez... Maître Rozon, pas de problème, on va vous laisser vous y rendre... bon, d'accord.

Alors, donc, il y a deux, il y a deux pages mais je veux attirer votre attention sur quelques paragraphes. À la page 145, sous la rubrique « La

détermination du marché d'employeurs de référence », il est dit :

> La détermination du marché de référence de l'enquête de rémunération consiste à délimiter l'étendue géographique de l'enquête et à choisir les organisations à sonder en prenant en considération divers facteurs...

tels l'industrie et la taille, premier volet, volet qu'a mentionné madame Colpron. J'attire votre attention sur le paragraphe plus bas qui débute par :

> Selon Claude Leroux, consultant en rémunération, la détermination du marché approprié est fonction, jusqu'à un certain point, de l'objectif poursuivi. Si un employeur veut démontrer que les salaires offerts sont compétitifs, il voudra connaître les salaires dans les entreprises de sa région, de son secteur d'activité, de la même taille ou dans les entreprises qui présentent une combinaison quelconque des critères qui précèdent.

Encore là, des propos rapportés par madame Colpron. Tournons la page, si on va à 4.6.1 « Les critères de référence : secteur d'activité, type et taille de l'organisation ». Il y a deux éléments sur lesquels je veux attirer votre attention.

> Certaines compétences sont propres à une industrie ou à un type d'organisation.

Je vais un peu plus loin.

> Plus précisément, ils chercheront à se comparer avec des organisations de même taille dans leur industrie.

Alors, quand on venait nous dire qu'il n'y a personne dans la littérature qui avait ce type de propos-là, bien, des auteurs de doctrine respectés qui enseignent font ces commentaires dans des monographies. Dernier passage.

> On peut aussi vouloir se comparer avec des organisations de même taille, mesurée par le chiffre d'affaires ou le nombre d'employés, dans une même industrie ou dans des industries particulières.

J'arrête ici simplement pour donner un sens à l'engagement qui avait été donné.

Je reviens maintenant à mon cinquième point : la pertinence limitée des critères élaborés par Hydro-Québec pour définir le marché de référence. Revenons à l'engagement 26 qui... et avouons-le, c'est un peu étonnant que ces principes directeurs là, il ait fallu la... je ne vais pas dire la onzième heure, mais minuit moins une pour qu'on nous les dépose très, très, très tardivement. Si ce sont les principes encore en vigueur, on se serait attendu à ce que ces principes-là, pour nous aider dans le débat, soient déposés beaucoup plus tôt dans le processus. Je m'étonne simplement qu'ils aient été déposés très, très, très tardivement.

Donc, à la page 17 de ce document, donc les principes directeurs d'Hydro-Québec. Donc, il est énoncé les critères qui sont retenus. Et je vois... Donc, parmi les facteurs... Attendez un instant! Bon. Marché de comparaison. Et, là, on définit ce que c'est. Et, là, on donne sept critères auxquels Hydro-Québec dit... ou enfin indique qu'elle devrait utiliser. Et là-dessus... Attendez un instant! Bon. La pertinence limitée des critères élaborés par Hydro-Québec pour définir le marché de référence.

Bon. Les principes directeurs qui sont

retenus ici font état de quatre critères pour faire partie du marché de référence. Donc, HQ dans notre dossier parlait de quatre critères. Ici, il y en a sept. Le critère numéro 6 :

> Les entreprises sélectionnées doivent assurer la continuité historique des résultats.

Ceci, sauf erreur, n'a pas été utilisé ou n'a pas été clairement démontré. Critère numéro 7 :

> Être crédibles aux yeux de la direction, des employés et des syndicats d'Hydro-Québec.

De plus, on fait état en fin de page des limites à la sélection. Ça, c'est intéressant. Parce que les limites à la sélection... il faut éviter... Il y a certaines limites qui doivent être imposées à la sélection des entreprises pour des organismes destinés à former le marché de comparaison. Ce n'est pas la doctrine, là, c'est Hydro-Québec elle-même qui dit ça. Éviter la sur-représentativité d'un secteur d'activité économique.

Madame Colpron a indiqué que le domaine financier, de mémoire, était représenté à vingt (20 %) ou vingt-deux pour cent (22 %) et le secteur des communications à quinze (15 %) ou dix-huit pour

cent (18 %). Je dis ça de mémoire. C'est quand même étonnant. On a beau dire que, oui, parfois il y a un employé peut-être de la Banque Nationale qui est allé chez HQ, tout ça, mais on n'est pas sûr que, en faisant ça, Hydro-Québec a suivi ses principes directeurs d'éviter la sur-représentativité.

