

**RÉGIE DE L'ÉNERGIE**

AUDIENCE CONCERNANT LA DEMANDE  
RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS  
D'ÉLECTRICITÉ DE L'ANNÉE TARIFAIRE 2018-2019

DOSSIER : R-4011-2017

RÉGISSEURS : Me LISE DUQUETTE, présidente  
Mme DIANE JEAN  
M. BERNARD HOULE

AUDIENCE DU 18 DÉCEMBRE 2017

VOLUME 9

JEAN LAROSE et DANIELLE BERGERON  
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me ANNIE GARIÉPY et  
Me JEAN-FRANÇOIS OUIMETTE  
procureurs de la Régie;

DEMANDERESSE :

Me ÉRIC FRASER et  
Me SIMON TURMEL  
procureurs de Hydro-Québec Distribution (HQD);

INTERVENANTS :

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

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

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

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

Me ANDRÉ TURMEL et  
Me YOUSSEF FICHTALI  
procureurs de la Fédération canadienne de  
l'entreprise indépendante (section Québec) (FCEI);

Me GENEVIÈVE PAQUET  
procureure du Groupe de recherche appliquée en  
macroécologie (GRAME);

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

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

Me FRANKLIN S. GERTLER  
procureur du Regroupement des organismes  
environnementaux en énergie (ROÉE);

Me DOMINIQUE NEUMAN  
procureur des Stratégies énergétiques (SÉ);

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

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	4
PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC FRASER	5
PLAIDOIRIE PAR Me NICOLAS DUBÉ	7
PLAIDOIRIE PAR Me DENIS FALARDEAU	73
PLAIDOIRIE PAR Me STEVE CADRIN	116
PLAIDOIRIE PAR Me PIERRE PELLETIER	163
	213

---

1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce dix-huitième  
2 (18e) jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du dix-huit (18)  
8 décembre deux mille dix-sept (2017), dossier  
9 R-4011-2017. Audience concernant la demande  
10 relative à l'établissement des tarifs d'électricité  
11 de l'année tarifaire 2018-2019. Poursuite de  
12 l'audience.

13 LA PRÉSIDENTE :

14 Alors, bonjour. Maître Fraser, avant de commencer,  
15 j'avais une question à répondre à maître Neuman. Il  
16 n'est pas là, mais il lira les notes sténos avec  
17 grand bonheur, j'en suis sûre.

18 Alors, Maître Neuman nous demandait si SÉ  
19 serait autorisée à traiter de la question du  
20 mesurage net quant aux aspects plus globaux avant  
21 de se retrouver, et je synthétise, avec une  
22 décision qui fasse jurisprudence en la notion du  
23 mesurage net.

24 Alors, après avoir relu la décision D-2017-  
25 105, la Régie avait bien pris soin de distinguer la

1           notion de mesurage net en réseau autonome et en  
2           réseau intégré. On pense toujours faire la  
3           distinction, je pense que les cas se présentent et  
4           les circonstances se prêtent toujours à cette  
5           distinction-là et, en conséquence, on ne permettra  
6           pas à maître Neuman de faire une plaidoirie sur ce  
7           sujet-là. Alors, voilà. Maître Fraser, c'est à  
8           vous.

9           Me FRANKLIN S. GERTLER :

10          Excusez-moi, Madame la Présidente. Franklin S.  
11          Gertler pour le ROEÉ. On est quelques-uns à ne pas  
12          avoir vraiment entendu qu'est-ce que vous avez dit.  
13          Excusez-moi, là...

14          LA PRÉSIDENTE :

15          Ah!

16          Me FRANKLIN S. GERTLER :

17          ... parce que ce n'était pas audible vraiment, là.

18          LA PRÉSIDENTE :

19          Excusez-moi. D'habitude, j'ai une bonne voix,  
20          mais... Alors, je vais parler plus fort. Mais, de  
21          façon générale, la décision... la Régie a relu la  
22          décision D-2017-105 afin de bien mesurer. Cette  
23          décision faisait état qu'il y avait une distinction  
24          à faire entre le mesurage net en réseau intégré et  
25          en réseau autonome et que cette distinction et les

1           circonstances prévalaient toujours et, en  
2           conséquence, on va discuter seulement du mesurage  
3           net en réseau autonome et non de façon plus globale  
4           comme souhaitait l'aborder maître Neuman. Alors,  
5           pour cette raison-là, ce n'est pas permis à maître  
6           Neuman de faire un... un point de plaidoirie - j'ai  
7           de la misère ce matin - sur ce point-là. Voilà!

8           Est-ce que ça va? Oui?

9           Me FRANKLIN S. GERTLER :

10          Oui.

11          LA PRÉSIDENTE :

12          Merci.

13          PLAIDOIRIE PAR Me ÉRIC FRASER :

14          Alors, bonjour Mesdames, la Présidente, Monsieur le  
15          Régisseur. Éric Fraser pour Hydro-Québec  
16          Distribution. Je viens de demander à madame la  
17          greffière de faire circuler le plan d'argumentation  
18          qu'on dépose au soutien du dossier. Alors, je me  
19          lance.

20                   L'enjeu avec les dossiers tarifaires, c'est  
21          que ce n'est pas des sprints, c'est des marathons.  
22          Et on a toujours un petit vertige quand on commence  
23          compte tenu qu'il y a beaucoup de matières à  
24          couvrir. Les enjeux sont importants et c'est  
25          toujours un défi que de résumer le tout de manière

1 cohérente et de façon à mettre en lumière la preuve  
2 et mettre en valeur la qualité de la preuve.

3 Ça fait... ça fait longtemps que je fais  
4 des dossiers tarifaires. On me le rappelait cette  
5 semaine. En fait, j'ai participé à tous les  
6 dossiers tarifaires du Distributeur. J'ai constaté  
7 une évolution dans les contextes et souvent au  
8 bureau on me demande si je ne suis pas tanné de  
9 faire la même chose. Et ma réponse est toujours  
10 très rapide et très vive « je ne fais jamais la  
11 même chose », ne serait-ce que par les autres  
12 dossiers, mais un dossier tarifaire n'est jamais...  
13 n'est jamais le même d'une année à l'autre.

14 Premièrement, parce que les sujets sont si  
15 vastes qu'on ne les aborde pas tous à chaque année  
16 et, deuxièmement, parce que, et peut-être que je ne  
17 pourrais pas dire ça si j'avais plaidé ce type de  
18 dossier là à une autre époque, mais le contexte a  
19 énormément évolué dans les dernières quinze (15)  
20 années.

21 (9 h 10)

22 On se souviendra qu'il y a eu  
23 l'implantation du cadre réglementaire et on arrive  
24 à la veille d'une évolution majeure en ce qui  
25 concerne le Distributeur. On se souviendra que

1           lorsqu'on a implanté ce cadre-là, nous étions dans  
2           une époque où il était évident que la croissance  
3           était pour être toujours là. L'électricité, c'était  
4           en croissance. La courbe, ou en fait la droite  
5           allait toujours vers le haut. On construisait  
6           toujours plus sachant que, même s'il allait y avoir  
7           des surplus, ces surplus allaient être d'une courte  
8           période puisque les besoins augmentaient toujours.

9                        Or, on a constaté durant cette période que  
10           ce n'est plus le cas. La croissance aujourd'hui,  
11           elle a diminué. Elle a diminué. On a vu les blocs  
12           d'énergie. On a vu l'apparition des surplus. Et  
13           aujourd'hui qu'est-ce qu'on voit, c'est une  
14           croissance qui est anémique, un contexte qui est  
15           vraiment différent et qui a évolué énormément.

16                       Dans toutes ces époques, j'ai toujours eu  
17           une grande fierté à représenter le Distributeur.  
18           J'ai toujours été étonné devant la compétence des  
19           gens qui y travaillent et devant la qualité des  
20           dossiers qui étaient montés. Et ce n'est pas...  
21           Aujourd'hui n'est pas une exception. Au contraire,  
22           je trouve qu'aujourd'hui, le dossier témoigne de  
23           manière éloquente de ces qualités qui ont  
24           caractérisé les dossiers du Distributeur depuis  
25           toutes ces années.



1 coûts propres aux activités de distribution qui  
2 contribuent à la hausse tarifaire. Qu'est-ce que ça  
3 témoigne? Ça témoigne que nous sommes ici en  
4 présence d'une maison qui est en ordre, que les  
5 bons gestes ont été posés et que le Distributeur  
6 est prêt à la prochaine grande évolution en  
7 distribution d'électricité et à la nouvelle  
8 réglementation qui cogne à nos portes.

9 Ça témoigne également de tout le travail  
10 qui a été fait. Et quand je parle de tout le  
11 travail, c'est un travail qui est au niveau du  
12 Distributeur, mais c'est aussi un travail au niveau  
13 du cadre réglementaire, parce que tout cela, c'est  
14 fait dans une dynamique de discussions  
15 réglementaires, de cadre réglementaire qui font en  
16 sorte que ce point trois (0,3 %) témoigne d'une  
17 excellente performance historique qui permet au  
18 Distributeur d'amorcer les prochaines années avec  
19 une maison en ordre et en mesure de faire face aux  
20 défis.

21 L'autre chose qui est importante, c'est le  
22 point cinq (0,5 %). Le point cinq (0,5 %) qui est  
23 la baisse de revenus additionnels, des revenus  
24 additionnels requis qui découlent des revenus qui  
25 ont été générés par l'accroissement des ventes. On

1 parle ici d'à peu près quarante-neuf millions  
2 (49 M\$). Et, ça, ça témoigne de quoi? Ça témoigne  
3 du mouvement du Distributeur.

4 Évidemment, on a des demandes spécifiques  
5 dans le présent dossier qui concerne le  
6 développement des marchés. Mais vous savez que nous  
7 sommes déjà en mouvement concernant le  
8 développement des marchés, qu'il y a une force de  
9 vente qui est en place, qu'il y a une offre  
10 tarifaire compétitive laquelle résulte des  
11 démarches du Distributeur, mais laquelle résulte du  
12 cadre réglementaire général, qui ont permis que HQD  
13 pose les bons gestes rapidement, et, ça, à  
14 l'avantage de l'ensemble de la clientèle.

15 Ce qui m'amène, avant de tomber plus  
16 généralement dans la question du contexte, sur la  
17 question de la mise à jour. On tombe dans un  
18 domaine un petit peu plus concret. Évidemment, on  
19 parle de mise à jour puisque certains y ont fait  
20 référence eu égard au programme de conversion qui a  
21 été refusé. Le Distributeur ne demande, n'a fait  
22 aucune modification à sa demande. Donc, il est prêt  
23 à assumer le coût de cette décision tant au niveau  
24 du compte de frais reportés et de ses coûts deux  
25 mille dix-sept (2017) que de l'impact sur sa

1 prévision deux mille dix-huit (2018). Évidemment,  
2 il est libre à la Régie de procéder à une mise à  
3 jour puisqu'elle le fait souvent.

4 (9 h 15)

5 Mais, évidemment, nous vous demandons de bien  
6 vouloir... si on va en ce sens, de bien vouloir  
7 faire une mise à jour qui ira au-delà de la  
8 tentation du... si vous me passer l'expression, du  
9 « cherry picking » afin de représenter l'ensemble  
10 des revenus et des coûts qui sont issus...  
11 découlant de cela.

12 Évidemment, j'y faisais référence en  
13 introduction, nous sommes à une période de  
14 consolidation après dix (10) ans d'efforts  
15 d'efficience qui ont mené à l'implantation de  
16 nouvelles technologies, de nouveaux processus, on  
17 pense à LAD, on pense à SOGEM, on pense aux  
18 applications Web sur lesquelles le Distributeur a  
19 déployé une partie de ses services, qui ont  
20 donné... qui ont permis une réduction de ses  
21 effectifs de vingt-sept pour cent (27 %), soit plus  
22 de deux mille (2000) employés. C'est colossal.

23 Donc, la présente demande s'inscrit au  
24 terme, dans le fond, de cette phase d'efficience  
25 pour en aborder une nouvelle. Et celle-ci s'inscrit

1 dans un contexte structurel qui change. De façon  
2 plus concrète, et j'en ai déjà fait mention, on  
3 parle ici de la transition énergétique, évidemment  
4 je ne fais pas référence à TEQ ici, je fais  
5 référence plus largement à la transition énergétique  
6 qui va nous amener vers de nouvelles façons de  
7 concevoir le réseau. Et, de manière plus concrète,  
8 on parle, évidemment, de production distribuée, de  
9 microréseaux, lesquels, dans mon plan, il est écrit  
10 « peuvent conduire à une réduction des ventes », et  
11 je vous dirais « vont conduire nécessairement à une  
12 réduction des ventes ».

13 Certains nous ont mentionné qu'il n'y avait  
14 peut-être pas une urgence d'agir. Que le  
15 Distributeur était en mode défensif alors que,  
16 lorsqu'on regarde le nombre de clients au mesurage  
17 net, il ne semble pas y avoir de quoi fouetter un  
18 chat. Et je vous dirais, non, il y a,  
19 effectivement, urgence d'agir ou, s'il n'y a pas  
20 urgence d'agir, il y a définitivement une nécessité  
21 d'agir dès maintenant et sur tous les fronts afin  
22 d'être prêt pour faire face et afin d'avoir un  
23 distributeur efficace et en mesure de faire face à  
24 ces nouveaux défis. Et, pour être en mesure de  
25 faire face à ces nouveaux défis, on doit être prêt

1 sur tous les fronts, autant en matière de  
2 tarification, en matière de développement des  
3 marchés qu'en matière de qualité du réseau et des  
4 services de base et historiques.