Quant à elle, madame Colpron, dans son rapport établissait les critères suivants : Il faut avoir un bon marché de référence pour Hydro-Québec qui devrait être composé d'un nombre raisonnable d'organisations (20 à 25); qui fait partie des secteurs d'activités d'Hydro-Québec de distribution, de production et de transport d'énergie, dont la taille, en actif ou en revenus annuels, se situe un peu comme l'a fait Hydro One dans une fourchette de trente-trois (33 %) à trois cents pour cent (300 %) de la taille de l'actif et des revenus annuels de distribution; auxquels on pourrait ajouter des entreprises de secteurs industriels et des ressources naturelles oeuvrant au Québec ayant une structure organisationnelle semblable à Hydro-Québec, c'est-à-dire composée d'une prépondérance d'employés syndiqués versus non-syndiqués; auxquels on pourrait ajouter des entreprises réglementées oeuvrant au Québec et

possiblement des organismes de réglementation. Il nous est apparu un peu étonnant que la fourmilière qu'est la Régie de l'énergie en termes de spécialité n'ait pas été considérée, la Régie ou d'autres organismes de réglementation ici ou à l'extérieur de la province.

(14 h 48)

Ultimement, comme dernier critère auquel on pourrait ajouter, quelques sociétés, desquelles Hydro-Québec, est susceptible d'attirer et de recruter de la main-d'oeuvre qualifiée. Enfin, les autres constats qu'a faits madame Colpron sont les suivants : le non-respect du critère de cohérence syndiqué versus non syndiqué dans le choix des emplois à baliser; la validation insuffisante du maintien de la rémunération à la médiane du marché; le recours à des banques de données publiques au lieu de privilégier une enquête fermée; le constat que l'objectif d'Hydro-Québec est non atteint quant à la médiane du marché; le fait que le marché de référence est soit inadéquat.

Et là-dessus, une méthodologie questionable aux fins de l'étude de balisage. À notre compréhension, seulement Normandin Beaudry et PBI utilisent la méthode des coûts simulés pour le

salaire de base. Je vous renvoie à la lige 13, page 115 des notes sténos du neuf (9) décembre. On a beau dire qu'ils sont les champions de l'industrie, le cabinet Normandin Beaudry et un seul autre utilisent la méthode des coûts simulés. Tous les autres, sauf erreur, Towers Perrin, Mercer, ce sont des grands cabinets internationaux, ils utilisent la méthode au pair.

Donc, la méthode la plus courante pour les salaires est la méthode de la valeur au pair. Donc, la somme de ces problèmes, de ces défaillances-là, donne une fausse conclusion quant à l'écart des salaires par rapport à la médiane, des salaires du marché de référence retenue.

Enfin, le dernier sujet mais non le moindre, la méthodologie inadéquate pour la construction des échelles salariales. On l'a dit mais le principe, ce qu'on a constaté, c'est que dans la littérature, dans les grands organismes, notamment l'ISQ, le principe c'est la méthode au pair.

Mais HQ, on ne sait pas pourquoi, s'entête à dire qu'ils ont raison mais parfois les faits, je pense ici, leur donnent tort. Alors, ils ont utilisé la méthode des coûts simulés que l'on voit

seulement pour les assurances et les retraites. Peut-être ont-ils été influencés par monsieur Beaudry qui est sans doute un expert en matière d'assurance et de retraite, c'est peut-être ça qui a corrompu l'affaire.

Alors, je ne le sais pas mais, bref, la méthode clairement qu'ils utilisent, ils nous la présentent comme si c'était le principe. Non, non, c'est l'exception. Et là, on va nous dire « Oui, mais Hydro-Québec c'est un être d'exception. » au sens une entité tellement unique qu'il faut toujours orienter les méthodologies à leur façon, à leur méthode. Ça ne tient pas la route, Madame la Présidente.

Le rapport Optimum évalue également que la rémunération globale d'Hydro-Québec est supérieure de quinze pour cent (15 %) à celle du marché de référence retenu par Hydro-Québec et Normandin Beaudry, soit neuf pour cent (9 %) de plus que le résultat obtenu par Normandin Beaudry, ce qui représenterait approximativement un écart de soixante-quatre millions (64 M) par année par rapport à la médiane du marché de référence pour les employés d'HQD.

De plus, le principe directeur 1 d'HQ

spécifie, et je cite :

> Une rémunération globale où le salaire de base et les avantages sociaux correspondent à la moyenne du marché et une rémunération variable supérieure au marché.

HQ ici a confirmé que le niveau de la rémunération globale, incluant la rémunération variable, est ciblé à la médiane du marché.

La FCEI est donc très préoccupée par les constats de l'experte, madame Colpron. La FCEI conclut de ces constats que la Régie ne dispose pas au présent dossier d'une étude de balisage fiable et complète lui permettant de porter un jugement sur le niveau de la rémunération globale du Distributeur.

Et là, il a été intéressant d'entendre un représentant des intervenants de l'AQCIE-CIFQ, monsieur Allard, qui était un nouveau venu mais quand même un nouveau venu d'expérience. Je ne vous lirai pas, bien sûr, ce qui... Mais dans son témoignage, il a rappelé les principes où on va reconnaître des coûts qui sont raisonnables mais vous pourrez, vous la Régie, on va y venir plus tard quand on va plaider le droit, vous avez toute

la latitude pour ne pas reconnaître des dépenses, des coûts qui apparaissent déraisonnables.

Je l'ai mis ici parce que c'était la lecture d'un nouvel arrivant à la Régie mais avec l'expérience de ses années passées dans le domaine du gaz naturel qui, comme vous le savez, a été longuement devant la Régie de l'énergie.