5 Je vous dirais que la présente demande  
6 s'inscrit également... Il n'y a pas beaucoup de  
7 droit cette année, on a mis l'article 5, et ça  
8 adonne bien parce que l'article 5 a un peu évolué.  
9 Et je crois qu'effectivement, la présente demande  
10 s'inscrit dans ce nouvel article qui nous demande  
11 de tenir compte des politiques énergétiques dans la  
12 satisfaction des besoins énergétiques.

13 Et je fais écho, évidemment, à la politique  
14 énergétique qui parlait, évidemment, d'une  
15 décarbonisation. Probablement que le présent  
16 dossier ne le reflétait pas dans toute son ampleur  
17 mais on pense notamment à l'électrification des  
18 transports, qui occupera certainement beaucoup de  
19 notre temps réglementaire dans les prochaines  
20 années. Mais également de mettre en valeur nos  
21 ressources énergétiques, que ce soit de mettre en  
22 valeur nos surplus, ce que témoigne le présent  
23 dossier, ou que ce soit mettre en valeur les  
24 ressources énergétiques de nos clients. Et là je  
25 fais directement écho non seulement à l'efficacité

1 énergétique mais aussi à la GDP et à la GDP  
2 Affaires.

3 Toujours dans les éléments de contexte, et  
4 je suis au paragraphe 8, à la page 3, où, de 8 à  
5 11, nous vous déclinons, dans le fond, les grandes  
6 demandes du Distributeur dans ce présent dossier.  
7 Et ce n'est pas écrit mais à peu près, pour les  
8 paragraphes 8 et 9 et 10, il y a une demande d'ETC.  
9 Si on va à 8, évidemment, le Distributeur doit  
10 accroître ses ventes et il y a une demande d'ETC du  
11 Distributeur à ce sujet-là.

12 (9 h 20)

13 Pourquoi il doit accroître ses ventes?  
14 Bien, évidemment, c'est au bénéfice de l'ensemble  
15 de la clientèle, c'est pour réduire la pression sur  
16 les tarifs, réduire le coût unitaire, dirons-nous,  
17 de transport à distribution. Pour ce faire, il doit  
18 se doter des outils qui vont lui permettre  
19 d'avancer et ce sont les demandes relatives au  
20 développement des marchés, mais j'y reviendrai en  
21 détail évidemment.

22 Il y a des efforts supplémentaires en  
23 matière d'efficience. On parlera ici évidemment de  
24 l'amélioration continue. Pourquoi de l'amélioration  
25 continue? Bien, évidemment, pour, d'une part, aller

1 chercher plus d'efficience ou aller chercher  
2 l'efficience qui est plus difficile à capter et,  
3 d'autre part, pour améliorer le service et  
4 continuer à améliorer le service.

5 Ça, évidemment, s'inscrit - je suis au  
6 paragraphe 10 - dans les souhaits exprimés à la  
7 Régie. On est en directe ligne avec les... au-delà  
8 des ordonnances, mais la directe ligne avec le  
9 dialogue réglementaire entre le Distributeur et la  
10 Régie sur les souhaits exprimés en matière  
11 notamment de service à la clientèle et de qualité  
12 du service. Et là-dessus, évidemment on a également  
13 des demandes d'ETC supplémentaires, ne serait-ce  
14 que pour la question du réseau ou de la maîtrise de  
15 la végétation.

16 Finalement, pour compléter cet exercice  
17 d'accroissement des ventes, d'accroissement de la  
18 qualité, tant du service que... service à la  
19 clientèle que des éléments réseau, il y a  
20 évidemment la question tarifaire, où le  
21 Distributeur ici n'est pas en rupture, mais encore  
22 une fois est en continuité avec un exercice de  
23 modernisation de ses tarifs qui dure depuis déjà  
24 plusieurs années. Et peut-être plus particulier  
25 cette année, répond à certaines demandes de l'Avis

1 sur les mesures susceptibles d'améliorer les  
2 pratiques tarifaires dans le domaine de  
3 l'électricité et du gaz naturel rendu par la Régie  
4 récemment. Donc, il s'agit là du grand contexte  
5 dans lequel s'inscrit le dossier.

6 Principes réglementaires, évidemment on  
7 fait référence ici aux modalités de disposition des  
8 comptes de « pass on » et de nivellement pour aléas  
9 climatiques. Il s'agit d'une approche tarifaire...  
10 bien, en fait, comme vous le savez, le Distributeur  
11 demande cette année que le revenu requis deux mille  
12 dix-huit (2018), la totalité des soldes du compte  
13 de nivellement pour aléas climatiques, soit un  
14 montant de quarante-six virgule sept millions (46,7  
15 M\$) au trente et un (31) décembre deux mille dix-  
16 sept (2017), soit récupéré dans le revenu. Il  
17 s'agit d'une pratique qui, aujourd'hui, est devenue  
18 habituelle est j'oserais croire qu'une bonne partie  
19 du plan est un petit peu du copier-coller des  
20 probablement trois dernières années avec évidemment  
21 certaines évolutions, mais on s'entend que c'est  
22 devenu une pratique habituelle, c'est devenu une  
23 pratique qui vise à encourager la stabilité  
24 tarifaire. Je suis à la page 4.

25 Pourquoi encourager? Évidemment parce

1 que... et pourquoi procéder ainsi? De manière plus  
2 particulière au présent dossier, bien on a... on a  
3 à l'horizon, on est capable de voir un certain  
4 nombre de coûts qui nous permettent d'envisager  
5 de... de souhaiter cette stabilité. La Régie a déjà  
6 reconnu que pour ces éléments l'approche au cas par  
7 cas était... était souhaitable. Ça a été maintes  
8 fois retenu, je vous réfère notamment à la décision  
9 D-2008-024, je suis au paragraphe 16.

10 Et je vous laisse le soin évidemment de  
11 lire au long à tête reposée l'ensemble des  
12 citations. Je m'en vais directement au paragraphe  
13 17 de la page 5, où on réitère que la stabilité  
14 tarifaire est un critère qui a été... qui a été  
15 retenu récemment dans les décisions D-2016-033 et  
16 D-2017-022 quant à la disposition... à des  
17 dispositions similaires à celles qu'on vous propose  
18 pour le compte de nivellement.

19 Tous ces principes de stabilité tarifaire  
20 et d'équité intergénérationnelle qui ont été  
21 invoqués au soutien des précédentes propositions du  
22 Distributeur s'appliquent également cette année à  
23 la demande.

24 (9 h 25)

25 Alors, j'en suis au chapitre 4, prévision

1 de la demande, approvisionnement d'électricité et  
2 efficacité énergétique. Et je vous amènerais  
3 directement à la section 4.3, au paragraphe 21,  
4 Indicateur pour les achats de court terme. Un sujet  
5 qui s'est invité au présent dossier et sur lequel  
6 il m'apparaît important de revenir, évidemment, on  
7 parle d'un indicateur pour les achats de court  
8 terme en conjonction, évidemment, avec  
9 l'optimisation de l'utilisation du patrimonial.

10 Le Distributeur a pris acte de la décision  
11 D-2017-0043 puis va se pencher sur cet exercice,  
12 mais, et ça transparaît de la preuve, ce n'est pas  
13 un exercice qui sera facile, au contraire, c'est un  
14 exercice qui est difficile. C'est un exercice sur  
15 lequel on est revenu, à plusieurs reprises,  
16 défendre les stratégies du Distributeur, défendre  
17 l'impossibilité ou la difficulté d'arriver avec un  
18 indicateur sur ce sujet-là. Et je fais référence  
19 directement à la D-2017-0022 qui avait reconnu  
20 cette difficulté. Et au paragraphe 233, où la Régie  
21 disait :

22 À l'instar du Distributeur, [qu'elle]  
23 considère qu'une analyse a posteriori  
24 des achats de court terme réalisée ne  
25 constitue pas une évaluation de la

1 performance de sa stratégie,  
2 puisqu'elle ne tient pas compte des  
3 éléments du contexte dans lequel les  
4 décisions ont été prises, notamment  
5 ceux associés aux conditions  
6 climatiques.

7 Et je vous soumets également que cette question est  
8 encore sous examen par la formation chargée  
9 d'étudier le plan d'approvisionnement puisque ça a  
10 été étudié dans le plan d'approvisionnement. Donc,  
11 évidemment, avant de commencer l'exercice où, dans  
12 sa réflexion pour... sur cet exercice, on devra  
13 attendre cette décision. Ça n'empêche pas que le  
14 Distributeur peut continuer à travailler, mais  
15 c'est un élément important, et qui va entrer, qui  
16 sera un intrant important dans l'exercice que doit  
17 faire le Distributeur. Cette constatation du fait  
18 qu'il est difficile d'avoir un indicateur puisqu'on  
19 doit juger ex post une activité qui est  
20 fondamentalement guidée, ou passez-moi  
21 l'expression, "drivée" par le quotidien, ce n'est  
22 pas une mince affaire, et je vous dirais que la  
23 mise en place d'un indicateur qui serait imparfait  
24 parce qu'à chaque année, il nécessiterait une mise  
25 en contexte applicable dans le cadre, un MRI sur

1 une composante aussi essentielle que les achats de  
2 court terme et le patrimonial, donc un facteur Y,  
3 ce n'est pas un exercice banal. Ce n'est pas un  
4 exercice banal dans sa création et ce n'est pas non  
5 plus un exercice banal dans ses effets. Mais ça m'a  
6 quand même inspiré certains éléments puisque oui,  
7 il y a l'indicateur, mais je pense qu'on a aussi  
8 parlé d'amélioration continue.

9           Donc, évidemment, les problèmes avec les  
10 indicateurs, c'est que s'ils sont imparfaits, ça  
11 devient... ça peut nous faire des sueurs froides  
12 lorsqu'ils sont rattachés au MRI ou à la capacité  
13 de conserver, par exemple, des gains de rendement.  
14 Mais ça ne veut pas dire qu'on reste les bras  
15 croisés, qu'il n'y a pas une possibilité  
16 d'amélioration, et je fais écho à un de vos  
17 commentaires, Madame la Présidente de la Formation.  
18 Mais évidemment, entre la volonté de vouloir  
19 s'améliorer et un indicateur qui pourrait être  
20 imparfait et avoir des... entraîner des  
21 distorsions, il y a deux choses. Donc, il y a deux  
22 éléments. Entre la possibilité de faire une  
23 démarche d'amélioration continue des suivis, c'est  
24 une chose, mais d'avoir un indicateur, c'est une  
25 deuxième chose. Donc, on voit là toute la mesure du

1 défi qui se pose avec ce type d'indicateur.

2 (9 h 30)

3 Ce qui m'amène à la section 4.4,  
4 l'utilisation des coûts évités. Ce qui m'apparaît  
5 important ici, c'est de souligner le caractère  
6 usuel des coûts évités qu'on utilise. En fait, des  
7 coûts évités, de leur détermination et de leur  
8 utilisation. En fait, j'ai encore le goût  
9 d'utiliser un anglicisme et je m'en excuse encore.  
10 Je vous dirais qu'on est dans la « business as  
11 usual ». Mais évidemment c'est facile de dire ça  
12 « business as usual », mais quand j'ai demandé  
13 qu'on me sorte un paquet de décisions sur ce  
14 qu'était le « business as usual », il y en a moins  
15 qui sont sorties parce que, ce qu'on réalise et  
16 puis c'est à ce moment-là que je me rends compte  
17 que ça fait longtemps que j'en fais puis...c'est  
18 que les décisions, peut-être, charnières en matière  
19 de coûts évités datent déjà de l'époque du PGÉ.  
20 Mais, ça n'empêche pas que l'utilisation qui a été  
21 faite et les démonstrations qui ont été faites ont  
22 toujours été les mêmes selon les contextes et ont  
23 toujours utilisé les mêmes méthodologies. Suivant  
24 leur évolution, suivant les décisions de  
25 raffinement, etc. Et j'en suis qu paragraphe 26 à

1 la page 7. Je vous mentionne quelques dossiers pour  
2 vous illustrer l'ampleur du fait qu'ici, on est  
3 vraiment dans une activité usuelle. Les coûts  
4 évités, tels qu'ils vous ont été présentés ici ou  
5 tels qu'ils vous ont été présentés dans le dossier  
6 relatif à la conversion d'électricité, ce sont les  
7 mêmes et ce sont les mêmes principes qui ont guidé  
8 le Distributeur lorsqu'il s'agissait d'évaluer les  
9 conventions d'énergie différée. Lorsqu'il  
10 s'agissait d'évaluer la suspension de la centrale  
11 de TCE à Bécancourt, autant dans les premières  
12 suspensions que dans l'entente finale.

13 Ce sont les mêmes coûts évités qui ont été  
14 utilisés pour la justification de la rentabilité  
15 des programmes d'économie d'énergie, et ce sont les  
16 mêmes coûts évités qui sont utilisés pour les  
17 stratégies tarifaires depuis toutes ces années. Ce  
18 sont les mêmes coûts évités, ce sont aussi des  
19 principes d'application qui étaient les mêmes, même  
20 s'ils n'ont jamais été consignés, même si on ne  
21 peut pas parler de guide ou de guide précis. C'est  
22 toujours de la même façon que ça a été fait. C'est  
23 toujours de la même façon que ça a été présenté  
24 pour justifier un paquet de dossiers, un paquet de  
25 mesures.

1                   Je vous amène au paragraphe 28, il y a une  
2                   citation de monsieur Zayat qui nous apparaît assez  
3                   éloquente, tellement qu'on l'a reproduite deux fois  
4                   dans le plan et on ne s'en est même pas rendu  
5                   compte. Donc, cherchons où est Charlie. Vous me  
6                   direz où est-ce qu'il se retrouve. Mais, qu'est-ce  
7                   qui est intéressant de noter ici, évidemment, je  
8                   suis au paragraphe 28, je ne vous ferai pas une  
9                   citation au long, là, ça serait trop plate. Mais,  
10                  le coût évité est un coût à la marge qui est  
11                  standardisé. C'est le plafond. C'est le maximum des  
12                  coûts au-delà desquels le Distributeur a une  
13                  alternative. À ce plafond-là, s'ajoute une réalité  
14                  commerciale. Je vous dirais une réalité commerciale  
15                  et aussi une réalité opérationnelle. On ne le  
16                  souligne pas assez, selon moi, mais une réalité  
17                  commerciale, définitivement. Je pense que ça a été  
18                  bien illustré dans le présent dossier que la  
19                  réalité commerciale distinguait nettement la GDP de  
20                  la puissance interruptible en ce qui concerne  
21                  combien je dois donner, combien je peux donner,  
22                  pour aller chercher le service dont j'ai besoin.

23                  Donc, le Distributeur fait une utilisation  
24                  des coûts évités en énergie et en puissance qui  
25                  tiennent compte de l'ensemble des caractéristiques

1 qui sont propres aux projets pour lesquels il les  
2 invoque ou aux programmes qui sont analysés. Qu'il  
3 s'agisse d'une clientèle de masse ou d'une  
4 clientèle plus spécifique qui, évidemment, va  
5 réclamer, va avoir une incidence sur l'application  
6 qui en sera faite. Où qu'il s'agisse de services de  
7 long terme ou de services de plus court terme.

8 (9 h 35)

9 Je vous amène maintenant directement au  
10 sujet 4.5, donc à la « Gestion de la demande en  
11 puissance Affaires, la GDP-Affaires », laquelle  
12 évidemment fait écho aux questions qui ont pu être  
13 soulevées par la question des coûts évités puisque,  
14 évidemment, la GDP Affaires constitue une très  
15 belle illustration, qu'au-delà des considérations  
16 théorique, il y a une réalité commerciale qui guide  
17 l'application qu'on fait des coûts évités.

18 Je vous souligne évidemment en introduction  
19 que le programme de GDP Affaires s'inscrit dans une  
20 démarche qui a été approuvée par la Régie. Et je  
21 fais référence ici, ce n'est pas dans mon plan,  
22 donc à la décision D-2016-033 aux paragraphes 679  
23 et 680. Je vais citer à quelques reprises la  
24 D-2016-033 qui, après coup, résonne assez fort dans  
25 le présent dossier.

1                   Donc GDP Affaires. Deux éléments. Il s'agit  
2 d'un programme qui a été mis en place en deux mille  
3 quinze (2015), à l'époque, c'était un pilote, qui  
4 permet de diversifier le portefeuille du  
5 Distributeur lorsqu'on parle de réalité commerciale  
6 et opérationnelle. Il y a aussi un élément  
7 d'approvisionnement important de diversification de  
8 son portefeuille. Il y a également une  
9 caractéristique très importante et qui guide le  
10 Distributeur et qui, non seulement guide le  
11 Distributeur, mais qui guide le Distributeur dans  
12 le prix qu'il a accordé, mais appuie l'importance  
13 qu'il y accorde. La GDP est un moyen structurel de  
14 long terme. C'est un moyen de gestion de la  
15 puissance qui permet de retarder le lancement d'un  
16 appel d'offres.

17                   D'ailleurs, ce qui est assez... ce qui  
18 illustre très bien toute cette réalité-là, c'est  
19 que si on, par une décision ou une autre, on  
20 mettait fin ou on ralentissait la progression de ce  
21 programme-là, on pourrait devancer assez rapidement  
22 le lancement d'un appel d'offres. D'ailleurs, si on  
23 mettait un terme au programme dès cette année, on  
24 lancerait, on devrait fort probablement lancer un  
25 appel d'offres pour de la puissance dès maintenant

1 compte tenu des délais qui sont... qui sont  
2 nécessaires à un tel appel d'offres. (Je suis à la  
3 page 9).

4 Qui dit outil structurel dit évidemment  
5 difficulté à mettre en place, effort pour atteindre  
6 les objectifs sur le long terme et nécessité de  
7 s'assurer de l'adhésion des clients. C'est un  
8 programme qui a aussi fait l'objet, comme on  
9 disait, d'un projet pilote, qui a fait l'objet...  
10 dont les prix ont fait l'objet d'une calibration,  
11 ont été calibrés afin de s'assurer de leur  
12 optimalité non seulement en ce qui concerne le  
13 revenu requis pour rencontrer la pointe, mais  
14 également afin de permettre au Distributeur de  
15 structurer les trois cents mégawatts (300 MW) qu'il  
16 recherche et aussi afin de permettre au  
17 Distributeur d'être en mesure de les conserver.

18 Ça prend une valeur qui est suffisamment  
19 incitative pour que les clients y participent et  
20 pour que les clients y demeurent. Ce qui fait écho  
21 évidemment à toute tentative ou toute volonté de  
22 ralentir la progression du programme ou d'y mettre  
23 un terme. Parce que, évidemment, il y a des clients  
24 qui ont investi pour s'engager là-dedans à partir  
25 de la valeur que le Distributeur a accordée à leur

1 participation.

2 (9 h 40)

3 C'est un programme, bien qu'il vise à réduire la  
4 pointe ou adresser ou à aborder le problème de la  
5 pointe énergétique, qui est tout à fait différent  
6 de l'électricité interruptible. Je suis au  
7 paragraphe 39. Il s'agit de deux marchés qui sont  
8 très distincts et qui ne sont pas comparables. Et  
9 il a été illustré en preuve, de façon assez claire,  
10 comment l'utilisation des coûts évités pour l'un et  
11 l'autre de ces marchés ne peut pas résulter d'une  
12 simple règle arithmétique ou de l'application de  
13 critères qui ne tiendraient pas compte de la  
14 réalité commerciale qui est très différente entre  
15 ces deux marchés.

16 En bref, je suis à la page 11 et je vous  
17 résume ça, les besoins en puissance sont  
18 indéniables, peut-être vont-ils être retardés d'un  
19 an, peut-être vont-ils être devancés d'un an, mais  
20 ils sont là et ils sont indéniables. Le moyen, la  
21 GDP est un moyen qui est porteur et qui est  
22 structurant. Le prix qui y est associé, ce que la  
23 preuve démontre c'est qu'il est raisonnable compte  
24 tenu de la réalité commerciale et opérationnelle  
25 qu'exige la mise en place de ce type de programme.

1                   Je vous soumets qu'il serait imprudent de  
2 mettre à risque un tel produit pour profiter, à  
3 court terme, des produits des marchés justement de  
4 court terme.

5                   Je vous soumets qu'il est important de  
6 permettre au Distributeur d'avoir suffisamment de  
7 flexibilité pour élaborer ces produits, d'autant  
8 plus que la preuve démontre la démarche rigoureuse  
9 par laquelle le Distributeur a réussi à mettre en  
10 place ce programme-là avec un prix optimum  
11 permettant de le structurer adéquatement pour les  
12 années à venir. Et qui permet, finalement, au  
13 Distributeur de pouvoir miser sur les ressources  
14 énergétiques que ses clients peuvent lui donner et,  
15 ça, c'est en droite ligne avec la politique  
16 énergétique.

17                   GDP Résidentielle. Évidemment, toujours  
18 de... ça fait quelques dossiers qu'on en discute.  
19 Je vous dirais, il y a une motivation qui n'est pas  
20 ébranlée chez le Distributeur mais,  
21 malheureusement, dans la GDP Résidentielle, il y a  
22 de l'adversité. Encore une fois, de l'adversité qui  
23 fait en sorte que le Distributeur n'avance pas  
24 aussi vite qu'il ne le veut. Par contre, la  
25 motivation demeure et je vous invite à éviter de

1        sabrer dans les budgets qui sont présentés à la  
2        lumière des embûches qui ont été rencontrées,  
3        notamment pour le programme de chauffe-eau, sur  
4        lequel le Distributeur n'avait malheureusement pas  
5        tout le contrôle mais sur lequel il tente encore  
6        d'influencer l'avenir. Et je vous réfère à la  
7        preuve de monsieur Zayat sur la volonté ferme du  
8        Distributeur d'aller de l'avant avec l'un, de  
9        manière... de manière ferme de déployer l'un des  
10       projets pilotes en GDP Résidentielle qui sont en  
11       cours, et c'est une volonté qui est très claire  
12       chez le Distributeur.

13                Efficacité énergétique, je suis à la page  
14       12. Alors, en matière d'efficacité énergétique...  
15       bien, constat général, évidemment, je vous laisse  
16       le soin de lire, de manière plus détaillée, les  
17       quelques paragraphes qui se retrouvent là. Et comme  
18       pour tout le plan, évidemment, là. L'exercice ici  
19       étant de vous accompagner de manière efficace tout  
20       au long de ces trente-quatre (34) pages.

21                En efficacité énergétique on constate qu'il  
22       y a un rythme de croisière qui a été atteint par le  
23       Distributeur depuis quelques années, que, ce  
24       rythme, il est conservé et qu'il s'agit  
25       probablement de la meilleure chose, dans la mesure

1 où... ou dans un contexte avec l'arrivée  
2 progressive de Transition énergétique Québec. Donc,  
3 il n'y a pas lieu de chambarder les activités  
4 d'efficacité énergétique, je crois que, la  
5 proposition du Distributeur, elle est raisonnable.  
6 D'ailleurs, on voit qu'il favorise davantage la  
7 gestion de la demande et que cela permettra, dans  
8 le fond, un arrimage... en évitant les  
9 transformations trop brusques, on permettra un  
10 meilleur arrimage entre les activités du  
11 Distributeur et leur intégration dans le plan  
12 directeur de Transition énergétique Québec.

13 (9 h 45)

14 Ce qui m'amène au paragraphe 5 les coûts de  
15 service, coûts de distribution et coûts de service  
16 à la clientèle.

17 Ce qui se dégage ici c'est - et j'y ai fait  
18 mention en introduction - c'est l'enveloppe du  
19 Distributeur. Évidemment, la demande de charges  
20 d'exploitation s'élève à un milliard trois cent  
21 quatre-vingt-trois millions (1 383 M\$). De ce  
22 montant, il y a une enveloppe pour les activités de  
23 base de neuf cent soixante-huit millions (968 M\$)  
24 et la preuve ou la démonstration qui vous a été  
25 faite, c'est que cette enveloppe-là, elle est

1 équivalente, sur la base de la paramétrique, à  
2 l'année historique deux mille seize (2016).

3           Donc l'ajout d'effectifs s'inscrit à  
4 l'intérieur de l'enveloppe paramétrique qui a déjà  
5 été reconnue dans le passé. C'est essentiel parce  
6 que ce qu'on constate... bien premièrement, on  
7 constate encore que le Distributeur a fait, sur  
8 l'horizon deux mille seize-deux mille dix-huit  
9 (2016-2018), de l'efficience, qui est redonnée au  
10 client évidemment, en permettant des hausses en bas  
11 de l'inflation. Je vous sou mets que, si on fait le  
12 cumul depuis deux mille huit (2008) des gains  
13 d'efficience du Distributeur, nous en sommes  
14 maintenant à quatre cent soixante-cinq millions  
15 (465 M\$), au bénéfice de l'ensemble de la  
16 clientèle.

17           Mais plus important encore, ce que nous dit  
18 cette preuve, parce qu'évidemment ce chapitre-là,  
19 il est décliné sur l'enveloppe et ensuite de ça il  
20 se décline sur l'ensemble des demandes, si on veut,  
21 en termes d'ETC du Distributeur.

22           Évidemment on était un petit peu  
23 désavantagés, en termes de relations publiques,  
24 quand on a réussi à réduire nos ETC de vingt-sept  
25 pour cent (20 %) de deux mille (2000) personnes,

1 l'année où on arrive avec une demande de cent  
2 quatre-vingt (190). Ça semble complètement  
3 démesuré, mais ça semble, ce n'est pas. Et non  
4 seulement sommes-nous victimes de nos succès, mais  
5 ce qu'il faut bien comprendre ici, c'est qu'à la  
6 lumière de la réglementation qui s'applique sur  
7 notre coût de service, le Distributeur ne demande  
8 rien. Il ne demande absolument rien. Les cent  
9 quatre-vingt-dix (19) ETC identifiés à des  
10 activités ont déjà été dégagés en efficience  
11 lorsqu'on regarde l'application de la formule  
12 paramétrique sur l'horizon deux mille seize-deux  
13 mille dix-huit (2016-2018).