Donc, je suis à 60. Considérant l'importance de cet enjeu, la FCEI demande qu'une nouvelle étude soit menée sur des bases méthodologiques solides de façon à ce que la Régie obtienne réponse à la demande qu'elle formulait dans sa décision D-2015-037.

À l'image d'autres initiatives récentes en la matière, la FCEI estime que cette étude devrait relever directement de la Régie et qu'à cet égard la Régie mandate un expert complètement indépendant sur toute la question.

(14 h 54)

HQ devrait toutefois collaborer à cette étude et participer aux contacts avec les organisations du marché de référence et avec les consultants, comme on a vu que c'est la manière usuelle de faire.

Et là je vous dirais de manière

subsidiaire, si vous croyez que l'étude de Normandin Beaudry est si bonne et fait le travail, bien elle démontre quand même qu'il y a, un peu à l'image du constat que faisait l'AQCIE, qu'il y a au minimum, et on est conservateur, trente-cinq millions (35 M$) qui devraient être retranchés dans le coût de service. C'est de manière subsidiaire.

Il vaut quand même la peine, Madame la Présidente, Madame la Régisseure, Monsieur le Régisseur, de parler des failles éthiques du rapport Normandin Beaudry et de sa faible force probante. La preuve non contredite révèle une collaboration professionnelle et une proximité de près de vingt (20) ans entre monsieur Beaudry et HQ. Donc ce sont des faits qui ne sont pas... qui ne sont pas... qui ne sont pas contredits, c'est la réalité.

La preuve indique qu'un appel d'offres a été lancé par HQ. Cet appel d'offres nous apparaît problématique. Dans un premier temps, ça a pris presque deux mois et demi une fois que la Régie avait dit non une deuxième fois à HQ, pour que HQ décide de lancer l'appel d'offres. Et quand on regarde les dates de l'appel d'offres, l'appel d'offres a été émis le deux (2) décembre deux mille

quatorze (2014), si je suis correct, ou quinze (15). Quinze (15), pardon. Pour un dépôt, pour une réponse le onze (11) décembre.

Moi, là, pour des clients j'ai participé à beaucoup d'appel d'offres dans ma carrière, là, neuf jours, là, pour participer à un appel d'offres, c'est pas beaucoup. Puis j'ai pas vu dans l'étude alléguée la question d'urgence.

Je peux comprendre maintenant pourquoi sur quatre joueurs invités, seulement un, Normandin Beaudry, par hasard, a été capable de répondre. Probablement parce qu'ils connaissaient tellement bien HQ, qu'ils ont été capables de se retourner rapidement. Mais tout cela ne... ne... comment dire... laisse présager qu'au niveau du résultat ou de la confiance à l'égard des résultats et de la méthodologie, on n'y est pas.

Je n'ai rien vu dans l'appel d'offres qui exclut les cadres, sauf erreur. Pourtant, madame Lachance a dit qu'elle n'aurait jamais participé à un appel d'offres qui... qui permettait que les cadres supérieurs aient été inclus. J'ai pas trop compris son commentaire, mais donc si je comprends bien quand même, elle a participé à un appel d'offres dans lequel, peut-être, elle aurait dû

travailler avec des cadres supérieurs, mais finalement HQ a exclu les cadres supérieurs. Alors bref, on a tenté de donner un sens à ses propos. C'est le sens que l'on y voit.

Mais revenons donc à... donc cet appel d'offres qui est problématique, un seul participant sur quatre invités a participé, c'est Normandin Beaudry. Cette situation indique au minimum, au minimum - et là, je ne parle pas de l'appel d'offres comme tel. Dans le document d'appel d'offres, il faut la peine de lire l'article 3.1, la rubrique « Conflit d'intérêts ». Et là, je ne vous dis pas qu'il y a un conflit d'intérêts. Je vous dit peut-être qu'il y a une apparence de conflit. On se comprend que c'est un petit peu différent. Mais la notion est quand même importante.

Je cite :

> Le soumissionnaire ne doit pas être en situation de conflit d'intérêts ou d'apparence de conflit d'intérêts.

J'arrête ici. C'est le document d'appel d'offres auquel participe Normandin Beaudry. Ils travaillent avec HQ depuis vingt (20) ans sur cette question-là. De notre point de vue, moi, j'y vois un

problème.

Qu'on rit ou qu'on ne rit pas, quand on lit ça, la question se pose. HQ a, semble-t-il, complètement fait fi de ça. Et pourtant, on regarde les règles de déontologie des actuaires, de leur point de vue l'article 15 - c'est marqué la règle 15, mais sauf erreur c'est la règle 5, excusez-moi, je pense qu'il y a une coquille :

Le membre

Donc l'actuaire

ne rend pas de services professionnels qui puissent susciter un conflit d'intérêt réel ou potentiel

J'ai en tête les propos ou la lettre de maître Fraser qui écrivait à la Régie, quand il vous quémandait de ne pas faire l'étude parce qu'il venait de signer une convention collective chez Hydro-Québec et que finalement, en voyant que la Régie n'était pas d'accord, il a dit : O.K. Ça nous prend du temps. Ça nous prend du temps, Madame la Présidente, parce qu'on est à la recherche d'experts indépendants.