14           Donc le Distributeur est en mesure de  
15 livrer son service de base traditionnel avec cent  
16 quatre-vingt-dix (190) effectifs de moins et  
17 qu'est-ce qu'il fait? Il garde ces cent quatre-  
18 vingt-dix (190) effectifs pour lui permettre  
19 d'améliorer le service, de poursuivre ses efforts  
20 d'efficience et d'éviter la décroissance. Il  
21 modernise son offre. Et tout ça, pour rien.

22           En fait, une très bonne illustration :  
23 serions-nous en MRI, que nous ne parlerions pas de  
24 ça de manière tarifaire. Au pire aller - et on  
25 verra ce qui sera décidé - mais nous aborderions la

1 question des effectifs, de la façon dont on les  
2 utilise, de la façon dont on les distribue dans le  
3 cadre d'un suivi, mais on s'entend que la formule  
4 permettrait - toute chose étant égale par ailleurs,  
5 là, puisque la formule paramétrique sera  
6 probablement un peu différente, mais pas tant que  
7 ça - permettrait au Distributeur de faire  
8 l'ensemble de ses actions.

9 De la même manière que cette année, dans un  
10 contexte d'application de la paramétrique ou  
11 d'examen de tout ça selon la paramétrique, le  
12 Distributeur ne demande rien, alors qu'il utilise  
13 les gains d'efficience réalisés pour lui permettre  
14 de moderniser son offre, et ça, c'est à l'avantage  
15 de l'ensemble de la clientèle. Et comme on le verra  
16 plus tard, c'est non seulement à l'avantage de  
17 l'ensemble de la clientèle, mais c'est en droite  
18 ligne avec le dialogue tarifaire qu'il entretient  
19 avec la Régie.

20 (9 h 50)

21 Pourquoi aurons-nous besoin de ces ETC, et bien là,  
22 j'arrive à la page 14 où on décline les éléments  
23 dont je mentionne rapidement, donc... que je vous  
24 mentionnais rapidement en introduction à cette  
25 section. Comment on va faire ça, bien évidemment,

1 pour la question d'aller chercher des nouvelles  
2 part de marché, on parle de notre demande de dix-  
3 neuf (19) ETC sur une division qui réalisera ces  
4 activités-là et du budget de six point un millions  
5 (6.1 M) qui est demandé. Comme il a été mis en  
6 preuve, il est important plus que jamais  
7 aujourd'hui de stimuler les ventes compte tenu  
8 qu'on constate une croissance anémique. Non  
9 seulement il est important de stimuler les ventes,  
10 mais d'explorer des nouvelles avenues de  
11 croissance. Il ne suffit pas d'avoir une offre  
12 tarifaire avantageuse, encore faut-il que cette  
13 offre soit présentée, encore faut-il que cette  
14 offre soit connue et soit valorisée. Je suis au  
15 paragraphe 64 et je fais référence à la preuve HQD-  
16 15, document 1.6, en fait, les réponses à la DDR  
17 numéro 6 de la Régie. Paragraphe 66. Ce qu'il y a  
18 d'intéressant ici, c'est, évidemment, et je fais un  
19 coup, déjà, je... on précise des éléments qui ont  
20 été introduits plus tôt, c'est qu'évidemment, cette  
21 équipe a commencé à se mettre en place et on  
22 commence déjà à en voir les résultats. Et qui  
23 confirme toute la pertinence de ces efforts-là, je  
24 vous réitère que le revenu requis, il y a cinquante  
25 millions (50 M) de moins d'exigé des clients dû à

1 la progression des ventes qu'on peut directement  
2 lier aux efforts de commercialisation entrepris par  
3 le Distributeur et qu'il veut continuer et que,  
4 pour ce faire, il demande le budget de six point un  
5 millions (6.1 M) et les dix-neuf (19) ETC qui y  
6 sont reliés.

7 Je vous souligne également, et je suis  
8 toujours au paragraphe 66, mais au deuxième extrait  
9 du témoignage de monsieur Fillion, que c'est la  
10 première fois depuis 10 ans que les surplus  
11 diminuent, confirmant l'importance d'investir en  
12 développement des marchés. Ça m'apparaît une  
13 évidence l'importance de ce faire, ça m'apparaît  
14 aussi une évidence l'importance d'avoir une équipe  
15 dédiée puisqu'il faut aller au-delà des marchés  
16 traditionnels du Distributeur, qu'on pense au bois,  
17 qu'on pense aux alumineries ou à la chimie et que  
18 pour ce faire, ça prend une équipe dédiée qui  
19 explore les nouveaux marchés et qui arrive avec des  
20 idées nouvelles. Et je vous soumettrai que ne  
21 serait-ce qu'à la lumière des résultats que le  
22 Distributeur réussit à vous démontrer dès cette  
23 année pour l'année deux mille dix-huit (2018), il  
24 s'agit d'un budget qui est bien modeste et d'autant  
25 plus qu'il est à l'avantage, comme, dans le fond,

1 toutes les demandes du Distributeur cette année de  
2 l'ensemble de la clientèle.

3 Ce qui m'amène à la section 5.3 à la page  
4 15, les améliorations des façons de faire / devenir  
5 une référence opérationnelle [+34 ETC]. Évidemment,  
6 puis je vais me répéter souvent, 34 ETC qui ont  
7 déjà été dégagés par l'efficience deux mille seize,  
8 deux mille dix-huit (2016-2018). Ici, on parle  
9 d'amélioration continue, ce qui m'a rappelé qu'on  
10 ne doit jamais oublier que dans les dossiers du  
11 Distributeur, il y a beaucoup d'anciens d'Hydro-  
12 Québec. Parce qu'on a parlé d'amélioration  
13 continue, mais on a beaucoup parlé du défi  
14 performance. Puis soit dit avec tout le respect,  
15 évidemment, les analystes qui nous suivent sont  
16 souvent des retraités parce que le défi  
17 performance, ça fait vingt-cinq (25) ans. Et ne  
18 serait-ce que d'évoquer le défi performance, c'est  
19 réaliser combien il est important de revenir sur  
20 une démarche d'amélioration continue, parce que le  
21 défi performance, ça fait vingt-cinq (25) ans. Et  
22 évidemment, les structures mises en place finissent  
23 toujours par être remplacées, finissent toujours  
24 par prendre un peu de poussière. Et définitivement,  
25 la preuve qui vous est présentée aujourd'hui, c'est

1 qu'une démarche structurée s'avère nécessaire pour  
2 permettre au Distributeur de continuer à améliorer  
3 la qualité de ses services et pour permettre au  
4 Distributeur de dégager de l'efficience, laquelle  
5 est de plus en plus difficile à identifier et à  
6 atteindre.

7 (9 h 55)

8 Mais je vais encore juste terminer une parenthèse  
9 sur le « Défi Performance ». Évidemment, les  
10 anciens d'Hydro-Québec qui nous suivent sont aussi  
11 les seuls à s'en souvenir de comment ça se passait  
12 à l'époque. Mais il y a une chose qui est certaine,  
13 ils sont dans l'incapacité totale de témoigner sur  
14 l'exercice qui se réalise présentement chez Hydro-  
15 Québec. L'importance de cet exercice-là.

16 L'implication très nette, très apparente de la  
17 Haute Direction. Ce qui a fait l'objet d'un  
18 témoignage ici, et ce n'était pas une critique sur  
19 ce qui a été fait avant, bien que certaines âmes  
20 sensibles puissent penser cela, c'était plutôt une  
21 démonstration de l'importance de l'exercice qui se  
22 fait, le sérieux qui est fait et la rigueur qui  
23 s'en dégage. Et je pourrais vous dire que lorsque  
24 les démarches d'amélioration continue se rendent  
25 jusqu'aux affaires juridiques, c'est global dans

1 l'entreprise.

2           Donc, amélioration des façons de faire,  
3 trente-quatre (34) ETC. Pourquoi? Parce que le  
4 Distributeur se doit d'être meilleur, se doit  
5 d'être plus performant. Pourquoi aussi? Parce  
6 que... - je suis à la page seize (16) - parce que  
7 c'est une démarche qui est vaste, qui est complexe  
8 et qui nécessite une équipe dédiée. Je vous  
9 souligne l'extrait du témoignage de monsieur Filion  
10 ici qui explique la nécessité de cette démarche-là.  
11 Mais je suis déjà au paragraphe soixante-quatorze  
12 (74) puisque le lien avec les trente-quatre (34)  
13 ETC se retrouve..., ou l'importance de ces trente-  
14 quatre (34) ETC, se retrouve beaucoup dans, non  
15 seulement la mise en place des outils mais, la  
16 complexité dans son déploiement. Et c'est là que ça  
17 devient plus complexe lorsqu'on parle d'Hydro-  
18 Québec. Et je suis au paragraphe soixante-quinze  
19 (75). Et c'est là où, lorsque je vous dis que la  
20 démarche d'amélioration continue elle est vraiment  
21 très vaste, celle qui est entreprise. C'est qu'on  
22 veut atteindre les cinq mille cinq cents  
23 (5 500) employés qui sont répartis à la grandeur de  
24 la province. Et ça, ça veut dire que ça prend des  
25 gens qui vont être en mesure d'accompagner chacun

1 au niveau des HQD des vingt (20) directions de  
2 l'entreprise, des soixante-douze (72) chefs IV et  
3 des deux cent quatre-vingt-deux (282) chefs V.

4 Je fais référence, et merci à l'UMQ à  
5 l'engagement numéro 8 où on a déposé le plan de  
6 déploiement qui démontre toute la complexité de  
7 l'exercice, toute sa rigueur aussi quant à son plan  
8 de déploiement qui vraiment ressemble à un plan de  
9 gestion...mais en fait qui est un plan de gestion  
10 de projet, soutenant, de façon assez concrète, la  
11 raison pour laquelle les trente-quatre (34) ETC son  
12 demandés ici.

13 Évidemment, les démarches d'amélioration  
14 continue, et ça je pense que c'est une évidence  
15 pour plusieurs ici, peut-être moins une évidence  
16 pour les avocats là, mais c'est une évidence pour  
17 les gens en gestion et plusieurs témoins, sont  
18 nécessaires. Il a été présenté en preuve que les  
19 ratios sont souvent de un à trois pour cent  
20 (1 à 3 %), les ratios qui sont recommandés par les  
21 experts. On aura constaté que le Distributeur est  
22 légèrement, a un ratio qui est probablement  
23 beaucoup plus bas que ce qui est recommandé par les  
24 experts, mais légèrement plus élevé que certaines  
25 autres entreprises, mais, évidemment, il ne faut

1 pas oublier ici que le Distributeur a besoin de la  
2 mise en place de cette structure-là, ce qui  
3 justifie. On n'est pas en vitesse de croisière ici.  
4 On est en mise en place agressive de l'amélioration  
5 continue.

6 C'est donc une structure qui sera à  
7 l'avantage de l'ensemble en permettant, et une  
8 amélioration de la productivité et des pistes  
9 permettant d'améliorer également la satisfaction de  
10 la clientèle.

11 (10 h 00)

12 Donc, j'en suis à la section 5.4 « Activités de  
13 mesurage », l'autre élément pour lequel le  
14 Distributeur fait une demande pour ses ajouts  
15 d'ETC.

16 Bien, ici évidemment, tout cela découle  
17 d'un diagnostic. Le projet LAD s'est terminé  
18 évidemment à la fin de l'année deux mille seize  
19 (2016). Un diagnostic des activités de mesurage  
20 s'imposait. Et au terme de ce diagnostic-là, bien  
21 la conclusion du Distributeur, c'est qu'il y a eu  
22 de nombreux mouvements de personnel. Il y a  
23 évidemment un démantèlement de l'équipe de projets,  
24 les ajustements que cela entraîne puis la nécessité  
25 de faire du rattrapage sur certaines charges de

1 travail relatives à la relève... au mesurage,  
2 pardon, qui nécessite une reconsolidation de cette  
3 équipe-là, d'où les trente-quatre (34) ETC.

4 Ce qui est peut-être important de dire,  
5 c'est que ces ETC sont quand même, si nous étions  
6 toujours à l'époque avant LAD - et là je fais  
7 abstraction de... je fais abstraction des sept cent  
8 vingt-six (726) ETC en moins qu'on a compte tenu  
9 des gains importants qu'on est allé faire en  
10 relève, mais sur l'activité non pas de relève, mais  
11 de mesurage. Malgré l'ajout de ces trente-quatre  
12 (34) ETC, le Distributeur est encore à un écart  
13 favorable de dix-sept (17) avec sa situation avant  
14 LAD permettant, au surplus, de justifier ces ETC  
15 supplémentaires demandés.

16 Et non seulement sont-ils requis à la  
17 lumière de l'ensemble des transformations qui ont  
18 été réalisées, mais également parce qu'on se  
19 retrouve encore en deçà de ce qui était requis  
20 avant l'implantation de LAD, donc on est toujours,  
21 en termes de... on est toujours en exploitation  
22 efficace de l'activité de mesurage.

23 Ce qui m'amène à la section 5.5 « Réseau de  
24 distribution », avec une demande de quatre-vingt-  
25 quatorze (94) ETC qui ici s'explique notamment par

1 la volonté du Distributeur de répondre aux  
2 préoccupations de ses clients d'améliorer son  
3 service.

4 Je vous sou mets que ce qui découle de  
5 cette... ce qui est à l'origine de cette demande,  
6 au-delà de la volonté de toujours vouloir améliorer  
7 son service, mais ce sont des souhaits qui ont été  
8 exprimés par la Régie, de rencontres avec les  
9 intervenants afin de mieux comprendre leurs besoins  
10 et leurs préoccupations. Je fais référence, et j'y  
11 reviendrai, à la décision notamment D-2016-033.

12 Ces rencontres ont permis ou permettent au  
13 Distributeur de poursuivre son virage clientèle,  
14 permet d'identifier quels sont les besoins de la  
15 clientèle - et je suis à 85 - besoins eu égard à la  
16 date requise; besoins eu égard à la réduction du  
17 temps de cycle, évidemment, pour intervenir sur les  
18 demandes; de manière générale, une invitation à  
19 être un petit peu plus rapide dans nos réponses aux  
20 besoins individuels des clients; et avoir un  
21 accompagnement technique plus rapide également.  
22 Évidemment, des questions de fiabilité, mais ça j'y  
23 reviendrai et d'informations.

24 (10 h 05)

25 Encore une fois, le Distributeur a débuté la mise

1 en place de plusieurs initiatives qui lui  
2 permettent de continuer ou, en fait, qui lui  
3 permettent de continuer son travail pour devenir  
4 une référence opérationnelle. On pense à  
5 l'implantation d'un guichet unique. On pense à la  
6 prise en charge de l'exploitation du réseau par des  
7 équipes qui sont provinciales et interterritoires  
8 de manière à être plus efficace. On pense aussi à  
9 revoir et à uniformiser ces méthodes afin de  
10 permettre une souplesse opérationnelle.

11 Le contexte évolue, évidemment. Il vous a  
12 été présenté en preuve que les défis étaient  
13 d'autant plus grands qu'il y a une densification  
14 urbaine dans plusieurs des municipalités du Québec.  
15 Il y a des projets d'infrastructure majeurs, mais  
16 je n'ai pas besoin de vous discourir trop trop à la  
17 vue des cônes oranges qui se retrouvent partout à  
18 Montréal.

19 Évidemment, l'échangeur Turcot, le Pont  
20 Champlain, le REM, un ensemble de dossiers qui  
21 impactent les activités réseau du Distributeur ou  
22 qui impacteront les activités réseau du  
23 Distributeur.

24 On pense au renforcement de l'alimentation  
25 électrique du Grand Montréal et du plan à cet égard

1 du Transporteur.

2           Bref, et je suis au paragraphe 89, le  
3 Distributeur fait face à une augmentation du nombre  
4 et une complexification des demandes et ce n'est  
5 pas parce que la croissance est anémique que la  
6 croissance des demandes, en termes de branchements  
7 et en termes d'interventions sur le réseau, est  
8 elle anémique, au contraire. Ce qui amène la  
9 demande du Distributeur quant à l'ajout d'ETC en  
10 réseau.

11           Et ce qui est important, et j'en suis à la  
12 page 91, c'est que c'est une démarche évidemment  
13 qui est structurée et c'est une démarche qui est  
14 issue de deux éléments du plan directeur présenté  
15 par notre président monsieur Murray.

16           Évidemment, la rencontre des clients, la  
17 communication plus proactive afin de nous permettre  
18 de mieux comprendre les besoins de nos clients et  
19 afin de nous permettre de vérifier comment on  
20 pourrait améliorer nos façons de faire afin de  
21 répondre à ces demandes. Et là je suis au  
22 paragraphe 91. C'est évidemment à la suite de ces  
23 rencontres que le Distributeur a commencé à  
24 travailler sur la nécessité d'arrimer ses délais de  
25 livraison quant à ses interventions sur le réseau,

1           notamment en matière de branchements, sur des temps  
2           de cycles qui répondent à l'industrie. Et je vous  
3           soumettrai que la Régie nous a fortement invités à  
4           rencontrer l'industrie pour ces sujets-là.

5                       « Maîtrise de la végétation » et je suis en  
6           droite ligne lorsqu'on parle de réseau et maîtrise  
7           de la végétation. Et ce qui m'apparaît intéressant  
8           ici, c'est évidemment que... bien, premièrement, la  
9           preuve du Distributeur est très solide en ce qui  
10          concerne la maîtrise de la végétation, appuyée  
11          notamment, vous l'aurez constaté, par un ingénieur  
12          forestier lors de la présentation de la preuve sur  
13          ce sujet.

14                      Pourquoi on veut être meilleur en maîtrise  
15          de la végétation? Essentiellement, parce qu'il fait  
16          froid l'hiver, il a fait froid cette semaine.  
17          Lorsqu'on a des pannes, c'est important d'être  
18          rapide. C'est surtout important d'éviter qu'il y  
19          ait des pannes parce que le problème avec les  
20          végétations, c'est que ça cause des pannes.

21                      Et ce qui est intéressant de la preuve du  
22          Distributeur, c'est que, la démarche, elle est  
23          structurée. On ne vous demande pas un ajout d'ETC  
24          pour faire ce qu'on faisait. On vous demande un  
25          ajout d'ETC pour nous permettre d'en faire plus en

1 matière de maîtrise de la végétation. Et ça, ça  
2 passe par une démarche structurée - je suis à la  
3 page 22 - .

4 C'est pour mettre en place un plan d'action  
5 cinq ans, paragraphe 100. Et concrètement, il y a  
6 eu une démonstration sur le pourquoi du... quelles  
7 seront les activités qui seront réalisées. Et c'est  
8 là qu'il y avait une preuve qui était comme  
9 substantielle. Donc, évidemment quelles sont les  
10 actions qui seront posées par le Distributeur?  
11 Bien, évidemment, c'est... je vous inviterai à lire  
12 tout ça, là, mais évidemment doubler le nombre  
13 d'abattage d'arbres et augmenter les portées des  
14 boisées, déployer un déboisement à cycle court et  
15 réduire le cycle d'élagage.

16 (10 h 10)

17 Ce qui, à terme, devrait, souhaitons-nous, nous  
18 permettre de nous inscrire dans le premier quartile  
19 en la matière parce qu'il apparaît important pour  
20 le Distributeur de s'y retrouver, notamment dans la  
21 mesure où l'hiver est rude. Mais ce qui est encore  
22 plus intéressant ici, c'est qu'on a également une  
23 démonstration empirique. Je suis à la page 23.

24 Je vous soumettrai que la demande du  
25 Distributeur pour répondre ou mettre en oeuvre ce

1 plan est modeste et que, par ailleurs, la preuve  
2 démontre également que le plan qu'il s'apprête à  
3 mettre en place est efficace. Et je fais référence  
4 ici au témoignage de madame Bouchard - je suis au  
5 paragraphe 108, la page 23 du plan - sur les  
6 projets pilotes qui ont été mis en place à  
7 Saint-Lazare et à Blainville et leur impact positif  
8 sur le taux de pannes. Donc, vous avez là une  
9 preuve assez convaincante, premièrement, de la  
10 nécessité de permettre au Distributeur d'en faire  
11 plus et des résultats que cela entraînera.

12 Ce qui m'amène à une conclusion sur ce  
13 chapitre. Je vous indique qu'on se situe en droite  
14 ligne avec une demande de la Régie. Et je vais vous  
15 citer la décision D-2016-033 au paragraphe 88 et  
16 suivants, en fait 89 et suivants. Malheureusement,  
17 je ne les ai pas cités. Finalement, c'est un  
18 processus continu tout cela. Puis le flash est  
19 arrivé hier en fin de journée. Et permettez-moi de  
20 vous faire une lecture compte tenu que cela n'est  
21 pas cité. Donc, je suis évidemment à la D-2016-033  
22 paragraphe 89. Évidemment, c'est une décision  
23 tarifaire du dossier... décision 2016, donc année  
24 tarifaire deux mille seize-dix-sept (2016-2017).

25 [89] Face à ces constats,

1 et les constats évidemment ici, il s'agissait de la  
2 détérioration du service à la clientèle ou des  
3 indices relatifs au service à la clientèle,

4 ... la Régie juge que le Distributeur  
5 ne peut se contenter de maintenir la  
6 qualité du service qu'il offre à ses  
7 différentes clientèles. En effet, il  
8 doit plutôt l'améliorer de manière  
9 constante.

10 Paragraphe suivant.

11 [90] La Régie considère que le  
12 Distributeur doit être davantage à  
13 l'écoute de ses clients afin de  
14 satisfaire leurs attentes et besoins  
15 respectifs. Il doit mieux comprendre  
16 leur réalité et s'y adapter, en  
17 poursuivant l'amélioration de ses  
18 pratiques d'affaires pour hausser la  
19 qualité de son service à court et long  
20 termes. Le Distributeur doit ainsi  
21 faire preuve d'un engagement continu à  
22 l'égard de ses clients.

23  
24 [91] Enfin, la Régie note qu'une part  
25 de l'insatisfaction des clients du

1 Distributeur réside notamment dans les  
2 hausses tarifaires des dernières  
3 années. Il est donc important que  
4 l'amélioration de la qualité du  
5 service soit réalisée, au plan des  
6 ressources, par des gains d'efficience  
7 au niveau des charges d'exploitation  
8 plutôt que par des hausses de coûts.

9 Or, je vous sou mets que c'est exactement la trame  
10 qui se dégage de ce dossier en ce qui concerne les  
11 demandes en matière de coûts de service. On  
12 s'inscrit en droite ligne avec les demandes de la  
13 Régie et on y répond de manière quasi parfaite par  
14 une consultation des clients, une identification  
15 des éléments sur lesquels il peut intervenir pour  
16 améliorer la qualité du service après avoir  
17 identifié les problèmes qui passent par,  
18 évidemment, une meilleure écoute, ce qui a été  
19 fait, les démarches. Et la preuve là-dessus est  
20 assez éloquente. Et ça se poursuit. C'est un  
21 engagement qui est en continu. Et tout ça sans  
22 pression à la hausse sur les coûts. Tout ça grâce à  
23 l'efficience dégagée ou à l'intérieur de  
24 l'efficience dégagée.

25 (10 h 15)

1 Ce qui termine cette section. On arrive à la  
2 tarification, ma... vous savez, les sujets  
3 techniques. Je vais prendre une petite pause de  
4 quelques secondes, si vous permettez, que je révise  
5 mes notes. Je prendrais peut-être une pause, Madame  
6 la Présidente.

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Vous voulez combien de temps?

9 Me ÉRIC FRASER :

10 Ah! Ça prend du souffle pour faire la tarification,  
11 je vais prendre quinze (15) minutes.

12 LA PRÉSIDENTE :

13 C'est bon. Alors, on va revenir à dix heures trente  
14 (10 h 30), à ce moment-là. On va suspendre pour  
15 quinze (15) minutes.

16 Me ÉRIC FRASER :

17 Je vous remercie.

18 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

19 REPRISE DE L'AUDIENCE

20 LA PRÉSIDENTE :

21 Bonjour, Maître Fraser.

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Alors, rebonjour, Madame la Présidente, Monsieur le  
24 Régisseur. Ça devrait aller assez rondement pour ce  
25 qu'il reste de mon plan, la tarification et, je

1 crois, MFR. Donc, je serai en-deçà du temps prévu.

2 Alors, section 6, « Tarification »; 6.1,

3 « Interfinancement et hausses différenciées ».

4 Encore une fois cette année, le Distributeur  
5 propose une hausse uniforme des tarifs. Vous  
6 constaterez, au paragraphe 110, qu'on reprend une  
7 figure qui se retrouve aux réponses à la DDR numéro  
8 6 de la Régie, qui illustre toute la question de la  
9 variation qui se dégage si on procédait à des  
10 hausses différenciées. Il y aurait une certaine  
11 volatilité, là, dans les tarifs.

12 Puis je vous invite à éviter l'opportunisme  
13 puisque ce qu'on perçoit c'est qu'évidemment, les  
14 catégories de consommateurs, lorsqu'ils sont en bas  
15 de leurs coûts alloués, nous arrivent avec une  
16 hausse... nous demandent une hausse qui permet de  
17 refléter l'ensemble des coûts et, l'année suivante,  
18 lorsqu'ils ont plus de coûts, bien, c'est une  
19 hausse uniforme. Donc, la stratégie d'y aller avec  
20 des hausses uniformes a quand même permis une  
21 certaine stabilité dans les indices  
22 d'interfinancement.

23 Et, 112, je ferais une petite modification  
24 de mon plan où on dit qu'on « laisse le soin à la  
25 Régie », évidemment on laisse toujours le soin à la

1 Régie de déterminer puisque c'est la Régie qui a la  
2 responsabilité de fixer les tarifs. Mais le  
3 Distributeur, fidèle à ce qui a été annoncé en  
4 preuve, recommande fortement une hausse uniforme  
5 des tarifs.

6 6.2, j'y reviendrai parce que, ici, 6.2  
7 tombe dans les grands critères, selon moi, de  
8 tarification qui ont été resouignés.

9 Donc, allons-y tout de suite avec la  
10 stratégie pour les tarifs domestiques. Ce qu'il est  
11 important de dire c'est qu'évidemment, la stratégie  
12 du Distributeur s'inscrit dans les dossiers  
13 tarifaires précédents et dans l'atteinte des  
14 structures cibles, qui ont déjà été discutées et  
15 même décidées.