Alors j'ai hâte de voir qu'est-ce qu'il va vous répondre, maître Fraser. Est-ce que son... est-ce que son expert, selon les... selon ce qu'on

vient de voir là était indépendant comme les règles de votre... des attentes de la Régie le demandent habituellement? Oui, vous avez reconnu leurs experts comme experts, c'est une chose. Mais maintenant, là, quant à la valeur probante, quant à la force de leur propos, là, on pourra s'interroger.

Les circonstances du présent dossier devraient appeler la Régie, minimalement, à agir du côté de la prudence et à rejeter d'un bloc ce rapport. Monsieur Beaudry est régulièrement consulté à chaque année par les vice-présidents en ressources humaines de HQD depuis quatre-vingt-dix-sept (97) sur des dossiers stratégiques, comme en témoigne son CV.

(14 h 59)

Or, contrairement à l'avocat, l'expert n'a pas à s'engager en faveur d'une partie au détriment de l'autre, il a uniquement pour rôle d'éclairer le tribunal et de l'aider dans l'appréciation d'une preuve portant sur des questions scientifiques ou techniques.

Je l'ai dit, rappelons qu'HQD était à la recherche d'experts indépendants, tel qu'il appert de ses communications avec la Régie. C'est en

preuve versée au dossier. Le fait que, pour nous, monsieur Beaudry et son cabinet sont mandatés depuis près de vingt (20) par HQD soulève des doutes sérieux sur la possibilité, pour M. Beaudry, et madame Lachance, son employée, de satisfaire les attentes et critères précités par la Régie en matière d'impartialité et d'objectivité.

Il n'y a pas seulement que vous, là, la Cour supérieure, la jurisprudence, elle vient mettre des balises. O.K.? Il y a trois décisions, que je vous cite ici, où on est venu dire : « Oui, c'est vrai, telle personne est un expert sur la question. » Maintenant, qu'en est-il de la réalité des faits? Maître Fraser aime beaucoup les faits, là, faisons parler les faits. Dans ce cas-ci on connaît les faits.

Dans cette décision-là... dans la première décision... Et c'est des décisions, Madame la Présidente, qu'on avait déposées lors du voir-dire, donc je n'ai pas à y revenir. Mais simplement... dans un premier cas, on établissait un fait que des... dans ce cas-ci c'était des comptables qui travaillaient depuis trente (30) ans avec la firme Héneault et Gosselin. Et là, évidemment, je ne remets pas ici en question l'honnêteté, là, hein,

on ne me fera pas dire ça. Mais c'est juste le regard froid et distant.

Alors, quelqu'un qui travaille... un expert qui travaille pendant trente (30) ans avec un client et qui arrive devant la Cour supérieure, bien, la Cour supérieure, elle lui dit : « Hum! je pense qu'on peut... » Le Tribunal est d'avis que le témoignage d'une personne comme ça doit être écarté. Non seulement il manque de distance mais on n'est pas sûr l'objectivité de son témoignage. Le premier... là on va me dire : « Ah! c'est une anecdote, qu'une décision. » Vous irez la lire, ça vaut la peine.

Il apparaît clair que la relation d'affaires en continu qui existe entre monsieur Beaudry personnellement, son cabinet, et Hydro depuis vingt (20) ans affecte directement, à sa face même, l'indépendance et l'impartialité de monsieur Beaudry et de madame Lachance. Leur rôle d'expert apparaît difficilement conciliable... ou compatible, pardon, avec les exigences que s'est fixées la Régie de l'énergie et son témoignage devrait être écarté.

Même si la Régie a décidé de ne pas disqualifier monsieur Beaudry et madame Lachance,

parce que, O.K., ils avaient dans leur CV certaines expériences minimales, leur crédibilité est grandement affectée et la force probante de leur témoignage réduite considérablement.

Regardons une autre décision de la Cour supérieure. Celle-ci, Club de voyages aventures donc, de la Cour supérieure. Alors, encore là, on avait des comptables agréés. Et, dans ce dossier-là, évidemment, comme ici, les gens ne s'étaient pas cachés, là, ils avaient déjà travaillé avec le client. 58 :

> [...] Dès la lecture de cette approche, il nous semble assez évident qu'il ne s'agit pas d'un rapport des plus objectif et impartial.
> D'ailleurs, il nous faut confirmer à l'audience que Jacques Lussier et sa firme sont les comptables attitrés depuis plusieurs années [...]

Un cas similaire au nôtre. Et là la cour dit, au minimum, on a beau sourire quand je dis ça mais :

> Il demeure toujours délicat, selon nous, pour un expert, de s'afficher comme tel et de proposer des avis, alors qu'on est déjà lié sérieusement

à son mandant [...].

Le mandant étant Hydro-Québec.

La crédibilité en est sérieusement affectée et c'est là une des conséquences à laquelle il faut s'attendre [...].

J'espère qu'en présentant le rapport, ils ne s'attendaient pas à ce qu'on dit : « Bravo! » Non, quand même.

Il est reconnu que le témoignage de l'expert qui témoigne dans un domaine qui ne relève pas de son véritable domaine d'expertise aura peu de valeur probante, monsieur Beaudry sur la rémunération globale, il a été reconnu sur l'assurance et la retraite mais pas sur la rémunération globale. Surtout quand il est contredit par des experts ou des spécialistes dans les domaines en question, comme c'est le cas avec madame Colpron, sur la rémunération globale. La Cour d'appel s'exprimait d'ailleurs là-dessus :

Pour conclure à leur illégalité, le premier juge a préféré le témoignage du notaire Georges Brossard, entomologiste [...]. Les conclusions de l'expert Brossard, reproduites au

> jugement de première instance, ne relèvent pas de son véritable domaine d'expertise et, par surcroît, elles ont été contredites par l'ingénieur expert Schum et par le témoin Luc Bélisle, signataire de la décision [...].

Et caetera. Ce que je veux vous dire ici c'est que, quand monsieur Beaudry s'est mis à commenter sur des aspects de la rémunération, de l'étude en Ontario, on ne peut pas l'empêcher de parler, là, à ce moment-là il parlait comme un analyste d'Hydro-Québec, il ne parlait pas comme un expert. Et je vous demande donc, à cet égard, d'y mettre un bémol ou un accent circonflexe ou de souligner en jaune ou en vert ses propos parce qu'ils devraient ne pas vous affecter parce qu'ils ne sont pas... parce que, face à ces propos-là, il y a un expert, que vous avez reconnu, qui dit le contraire.

(15 h 4)

Avez égard, donc la FCEI considère que les faits entourant monsieur Beaudry affectent grandement la force probante de son témoignage et, avec ça, celle de son employée, madame Lachance. Madame Lachance est l'employée de ce cabinet-là,

travaille en équipe avec monsieur Beaudry, qui a collaboré, monsieur Beaudry a collaboré, puis il s'était clairement exprimé, en équipe, dans l'équipe.

Et donc ça doit donner une drôle de réunion parce que donc, on doit produire un avis indépendant à un tribunal, et là, vous avez quelqu'un qui a travaillé pendant vingt ans avec ce client-là, et j'imagine que, en tout cas, les coudées n'étaient peut-être pas aussi franches que si on avait complètement quelqu'un qui n'a jamais travaillé, ou, à tout le moins, qui n'a pas de mandat continu avec un client comme ça.

En tout cas, si la Régie, d'entrée de jeu, embauche un expert, peut-être que cet expert-là aura déjà travaillé pour Hydro-Québec mais pas en continu. Ça apparaît à sa face même aller à l'encontre du bon sens puis aller à l'encontre de ce que la Cour supérieure nous enseigne.

Maintenant, parlons rapidement des pouvoirs de la Régie sur le coût de la rémunération et les arrêts de la Cour suprême.

Alors dans ces deux décisions-là qu'on a lues avec intérêt, sur les faits, et c'est vraiment, on nous enseigne toujours que quand vos

faits sont mauvais, vous plaidez le droit, puis quand votre droit est bon, vous plaidez les faits. Alors on a entendu maître Fraser ne parler que des faits, et c'est rare, maître Fraser, un plaideur d'expérience, je ne l'ai pas entendu parler une seconde de la Loi sur la Régie de l'énergie, qui vous donne tous les pouvoirs, vous le savez bien.

Je pense que vous avez clairement voulu voir, c'est sûr qu'en Ontario, en Alberta, premièrement leurs lois sont différentes, mais de manière générale, elles se ressemblent à l'essentiel. Écoutez, est-ce qu'il faut monter aux arrêts de la Cour suprême de mil neuf cent vingt-neuf (1929), Northwestern University? Aye! la rémunération... la rémunération, pardon... la reconnaissance des coûts, la réglementation du coût de service, c'est des, plusieurs de ces décisions-là ont été rendues par la Cour suprême il y aura maintenant près de soixante-quinze (75) ou cent (100) ans, les décisions d'OPG et d'ATCO ne viennent pas vraiment changer quoi que ce soit, ça ressemble un peu.

Et là, on a tenté de vous mêler un peu avec la mixité ce matin de maître Fraser à l'effet que : « Oui, mais ici, c'est une question mixte, ce n'est

pas tout à fait les faits. » Je vous dirais, avec égard, les faits, les faits détaillés importent peu, ça nous ressemble, ce qui compte, c'est : est-ce que la Régie, avec ses pouvoirs, peut désallouer des coûts qu'elle considère, dans la prestation de service qui est rendu, non nécessaires et partant non raisonnables. Depuis quinze ans, la réponse a toujours été : oui.

Alors c'est ce que je me tue à vous expliquer dans les passages qui suivent. Je vais vous éviter une lecture des passages d'intérêt, pertinents, mais je vous invite à les lire. Parce qu'il y a toujours une question évidemment de l'investissement et une question des dépenses, ou des charges, hein, il faut toujours être prudent. Souvent, avec l'investissement, on va parler de la prudence, « use and useful », et avec les investissements... avec les investissements, oui... puis avec les dépenses, on va parler, là, de la nécessité et de la raisonnabilité dans les tarifs, O.K.?