16 Ce qui est ressorti de la preuve, et,  
17 voyez-vous, c'est... je vous disais qu'il y avait  
18 un extrait qui était recyclé, bien, le revoilà.  
19 Lorsqu'on a parlé des coûts évités, je vous ai cité  
20 un extrait du témoignage de monsieur Zayat que je  
21 recite en parlant de tarification, comme quoi,  
22 comme on dit, tout est dans tout.

23 Donc, ici, ce qui est important,  
24 évidemment, lorsqu'on procède à la tarification,  
25 c'est de refléter, dans toute la mesure du

1 possible, la structure des coûts du Distributeur.  
2 Il faut que le Distributeur donne un signal de  
3 prix. Il faut que le Distributeur donne un signal  
4 de prix approprié. Il n'est nécessaire de donner,  
5 nécessairement, le signal le plus précis mais il  
6 est nécessaire de donner un signal approprié.

7           Donc, ça ne veut pas dire que les tarifs  
8 vont être exactement au signal de prix mais qu'ils  
9 vont quand même s'inspirer de nos structures de  
10 coûts puis la grille tarifaire doit refléter un bon  
11 signal de prix.

12           Et là on en revient à l'aspect commercial.  
13 Donc, de la même manière que le Distributeur doit  
14 toujours travailler avec un aspect commercial  
15 lorsqu'il utilise ses coûts évités, bien, de la  
16 même manière, lorsqu'il utilise ses coûts évités et  
17 lorsqu'il fait des tarifs, il doit tenir compte de  
18 l'aspect commercial.

19 (10 h 35)

20 Ici, dans le témoignage de monsieur Zayat, on relie  
21 l'aspect commercial à la simplicité, pour qu'il y  
22 ait une bonne compréhension évidemment et que les  
23 tarifs puissent envoyer un bon signal.

24           Mais évidemment l'aspect commercial  
25 commande également des questions de stabilité des

1 tarifs et de prévisibilité des tarifs. Il faut que  
2 les tarifs soient relativement stables, ils ne  
3 doivent pas varier de façon indue d'une année à  
4 l'autre et les gens doivent être en mesure de  
5 prendre des décisions sur la base d'une certaine  
6 continuité tarifaire. Voilà ce qui guide, dans le  
7 fond, l'ensemble des orientations du Distributeur,  
8 orientations qui, par ailleurs, ont fait l'objet  
9 d'un suivi par décision depuis déjà un certain  
10 moment. Évidemment, des structures tarifaires font  
11 toujours des gagnants et des perdants, rien ne se  
12 crée, on est dans un domaine de vases communicants.

13 Et le dernier élément, et je reviens à 6.2,  
14 lorsqu'on nous posait des questions sur  
15 l'interaction du tarif DP avec l'ensemble des  
16 tarifs... des tarifs D ou des tarifs satellites ou  
17 de la catégorie des tarifs domestiques. On ne doit  
18 pas oublier que les tarifs évoluent selon les  
19 caractéristiques... selon les coûts, comme étant...  
20 les tarifs évoluent selon la structure des coûts,  
21 mais que les caractéristiques de consommation son  
22 un intrant important. Et lorsqu'au DP on réussit à  
23 donner un bon signal et à obtenir des bons facteurs  
24 d'utilisation, on envoie un bon signal, malgré  
25 qu'on puisse avoir l'impression que certaines

1 personnes diminuent leur facture.

2 Je reviens à la section 6.3 et j'en suis  
3 sur, paragraphe 117 ou en fait 116. Évidemment, le  
4 Distributeur poursuit la hausse du seuil de la  
5 première tranche, il n'y a pas d'enjeu ici. Là, par  
6 contre, où il pourrait y en avoir plus, 117, c'est  
7 la hausse uniforme des prix de l'énergie sur la  
8 première et la deuxième tranche, qui avait été  
9 proposée l'an dernier et qui est réitérée par le  
10 Distributeur. C'est important et encore une fois je  
11 fais écho ici à la question de la réalité  
12 commerciale. On a besoin d'un tarif qui donne un  
13 bon signal de prix et qui est au coût évité. Et  
14 nous croyons que le deuxième... la deuxième tranche  
15 du tarif D est au coût évité de l'énergie et que la  
16 hausse uniforme est privilégiée, puisqu'on ne doit  
17 pas taxer indûment la deuxième tranche, notamment  
18 en raison de réalités commerciales. Et on pense ici  
19 à la position concurrentielle du Distributeur dans  
20 le marché de la chauffe avec le mazout et le gaz.  
21 Et on pense également à la venue de la production  
22 distribuée, qui aura évidemment un impact sur...  
23 sur le Distributeur.

24 Je suis à 118 sur la proposition  
25 d'introduire le montant mensuel minimal de la

1 facture au tarif D, qui avait été décidé dans la  
2 décision D-2017-022. Au paragraphe 120, on  
3 relativise les impacts de la facture minimale.  
4 Évidemment, on a ici quatre cent trente-huit mille  
5 (438 000) clients qui seraient susceptibles de  
6 payer un montant minimal, avec des revenus qui  
7 seraient au montant minimal de vingt dollars (20 \$)  
8 en monophasé et soixante dollars (60 \$) en  
9 triphasé. Alors que la structure cible souhaite  
10 aller chercher des montants de quarante-quatre  
11 (44 M\$) et dix millions (10 M\$).

12 Évidemment, lorsqu'on identifie ça, rien ne  
13 se perd, rien ne se crée. Le Distributeur, s'il ne  
14 va pas chercher ses revenus via la facture  
15 minimale, ira les chercher dans d'autres  
16 composantes du tarif. Puis il y a lieu également de  
17 mettre toutes ces choses en perspectives parce que  
18 les impacts ne sont pas monétairement si élevés  
19 qu'il puisse en paraître par certaines simulations.  
20 (10 h 43)

21 À la section 6.4, je détaille ce que j'ai déjà  
22 évoqué en introduction sur la stratégie tarifaire,  
23 donc évidemment, le Distributeur privilégie une  
24 hausse uniforme des prix de l'énergie au tarif D et  
25 comme je vous disais, afin, notamment, de répondre

1 à certains arguments commerciaux quant à sa  
2 position concurrentielle autant en ce qui concerne  
3 les marchés de la chauffe que de l'accroissement de  
4 l'autoproduction d'électricité - je suis au  
5 paragraphe 27 -. Et je vous cite un extrait des  
6 réponses aux questions 52.1 et 53.1 de HQD-15,  
7 document 1.3 qui réitère que l'essor de la  
8 production distribuée aura évidemment un impact sur  
9 l'élasticité prix de la demande pour l'électricité  
10 pour... en deuxième tranche, puisque les clients  
11 pourront, à moindre coût, se doter d'équipement  
12 leur permettant de répondre à ces besoins. Donc, il  
13 est important pour le Distributeur d'avoir une  
14 tarification qui est saine et qui lui permet de  
15 faire face à la musique en ce qui concerne  
16 l'évolution et la diminution des prix de la  
17 production des équipements de production  
18 distribuée.

19 Tarif DP, le Distributeur maintient sa  
20 proposition de facturer à terme la puissance, et je  
21 dis bien à terme, évidemment, puisque tout ça est  
22 progressif, c'est une autre des grandes  
23 caractéristiques des grands guides dans la salle de  
24 tarification, la progressivité, lorsqu'on implante  
25 des mesures, dès le premier kilowatt appelé.

1 Évidemment, il s'agirait là d'une stratégie qui  
2 s'inscrirait également en cohérence avec tous nos  
3 autres tarifs généraux, qu'il s'agisse du G ou du M  
4 à l'effet que le premier kilowattheure de puissance  
5 est facturé, donc la progressivité des tarifs. Et  
6 là, je vous disais que j'avais une citation de  
7 monsieur Zayat qui était là deux fois, mais  
8 écoutez, paragraphe 126, elle est là trois fois.  
9 Donc, c'est un coup de circuit sur son témoignage  
10 cette année. Donc, encore une fois, sur les grands  
11 éléments de la tarification et de l'importance pour  
12 le Distributeur de trouver un équilibre entre des  
13 objectifs qui, parfois, sont contradictoires, on  
14 parle du reflet des coûts, de l'équité, de la  
15 stabilité des prix et de la progressivité et des  
16 autres. Donc, je disais que tout est dans tout,  
17 mais j'avais vraiment raison.

18 Et évidemment, j'y faisais écho, 126, il  
19 faut toujours éviter de commettre l'erreur  
20 d'analyser la stratégie tarifaire uniquement sous  
21 la lorgnette des impacts potentiels sur certains  
22 clients. On ne fait pas d'omelette sans casser  
23 d'oeufs, et évidemment, si on veut promouvoir  
24 certains signaux, on doit être prêts à accepter que  
25 certains impacts seront plus grands, l'idée étant

1 de les mesurer par la suite et de vérifier jusqu'à  
2 quel point on peut accepter de tels impacts et je  
3 vous soumetts que sur cette... à cet effet-là, la  
4 preuve du Distributeur permet à la Régie d'évaluer  
5 et de prendre une décision éclairée quant à  
6 l'ampleur de l'impact que peut induire une  
7 structure tarifaire.

8 128, c'est ce que je vous disais tout à  
9 l'heure à l'effet que pour le tarif DP,  
10 l'orientation était facturée à partir du premier  
11 kilowatt et la prime de puissance est uniforme,  
12 qu'il s'agit d'une orientation qui a une visées de  
13 longue date, indépendante de la création du tarif  
14 DP.

15 129, tous les tarifs s'adressant au clients  
16 de plus de cinquante kilowatts (50 kW) facturent la  
17 puissance dès le premier kilowatt, ce qui permet de  
18 mieux refléter les coûts. Donc, on voit que le DP  
19 s'inscrit en toute cohérence avec l'ensemble de la  
20 gamme de tarifs du Distributeur.

21 Tarif DT. Tarif DT, le Distributeur  
22 poursuit la même stratégie qu'il privilégie depuis  
23 plusieurs années. On tombe sur les mesures  
24 concernant la compétitivité des tarifs industriels.  
25 (10 h 48)

1 Il y en a beaucoup. Il y a une gamme de tarifs qui  
2 est importante, qui permet d'atteindre un certain  
3 nombre d'objectifs. Et à 131, vous retrouverez un  
4 extrait de témoignage encore de monsieur Zayat,  
5 mais ce n'est pas le même cette fois-ci, c'est un  
6 autre, sur la gamme des tarifs industriels. Le TDÉ,  
7 développement économique, qu'est-ce qu'on recherche  
8 avec le développement économique? Si j'avais à  
9 l'illustrer évidemment on recherche avec le  
10 développement économique, à ce qu'on puisse attirer  
11 de nouvelles industries. On pense aussi au centre  
12 de données ici évidemment. On a le tarif de relance  
13 industrielle. Et puis là, on peut penser plus  
14 usines. Vous savez que lorsque j'interrogeais  
15 monsieur Vézina sur la gamme de tarifs qu'a le  
16 Distributeur, il nous faisait référence à d'autres  
17 juridictions et il ne nous parlait pas de tarifs,  
18 il nous parlait d'usines. C'est quoi le « bouquet  
19 tarifaire »? Mais là c'était plus large, c'était  
20 tarifs, subventions, crédits fiscaux, etc. Mais, là  
21 on parle plus de l'usine, usine qui pourra aller  
22 chercher un tarif de relance industrielle pour  
23 repartir une chaîne... des équipements. Donc, pour  
24 les courtes périodes mais qui, en fait de ce que  
25 les témoignages nous apprennent, permettent à nos

1 usines d'être plus concurrentielles entre les mêmes  
2 usines d'une même grande multinationale. Et à cela  
3 s'ajoute l'électricité additionnelle qui est encore  
4 plus précise, qui permet vraiment d'aller chercher  
5 une optimisation fine des équipements à l'intérieur  
6 d'une semaine ou à l'intérieur de périodes de  
7 pointe très très ciblées. Donc, on a un bouquet  
8 tarifaire qui permet vraiment à la clientèle  
9 industrielle...en fait, qui permet au Distributeur  
10 de diversifier sa clientèle industrielle, qui  
11 permet à la clientèle qui est déjà en place de  
12 demeurer compétitive.

13 Page 30, évidemment le tarif de relance  
14 industrielle, et c'est important de le dire, répond  
15 à la piste de solution numéro 5 de l'Avis au  
16 ministre sur les pratiques tarifaires. Et je vous  
17 laisse le soin de lire la page 30 sur les critères  
18 d'admissibilité et sur les caractéristiques du  
19 tarif de relance industrielle qui est proposé.

20 Je suis déjà à la page 31 où on constatera  
21 que les mesures d'assouplissement des conditions  
22 d'admissibilité aux tarifs de développement  
23 économique répondent également à une piste de  
24 solution à l'Avis au ministre. Six point dix  
25 (6.10), toujours à la page 31:

1                   La tarification au nord du cinquante-  
2                   troisième (53e) parallèle, le tarif  
3                   DN. Le Distributeur soutient qu'une  
4                   augmentation du seuil de la première  
5                   tranche du tarif DN au niveau de celui  
6                   du tarif D serait souhaitable.