Et là, si je vous amène donc au paragraphe 83... voilà. Ainsi, et là, je viens de passer donc les deux décisions de la Cour suprême, premièrement, la Cour suprême du Canada, je

trouvais un peu, ce matin, étonnant de mon confrère qu'il semblait dire que la décision de la Cour suprême, ce n'est pas vraiment, je ne dis pas, il n'a pas dit que c'était important mais il semblait, là, dire que : « Oui, mais ce n'est pas... ce n'est pas si important que ça dans notre dossier. »

Écoutez, la Cour suprême de ce pays-là rend des décisions sur : une utilité publique peut-elle désallouer des coûts moyennant sa Loi? Ça apparaît tout à fait pertinent en droit. Et le principe qu'on nous enseigne, c'est 83, que ce soit au Québec ou en Ontario, si le législateur avait voulu que les dépenses qui en sont issues se répercutent obligatoirement sur les consommateurs, il n'aurait pas jugé opportun d'investir soit la Commission d'énergie de l'Ontario ou la Régie des pouvoirs de surveiller et d'autoriser les dépenses pour assumer les coûts de prestation de service d'HQD.

Et là ici, je vous parle de la deuxième décision d'ATCO, mais ce qui est le plus important, c'est, parce que là, j'ai passé donc les articles de loi de la Régie, dans les faits, je voulais vous les citer... oui, 49, bon. Alors 49 :

49. Lorsqu'elle fixe ou modifie...

je suis à la page, au paragraphe 82, page 17, je

suis revenu un peu en avant... à l'arrière, pardon. À l'instar de la Loi de mil neuf cent quatre-vingt-dix-huit (1998) sur la Commission de l'Ontario, la Loi sur la Régie au Québec prévoit aussi un critère de coût juste et raisonnable ainsi qu'un large pouvoir discrétionnaire quant à l'usage de la méthode :

> 49. Lorsqu'elle fixe ou modifie un tarif, la Régie doit notamment :
>
> 1. [...]
>
> 2. déterminer les montants globaux des dépenses qu'elle juge nécessaires pour assumer le coût de la prestation du service...

c'est en plein ça; nous, on est là-dedans, là, on n'est pas dans l'autorisation d'un investissement autre, O.K.?

(15 h 10)

Et là il y a l’article 3 :

> 3- permettre un rendement raisonnable [...]
>
> [...]
>
> 7- s’assurer que les tarifs et autres conditions applicables à la prestation du service sont

justes et raisonnables.

c'est en lien. Et en plus de ça, donc la Régie n'est pas liée, elle doit au moins s'assurer de ça, mais la méthode, comme l'a dit un de mes confrères tout à l'heure, la méthode vous appartient, comme vous l'avez fait depuis... depuis les quinze (15) dernières années.

Alors, pour tous ces motifs sur cette question-là, puis là j'essaie de voir si je n'ai pas oublié des aspects sur... Je vous ai parlé de l'incitatif du Québec. Oui.

Écoutez, sur le fond, sur la forme, je pense que le dossier qui vous est présenté par HQ ne tient pas la route. Parfois, plusieurs de leurs dossiers tiennent la route, mais celui-ci, cette année, on a déjà vu mieux. Le droit leur donne tort; les faits leur donnent tort; les méthodologies leur donnent tort. Et je vous demande d'être prudent avant de goûter à un gâteau qu'on vous sert qui n'a pas les ingrédients qui apparaissent utiles et surtout goûteux pour l'avaler.

Je suis en plein atterrissage, mais... Bon. Bon. Alors, revenons sur notre projet, suivi du projet LAD maintenant.

Bien, écoutez, là-dessus, et je vais y aller rapidement, on a été étonné d'une part d'apprendre que, bien que le projet n'est pas terminé, on mette fin au suivi. Pourtant, la vie, une partie de la vie, V-I-E, de la Régie et de ses analystes est de suivre l'évolution des projets d'investissement, surtout pour un projet qui a quand même coûté près ou plus d'un milliard de dollars (1 G$) qui a fait les manchettes. On a beau dire qu'on arrive à la fin, on l'a dit, la fin, c'est toujours un peu plus difficile.

Alors, non seulement on s'oppose à cette absence de suivi, mais de plus, le fait qu'on a appris qu'on a démantelé les équipes cet été, avant même d'avoir autorisé... d'avoir obtenu le O.K. de la Régie, on a trouvé ça peut-être un peu hâtif de la part... et présomptueux de la part d'HQ sur cette question-là.

Alors, les textes que je vous soumets sont à la présentation. Nous, on pense que le suivi doit être fait. Déjà quand on a contre-interrogé monsieur Murray sur le fond, évidemment sur le fond en général, comme un nouveau gestionnaire, il nous parle que c'est important de contrôler les coûts. Alors, nous, on fait le lien, contrôler les coûts,

faire un suivi, ça se ressemble et je pense qu'il devrait être de bon aloi et on devrait...

La Régie, je pense quand même que HQ a bien vu que, oui, effectivement, il pourrait en faire un suivi. Moi, je vous demande seulement que le suivi, tel qu'on le connaissait, soit continué jusqu'à la fin. Il reste un an ou deux. Puis ensuite, bien on aura... ce sera la fin.

Sur la gestion du besoin de projet... gestion du besoin de pointe et stratégie tarifaire. Bon. À l'égard du tarif DT, vous avez lu... vous lirez ou vous avez lu dans notre mémoire, à la page 12, que, bon, ce chauffage à la biénergie, c'est un outil important. On continue de croire, notre client continue de croire qu'il est au bénéfice de l'ensemble de la clientèle de favoriser la rétention et l'adhésion de ce tarif afin de réduire le coût des achats en puissance.

Quant maintenant au recalibrage tarifaire, HQD propose effectivement, en réaction avec un effritement rapide de la clientèle, un certain recalibrage du tarif qui consiste principalement à abolir la redevance quotidienne sur une période de quatre ans. Je vous passe les détails que vous connaissez. La FCEI estime que cette proposition

est un pas dans la bonne direction pour favoriser la rétention au tarif DT et l'adhésion à des nouveaux clients. Cela dit, elle craint que cela ne soit trop peu pour convaincre les clients de conserver leur système biénergie.

Nous croyons ou la FCEI croit que HQD devrait dès maintenant promouvoir les économies additionnelles dont bénéficieront les clients en deux mille dix-sept (2017), ainsi que celles qui peuvent raisonnablement être anticipées pour les années à venir. De cette manière, les clients qui devront choisir un nouveau système de chauffage en deux mille dix-sept (2017) sauront que des baisses tarifaires additionnelles sont à prévoir et pourront faire un meilleur choix.

Quant à la télécommande des systèmes biénergie. Écoutez, je ne veux pas vous lire tout ce qui reste. Simplement pour noter, aux paragraphes 110 et 111, il y a une référence à la note 40, une note de bas de page que j'ai mise en bas du paragraphe 110. Mettez-la plutôt en bas du paragraphe 111. Et ça parle du questionnement de maître Legault à l'égard de l'utilité de ces projets pilote là. On en a beaucoup parlé.

Nous, on a, comme beaucoup d'intervenants

et même le procureur de la Régie, des doutes quant à l'ensemble de ces projets pilotes là, surtout aux coûts auxquels on veut nous les faire accepter.

Alors donc, la FCEI demande à la Régie de demander au Distributeur de présenter une analyse du potentiel de croissance en substitution énergétique dans les différents marchés lors du prochain dossier tarifaire, en particulier en ce qui concerne la substitution énergétique hors pointe.

Alors donc, c'était là, Madame la Présidente, les principaux points sur lesquels on voulait attirer l'attention du panel... du banc de la Régie. Je vous remercie.

(15 h 14)

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Turmel. Monsieur Houle, questions pour la formation? Maître Rozon, questions?

Me LOUISE ROZON :

Bonjour, Maître Turmel. En fait, je sais que vous avez reçu l'information concernant l'engagement 23 tardivement aussi, là, mais est-ce... j'aurais quand même apprécié avoir un peu le point de vue de la FCEI par rapport au fameux document de participation, là, document du participant, là,

d'Hydro-Québec, dans le cadre de l'enquête sur la rémunération globale qui a été réalisée pour Hydro One. Si on lit le résumé, là, qui est présenté par Hydro-Québec avant de joindre le fameux rapport, en vertu de cette étude-là Hydro serait... en fait, aurait une rémunération inférieure à la médiane de vingt (20 %) à vingt-cinq pour cent (25 %) par rapport au marché de référence. Vous ne pouvez pas commenter ça?

Me ANDRÉ TURMEL :

Bien, écoutez...

Me LOUISE ROZON :

En tout cas, c'est... c'est quand même une...

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, je veux commenter. Pour répondre à votre question, pardon, permettez-moi de commenter cette... le dépôt de cette... de ce commentaire-là m'apparaît, comment dire, un dépôt irrégulier quant à la preuve parce que nous avons demandé le dépôt de cette étude-là et on ajoute de la preuve et normalement, techniquement, on devrait pouvoir interroger. Parce que là, l'engagement c'était là-dessus et là, Hydro-Québec vient ajouter... ajouter de... à son avis, Hydro-Québec pense que ceci, pense que cela. Ça, c'est de la... ça ressemble à

de la preuve comme on la connaît dans nos dossiers.

Me LOUISE ROZON :

Oui, juste...

Me ANDRÉ TURMEL :

Alors il est difficile pour...

Me LOUISE ROZON :

Oui, non, je comprends. C'est juste que c'est la Régie qui a demandé le dépôt de ce document-là. Puis ils mettent quelques éléments de contexte pour bien situer. Là, je me suis trompée, là, c'est pas vingt pour cent (20 %) en bas de la médiane, mais c'est vingt pour cent (20 %)... vingt (20 %), vingt-cinq pour cent (25 %) inférieur à la rémunération d'Hydro One qui, lui, est plus de dix pour cent (10 %) au-dessus de la médiane, là. Mais bref...

Me ANDRÉ TURMEL :

Mais là-dessus, si vous...

Me LOUISE ROZON :

... ça démontre une situation qui est peut-être...

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. Alors si vous permettez donc, ce que je voulais vous mentionner c'est que je suis d'accord avec vous, c'est la Régie qui l'a demandé. Vous avez demandé... sauf erreur, l'engagement si on le

relit c'est... d'ailleurs l'engagement, si on le relit, c'était... Premièrement, l'engagement 23, sauf erreur, c'est demandé par la FCEI.