7                   On réitère cette demande et, évidemment, le  
8                   Distributeur vous souligne son ouverture à  
9                   poursuivre les discussions avec l'ARK sur cette  
10                  question.

11                  « Mesurage net en réseau autonome », et là  
12                  j'ai une petite crainte de revoir la même citation.  
13                  Mais non, elle n'est pas là, c'est bon. Alors,  
14                  « Mesurage net en réseau autonome », écoutez,  
15                  rapidement, la proposition du Distributeur, elle  
16                  est assez simple, elle est assez saine je crois.  
17                  Elle vise à accorder à l'électricité injectée dans  
18                  le réseau d'Hydro-Québec une valeur économique qui  
19                  reflète les coûts évités du combustible qui  
20                  alimente les centrales de production.

21                  Le Distributeur vise à soutenir  
22                  l'autoproduction, mais le Distributeur ne vise pas  
23                  à répondre à ces enjeux de production en réseau  
24                  autonome via le tarif de mesurage net. La nuance,  
25                  elle est importante. Et je crois que la preuve du

1 Distributeur est claire à ce sujet-là. Il y a  
2 autant des enjeux techniques que commerciaux, mais  
3 la proposition vise donc à soutenir, et je crois  
4 que les modifications qui sont proposées sont de  
5 manière à soutenir l'autoproduction. Mais comme  
6 l'indiquait le Distributeur, et pour des raisons  
7 techniques qui sont tout à fait légitimes et sur  
8 lesquelles il n'y a pas eu de preuve pour la  
9 contredire pour des raisons évidentes, il y a lieu  
10 de rejeter toutes autres propositions que celles du  
11 Distributeur en ce qui concerne ce sujet-là,  
12 notamment celles qui visent à  
13 transformer l'autoproduction en élément de  
14 stratégie pour la production d'électricité en  
15 réseau autonome, compte tenu de la preuve sur les  
16 impacts qu'il pourrait y avoir sur la fiabilité du  
17 service en réseau autonome.

18 (10 h 53)

19 Je suis à la page 32 et j'en ai presque terminé.

20 La dernière section, c'est le plan d'action  
21 pour les MFR. C'est bien, je le répète souvent,  
22 puis on passe des clients industriels aux MFR, puis  
23 deux catégories de clients qui reçoivent une  
24 attention particulière par le Distributeur et dont  
25 nous sommes, je vous dirais, particulièrement

1 fiers, autant dans la gamme de tarifs offerts à la  
2 clientèle industrielle, parce que, d'une part, il y  
3 en a une partie qui est au bénéfice de l'ensemble  
4 de la clientèle et, d'autre part, parce qu'on  
5 permet à nos clients d'être plus compétitifs. Et ça  
6 nous fait plaisir de le faire parce que, ça aussi,  
7 c'est à l'avantage de l'ensemble de la clientèle.

8 Les MFR, c'est une préoccupation que le  
9 Distributeur a depuis toujours. Et je peux même en  
10 parler, en témoigner personnellement. Il y a  
11 toujours eu un dialogue entre le Distributeur et  
12 les groupes. La Régie a encouragé la poursuite de  
13 ce dialogue-là. Et il y a une gamme de services qui  
14 sont offerts. Cela étant dit, et je fais référence  
15 au témoignage d'UC sur le sujet, la pauvreté est un  
16 phénomène qui nous touche tous et pour lequel  
17 l'ensemble de la société doit intervenir parce  
18 qu'on... en fait, l'éradication de la pauvreté est  
19 un objectif de société. Et on doit tous travailler  
20 pour y parvenir.

21 Cela étant dit, Hydro-Québec demeure un  
22 distributeur d'électricité. Et ses moyens à cet  
23 égard sont limités. Et je crois que l'offre qu'il  
24 réussit à donner via les ententes de paiement et le  
25 centre d'accompagnement constituent probablement là

1 où il peut aller le plus... en fait le maximum  
2 qu'il peut faire ou à peu près, et qu'il le fait  
3 bien et qu'il le fait depuis plusieurs années.

4 Un petit élément - je suis à la page 33 au  
5 paragraphe 146 - peut-être sur la question de  
6 l'effacement graduel de la dette et les conclusions  
7 du projet pilote. Évidemment, la preuve à cet effet  
8 du Distributeur demeure que, probablement que cette  
9 mesure ne donne pas de bénéfices assez concluants  
10 pour la poursuivre. Par contre, le Distributeur va  
11 continuer à travailler pour vérifier si d'autres  
12 mesures ne pourraient pas être améliorées, ne  
13 pourraient pas être améliorées.

14 Ce qui m'amène à notre conclusion. La  
15 hausse, elle est modeste. Elle est à l'intérieur de  
16 l'inflation. La hausse des coûts de distribution  
17 est d'autant plus modeste, elle reflète des gains  
18 d'efficience importants, des gains d'efficience que  
19 le Distributeur réussit à utiliser de façon à  
20 continuer à offrir, contenir les hausses tarifaires  
21 et de façon à améliorer la qualité de son service  
22 et de façon à être un distributeur moderne prêt à  
23 faire face au défi de la production distribuée. La  
24 demande, elle est équilibrée.

25 Et nous vous soumettons respectueusement

1 que... Non, en fait, le tout vous est  
2 respectueusement soumis. Alors, voilà, Madame la  
3 Présidente. Ça termine pour l'argumentation. Ça a  
4 été moins long que prévu. Bien, je suis disponible  
5 si vous avez des questions.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Je vous remercie. On voit que les efforts  
8 d'efficience du service juridique ont porté. On  
9 peut voir. Mais, effectivement, la formation  
10 aurait... En fait, j'ai deux petites questions. Et  
11 peut-être un commentaire, commentaire sur le MRI.  
12 Je pense que vous allez apprécier la flexibilité  
13 opérationnelle que ça va vous amener.

14 Me ÉRIC FRASER :

15 Tout à fait.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 On ne sera pas là l'année prochaine. J'aimerais  
18 vous amener à votre paragraphe 3 de votre  
19 présentation.

20 Me ÉRIC FRASER :

21 Oui.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Vous faites une précision dès le début de votre  
24 plaidoirie sur le fait que « le Distributeur n'a  
25 pas amendé sa demande ».

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Oui.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Puis ensuite la suite, c'est plus sur le mazout.

5 Est-ce que c'est de façon complète, vous n'avez pas  
6 amendé votre demande ou c'est particulièrement sur  
7 le mazout?

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Oui, il aurait dû y avoir un tiret « programme de  
10 conversion ». Il y a eu des questions là-dessus. Je  
11 voulais que ce soit clair que... Et j'ai fait des  
12 commentaires en audience. Mais, effectivement, le  
13 Distributeur n'a pas amendé sa demande concernant  
14 les impacts de dix-huit millions (18 M\$) du  
15 programme mazout. D'ailleurs, c'est « pour cent »,  
16 millions. Il y a une petite correction qu'il  
17 faudrait faire ici.

18 (11 h)

19 Voilà. Mais le Distributeur n'a pas amendé sa  
20 demande mais, évidemment, comme vous le savez,  
21 entre... l'exercice de fixation des tarifs, il n'y  
22 a pas de liste, donc... Et on sait très bien que la  
23 décision sur le fond peut entraîner énormément  
24 de... d'éléments et d'ordonnances qui vont, sans  
25 nécessairement déborder de la demande initiale,

1 vont très certainement... dans les pourtours, ils  
2 peuvent dépasser les demandes, lorsqu'on demande  
3 l'approbation d'un revenu requis, ce qu'on demande  
4 n'est jamais autorisé, donc évidemment... Et on a  
5 vu des décisions de la Régie qui ont procédé à des  
6 mises à jour du dossier assez substantielles, là,  
7 dans le cadre de la décision sur le fond.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 En fait, en suivi de ça, je me demandais si le fait  
10 que ça n'avait pas été amendé, c'était... dans la  
11 décision du dossier 4000, la Régie invitait le  
12 Distributeur... enfin, peut-être à revoir les  
13 paramètres économiques mais à redéposer un dossier  
14 puisque l'idée lui semblait bonne.

15 Est-ce que c'est en lien avec ce souhait-  
16 là, du Distributeur, de revenir bientôt avec une  
17 demande similaire?

18 Me ÉRIC FRASER :

19 Non.

20 LA PRÉSIDENTE :

21 O.K.

22 Me ÉRIC FRASER :

23 Mais ça ne veut pas dire que le Distributeur ne  
24 souhaite pas, là. Je pense que, si la mesure est  
25 porteuse et que... Mais la question de la mise à

1 jour ne fait pas référence à ça. Je vois ça comme  
2 deux choses, évidemment, puisque la question de la  
3 mise à jour, c'est le fait que le Distributeur doit  
4 assumer les impacts de la décision et la question  
5 de revenir, bien, c'est de refaire ses devoirs puis  
6 d'arriver avec un nouveau projet qui permettra de  
7 mettre en place la mesure.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 D'accord. Puis vous avez fait la... vous avez  
10 mentionné qu'effectivement, une décision de fond,  
11 en matière tarifaire, ça peut changer plusieurs  
12 choses. Mais, toutes choses étant égales par  
13 ailleurs, on... bien, en fait, on voit une  
14 augmentation avec la mise à jour de novembre, que  
15 le coût de la dette augmente et puis la charge  
16 locale augmente, ça augmente substantiellement.

17 Toutes choses étant égales par ailleurs,  
18 avez-vous mesuré l'impact de cette mise à jour sur  
19 votre demande?

20 Me ÉRIC FRASER :

21 En ce qui me concerne, non. Laissez-moi un petit  
22 instant. Non. Mais pas juste en ce qui me concerne.  
23 L'impact sur la demande de la mise à jour... je  
24 vous dirais, historiquement, la mise à jour amenait  
25 toujours la hausse à la baisse, là. Je n'ai pas

1 souvent vu la mise à jour de décembre entraîner une  
2 hausse du tarif. Mais, effectivement, probablement  
3 que ça pourrait entraîner une hausse mais je n'ai  
4 pas de... je n'ai pas de simulation.

5 LA PRÉSIDENTE :

6 Je vous remercie, ça va être l'ensemble de mes  
7 questions.

8 Me ÉRIC FRASER :

9 Merci beaucoup.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Alors, je vous remercie beaucoup.

12 Me ÉRIC FRASER :

13 Merci pour votre écoute.

14 LA PRÉSIDENTE :

15 Il est onze heures (11 h), je sais, Maître Dubé,  
16 vous étiez le prochain sur la liste, je ne sais pas  
17 si vous êtes prêt ou si vous souhaitez une pause de  
18 cinq minutes? Si vous pouvez venir au micro, ça va  
19 aider pour les notes sténographiques.

20 Me NICOLAS DUBÉ :

21 Bonjour, Nicolas Dubé pour l'ARK. Oui, je prendrais  
22 peut-être une pause de cinq minutes, simplement  
23 pour réunir mes choses et aviser mes clients, qui  
24 vont m'écouter avec attention à distance.

25

1 LA PRÉSIDENTE :

2 C'est bien. Alors, on va revenir à onze heures et  
3 cinq (11 h 05). Je vous remercie.

4 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

5 REPRISE DE L'AUDIENCE

6 (11 h 12)

7 LA PRÉSIDENTE :

8 Bonjour Maître Dubé.

9 PLAIDOIRIE PAR Me NICOLAS DUBÉ :

10 Alors, bonjour Madame la Présidente. Bonjour Madame  
11 la Présidente Jean, Monsieur le Régisseur Houle.  
12 Bonjour à tous.

13 Je n'ai pas de plaidoirie écrite. Les  
14 arguments en droit de l'ARK sont amplement  
15 détaillés dans notre mémoire, aux sections 5 et  
16 suivantes du mémoire de l'ARK. Je vais donc me  
17 fonder sur le mémoire de l'ARK pour ce qui est du  
18 droit. Mais, avant d'arriver sur les arguments en  
19 droit, je veux revenir avec vous sur certains  
20 éléments de la preuve qui m'apparaissent importants  
21 à mes yeux.

22 Je vous ai donc préparé un court document  
23 de quatre pages qui énumère ce que je considère  
24 être... ce que j'ai intitulé les « Faits saillants  
25 de la preuve au soutien de la position de l'ARK. »

1 Madame la greffière a été assez gentille pour vous  
2 en remettre une copie que vous avez devant vous. Je  
3 vais voir à ce que ce document-là soit déposé sur  
4 le SDÉ cet après-midi. Donc, dans la colonne de  
5 gauche, j'ai mis les éléments pertinents de la  
6 preuve et, dans la colonne de droite, les sources.  
7 Je n'irai pas dans le détail des sources, vous  
8 allez pouvoir vous y référer lors de votre  
9 délibéré.

10 Donc, l'intervention de l'ARK vise deux  
11 enjeux, premièrement l'augmentation progressive du  
12 seuil de la première tranche du tarif DN à quarante  
13 kilowattheures (40 kWh) par jour, comme au sud, le  
14 sud étant au sud du cinquante-troisième (53e)  
15 parallèle. Et le deuxième enjeu, un réajustement et  
16 une révision de l'augmentation du prix de l'énergie  
17 en deuxième tranche de consommation. Donc, un bref  
18 rappel avant de débiter.