Me LOUISE ROZON :

Bien oui, en plus.

Me ANDRÉ TURMEL :

C'est fournir le rapport du participant...

Me LOUISE ROZON :

Oui, c'est ça, excusez.

Me ANDRÉ TURMEL :

... fourni par Hydro-Québec dans le cadre de l'étude de Mercer.

Me LOUISE ROZON :

Oui, c'est ça.

Me ANDRÉ TURMEL :

Sous les réserves des aspects qui pourraient être confidentiels. On n'a pas dit... et... et s'il vous plaît, expliquez-nous le contexte. Alors je vous dirais que... je vous demande d'être très prudent. C'est difficile pour moi de commenter sur le fond.

Me LOUISE ROZON :

Non, mais écoutez, les résultats, mais...

Me ANDRÉ TURMEL :

Mais ça m'apparaît quand même là irrégulier de venir ajouter à la... à minuit moins une ces

éléments-là. Écoutez, peut-être que je peux demander parce que... je peux peut-être demander peut-être à mon expert de... et je vous offre demain d'avoir un commentaire, simplement le déposer. Même je pense... je ne pense pas, je vais vous le demander, j'aimerais pouvoir, en consultant notre expert, donc pouvoir répondre à ça. Vous aurez votre réponse et ça m'apparaîtrait correct de pouvoir le faire avant que maître Fraser ne plaide en réplique. On le déposera demain dans la journée. Si c'est important comme ça, si vous... je pense que ce serait « fair ». Oui?

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me ANDRÉ TURMEL :

Parfait. O.K. Alors je vous remercie, on...

Me LOUISE ROZON :

Mais... mais pas plus tard que demain, là. Non.

Me ANDRÉ TURMEL :

Tout à fait, bien sûr.

LA PRÉSIDENTE :

Non.

Me ANDRÉ TURMEL :

Pour que maître Fraser puisse l'avoir dans sa réplique sans problème. Je vous remercie beaucoup

pour votre écoute. Sûrement qu'il y a d'autres questions, Madame... Maître Rozon?

Me LOUISE ROZON :

Non, je n'ai pas d'autres questions.

Me ANDRÉ TURMEL :

O.K. Merci.

Me LOUISE ROZON :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Il n'y a pas d'autres questions de la formation non plus.

Me ANDRÉ TURMEL :

O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Alors merci, Maître Turmel.

Me ANDRÉ TURMEL :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Alors on se fie sur vous pour demain matin.

Me ANDRÉ TURMEL :

Demain matin... dans... on est en fin de journée.

LA PRÉSIDENTE :

Dans la matinée, là.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, c'est ça, dans le cadre de l'audience de

demain, oui, tout à fait.

LA PRÉSIDENTE :

C'est bien, parce qu'on va en avoir pour jusqu'à deux (2 h), trois heures (3 h) demain, je pense.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, parfait.

LA PRÉSIDENTE :

O.K. C'est bien. Alors, écoutez, il est trois heures vingt (3 h 20), vous avez pris une bonne heure. C'est pas un reproche, là, c'est un constat, mais rendu à trois heures et vingt (3 h 20) je constate que le prochain intervenant sur la liste serait l'APCHQ qui n'est pas présent, mais qui était prévu pour demain. Alors... à moins que maître Pelletier me convainque bien fort qu'il en a pour plus que vingt (20) minutes, on pourrait procéder avec vous, sauf que la préférence de la formation serait plutôt qu'on remette ça à demain matin.

Me PIERRE PELLETIER :

Il faudrait que je vous convainque pas à peu près.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, mais je pense que dans le fond, vous n'aurez pas besoin de nous convaincre, on va procéder demain matin avec vous, Maître Pelletier. Prenez un

bon repos ce soir, soignez votre toux. Alors... et on se revoit demain matin, neuf heures (9 h). Avant de partir, j'aimerais demander à Hydro, est-ce que vous... Maître Fraser, est-ce que le décret concernant les coûts alloués à chaque catégorie de consommateurs a été reçu, concernant le coût de fourniture de l'électricité patrimoniale?

Me ÉRIC FRASER :

Non, on ne l'a pas encore reçu, mais on sait qu'il est en préparation, mais je n'ai aucune idée s'il a été pris ou... mais c'est certain qu'aussitôt qu'on l'a, on va le faire suivre. Il est déjà arrivé dans les années passées où le décret est arrivé après la prise du délibéré. C'est un acte législatif.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, oui, absolument. O.K. Merci. Alors c'était seulement qu'un petit rappel. Voilà. Alors demain matin, neuf heures (9 h). Merci.

AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

SERMENT D'OFFICE

Nous, soussignés, DANIELLE BERGERON et CLAUDE MORIN, sténographes officiels, certifions sous notre serment d'office que les pages qui précèdent sont et contiennent la transcription fidèle et exacte des notes prises dans cette cause au moyen de la sténotypie et du sténomasque.

Le tout, conformément à la loi.
Et nous avons signé,

DANIELLE BERGERON, s.o.

CLAUDE MORIN, s.o.