19 Dans la décision D-2014-037, la Régie, vous  
20 vous en rappellerez, a accepté une hausse  
21 progressive au rythme de huit pour cent (8 %) par  
22 année, en sus des hausses tarifaires moyennes pour  
23 le tarif domestique, pour mieux refléter le coût  
24 évité dans les réseaux autonomes au nord du  
25 cinquante-troisième (53e) parallèle. Et ça, c'est

1 pour le prix de l'énergie en deuxième tranche de  
2 consommation.

3 Cette hausse autorisée a été suspendue le  
4 temps que des audits énergétiques soient réalisés  
5 pour mieux comprendre la consommation en deuxième  
6 tranche de consommation et les impacts d'une telle  
7 hausse sur la clientèle résidentielle du Nunavik.  
8 Ça a donné lieu à l'étude d'Opinions Impact qui est  
9 datée du mois de mai deux mille quinze (2015) et  
10 qui a été déposé à la Régie en mai deux mille  
11 quinze (2015) par laquelle l'Opinion-Impact a  
12 conclu que la consommation en deuxième tranche  
13 était typiquement due à l'utilisation d'appareils  
14 de chauffage électrique d'appoint. Un comportement  
15 que la Régie et le Distributeur, l'ARK aussi  
16 d'ailleurs, je tiens à vous le mentionner,  
17 souhaitent décourager.

18 Ce faisant, la hausse du prix de l'énergie  
19 en deuxième tranche est devenue effective au  
20 premier (1er) avril deux mille seize (2016),  
21 principalement basée sur les conclusions de cette  
22 étude.

23 Donc, avant d'aborder les deux enjeux dont  
24 je vous ai fait état, je souhaite émettre deux  
25 commentaires généraux quant à la preuve qui a été

1 présentée par l'ARK. Je vous demanderais de bien  
2 vouloir garder en tête ces commentaires tout au  
3 long de ma plaidoirie.

4 Premier commentaire général, il est au  
5 point A et il est en lien avec la complexité des  
6 profils de consommation de la clientèle  
7 résidentielle du Nunavik et la présence d'un fait  
8 nouveau justifiant une révision des décisions  
9 antérieures de la Régie. Et lorsque je fais  
10 référence aux décisions passées ou décisions  
11 antérieures, j'ai en tête la D-2014-037, la D-2016-  
12 033 et la D-2017-022.

13 Donc, à la page 1, mon premier commentaire.  
14 Dès deux mille quinze (2015), donc immédiatement  
15 après le dépôt du rapport d'Opinion-Impact, l'ARK,  
16 la Société Makivik, avaient observé des lacunes  
17 dans le rapport et ont sollicité des rencontres  
18 avec le Distributeur.

19 Le dossier, si je peux me permettre, comme  
20 l'a mentionné monsieur Gagné, pour l'ARK et  
21 Makivik, a débloqué cet été. Donc, une rencontre  
22 avec l'ARK, la Société Makivik, messieurs Martel et  
23 Murray, a eu lieu pour discuter des enjeux dont je  
24 vous ai fait état au présent dossier. Monsieur  
25 Murray en a fait état dans son témoignage qu'il y

1       avait eu des rencontres avec monsieur Martel, l'ARK  
2       et Makivik et que d'autres rencontres étaient  
3       cédulées à l'agenda.

4               Suite à cette rencontre, il y a eu  
5       plusieurs échanges de données entre le Distributeur  
6       et l'ARK. Il y a eu une première séance de travail  
7       en juillet deux mille dix-sept (2017) où la  
8       problématique des compteurs électriques dédiés aux  
9       salles mécaniques des logements sociaux a été  
10      clairement soulevée et identifiée par les parties.  
11      (11 H 17)

12      Donc, afin de comprendre des causes expliquant la  
13      consommation en deuxième tranche du tarif DN, on a  
14      focussé l'analyse sur les profils de consommation  
15      des clients particuliers, c'est-à-dire les clients  
16      des résidences privées non sociales, pour lesquels  
17      la problématique de la salle mécanique elle était  
18      absente. Les données ont été échangées entre le  
19      Distributeur et l'ARK en octobre puis en novembre  
20      deux mille dix-sept (2017) juste avant l'audience  
21      pour mieux comprendre la consommation en  
22      électricité des clients particuliers en deuxième  
23      tranche de consommation.

24              Donc, c'est un long préambule, mais qu'est-  
25      ce qu'on doit retenir de tout ça? À mon avis, ce

1 qu'on doit retenir, c'est que le travail de  
2 collaboration entre le Distributeur, la Société  
3 Makivik et l'ARK, lequel travail se poursuit  
4 toujours, je tiens à le préciser, fait clairement  
5 ressortir que les profils de consommations des  
6 clients résidentiels au nord du 53e parallèle,  
7 c'est-à-dire au Nunavik, et les raisons qui  
8 justifient ces profils-là, sont complexes et qu'il  
9 y a plusieurs facteurs socioéconomiques, culturels  
10 et principalement climatiques n'ont pas ou  
11 n'avaient pas été pleinement considérés par le  
12 Distributeur et/ou la Régie dans le cadre de ses  
13 décisions passées.

14 Autrement dit, ce que je vous soumets  
15 respectueusement comme premier commentaire général,  
16 c'est que les données sur lesquelles la Régie s'est  
17 fondée, de bonne foi puisque c'est ce qu'elle avait  
18 à l'époque entre les mains pour rendre des  
19 décisions, sont biaisées et ne sont pas  
20 représentatives. Nous avons la preuve aujourd'hui,  
21 je vous soumets qu'elle a été faite de manière  
22 prépondérante par monsieur Gagné et monsieur  
23 Normandin, les deux représentants de l'ARK, que les  
24 données actuellement disponibles ne reflètent pas  
25 ce que la Régie avait à l'époque.

1                   Je vous soumets donc respectueusement que  
2                   la Régie est autorisée à revoir ses décisions  
3                   antérieures sur ces deux enjeux. À titre de  
4                   tribunal administratif spécialisé, je vous rappelle  
5                   que la Régie n'est pas liée par la règle du stare  
6                   decisis. Et en présence d'éléments nouveaux, elle  
7                   peut revoir ses décisions. C'est ce que l'ARK vous  
8                   demande par la présente intervention dans le cadre  
9                   de ce dossier.

10                  Deuxième commentaire général que vous  
11                  retrouvez au point B) toujours en page 1. Je tiens  
12                  à vous mentionner que la preuve de l'ARK n'est pas  
13                  contredite par le Distributeur. La preuve  
14                  administrée par l'ARK à l'effet que le seuil de la  
15                  première tranche du tarif DN, qui est présentement  
16                  à trente kilowattheures (30 kWh) par jour, est  
17                  insuffisant pour couvrir les besoins énergétiques,  
18                  c'est-à-dire les besoins associés au chauffage de  
19                  l'air et de l'eau, qui ne peuvent être satisfaits à  
20                  moindre coût par d'autres sources, tel que le  
21                  mazout, n'a pas été contredite par le Distributeur,  
22                  que ce soit dans le cadre de sa preuve en chef ou  
23                  en contre-interrogatoire.

24                  Également, la preuve de l'ARK à l'effet que  
25                  la consommation d'énergie en deuxième tranche du

1           tarif DN n'est pas principalement due à  
2           l'utilisation d'appareils électriques de chauffage  
3           d'appoint, mais plutôt occasionnée par d'autres  
4           facteurs, des facteurs socioéconomiques, culturelles,  
5           climatiques, n'a également pas été contredite par  
6           le Distributeur.

7                        Au contraire, le Distributeur réitère qu'il  
8           serait souhaitable de hausser progressivement le  
9           seuil de la première tranche du tarif DN à terme à  
10          quarante kilowattheures (40 kWh) par jour. Comme  
11          c'est le cas pour le sud. On retrouve ça dans les  
12          réponses aux DDR du Distributeur à l'ARK dans la  
13          plaidoirie du Distributeur aux paragraphes 139 et  
14          140, mais aussi dans le témoignage de madame  
15          Trépanier et de monsieur Zayat en réponse au  
16          contre-interrogatoire de maître Gariépy.

17                        Simplement pour y revenir au témoignage de  
18          monsieur Zayat et madame Gariépy, les deux témoins  
19          du Distributeur ont confirmé que cette hausse était  
20          souhaitable pour des raisons d'équité et  
21          d'uniformité tarifaire, mais aussi pour protéger  
22          les acquis, maintenir les acquis des clients  
23          résidentiels au Nunavik. Et, ça, c'est important,  
24          c'est directement en lien avec le fait que les  
25          coûts de la vie sont significativement plus élevés

1 au nord qu'au sud.

2 Ils ont bien noté que les ménages à faible  
3 revenu sont plus représentés au nord qu'au sud.

4 Madame Trépanier a aussi mentionné que les salles  
5 mécaniques qui utilisent de l'électricité pour  
6 chauffer l'air et l'eau consomment de manière très  
7 importante. Et je vais y revenir sur ce point-là.  
8 Et que l'hypothèse de l'ARK pour justifier la  
9 consommation en deuxième tranche semblait bien  
10 fondée. Lorsque le Distributeur s'est présenté  
11 devant la Régie lors des audiences tarifaires  
12 passées, l'impact des salles mécanique sur le  
13 profil de consommation des résidents du Nunavik  
14 n'avait pas été identifié.

15 Donc, ça conclut pour mes deux commentaires  
16 généraux. Je reviens maintenant aux éléments de  
17 preuve que je juge pertinents, toujours en page 2  
18 au point C. Je vous soumetts que la preuve  
19 administrée par l'ARK dans le cadre de la présente  
20 cause justifie une hausse progressive du seuil de  
21 la première tranche d'énergie à quarante  
22 kilowattheures (40 kWh) par jour. Et je vais vous  
23 inviter à prendre deux pièces. C'est la seule fois  
24 que je vais le faire dans ma plaidoirie. Je ne sais  
25 pas si vous avez devant vous la pièce C-ARK-0019 ou

1 la présentation PowerPoint de l'ARK. Je  
2 fonctionnerais peut-être avec la pièce C-ARK-0019.  
3 Et je vous invite à prendre la page 15. Vous me  
4 direz, vous me ferez signe de tête quand je peux y  
5 aller.

6           Donc, les données qu'on voit sur cette  
7 page-ci, c'est principalement les données que le  
8 Distributeur et la Régie avaient à l'époque  
9 lorsqu'ils ont rendu les décisions passées. On voit  
10 que la consommation quotidienne moyenne par mois en  
11 électricité s'établit -c'est la courbe verte sur le  
12 graphique- à environ dix-huit virgule soixante-  
13 quinze kilowattheures (18,75 kWh) par jour pour  
14 l'ensemble des clients résidentiels. Ce que  
15 monsieur Gagné et monsieur Normandin nous ont  
16 démontré, c'est que cette courbe verte est  
17 significativement sousestimée.

18 (11 h 22)

19 Il y a deux raisons qui expliquent ceci. La non-  
20 répartition de la consommation des salles  
21 mécaniques sur les unités d'habitation des  
22 logements sociaux et la prise en compte, dans ce  
23 graphique-ci, donc dans la courbe verte, de  
24 compteurs qui ne sont pas représentatifs d'une  
25 résistance, donc des cabanons, des remises, des

1 résidences utilisées de manière sporadique.

2           Donc, on a le chiffre de dix-huit virgule  
3 soixante-quinze kilowattheures (18,75 kWh) par jour  
4 en tête, c'est le chiffre que la Régie avait à  
5 l'époque. Lorsqu'on regarde la décision D-2016-033,  
6 au paragraphe 723, on mentionne le chiffre vingt  
7 kilowattheures (20 kWh) par jour. Donc, au moment  
8 où les décisions ont été rendues, le chiffre qui  
9 était dans les airs tournait autour de dix-huit  
10 (18) à vingt kilowattheures (20 kWh) par jour comme  
11 consommation moyenne quotidienne en électricité  
12 pour les clients résidentiels du Nunavik. Donc, ça  
13 pouvait sembler raisonnable de dire : « Bien,  
14 écoutez, on n'a pas besoin d'augmenter le seuil  
15 graduellement à quarante kilowattheures (40 kWh)  
16 par jour, une consommation de vingt kilowattheures  
17 (20 kWh) semble suffisante. »

18           Ce qu'on vous a soumis en preuve c'est que  
19 ce chiffre est significativement sous-estimé. Une  
20 manière simple de le concevoir, comme le fait  
21 ressortir la Régie, on prend la consommation  
22 totale, on la divise par cinq mille cinquante  
23 (5050) compteurs électriques au lieu de trois mille  
24 cinq cents (3500) logements sociaux. On a environ  
25 trois mille cent quarante-quatre (3144) logements

1 sociaux plus quatre cents (400) logements privés,  
2 qui sont des résidences privées et/ou  
3 institutionnelles, ce qui fait environ trois mille  
4 cinq cents (3500) logements résidentiels.

5           Donc, il est bien évident que, lorsqu'on  
6 divise une consommation totale par un dénominateur  
7 qui est significativement plus important, bien, on  
8 diminue la moyenne de consommation. L'écart de  
9 trois mille cinq cents (3500) à cinq mille  
10 cinquante (5050), monsieur Gagné a parlé de vingt-  
11 cinq pour cent (25 %), j'ai fait des calculs, on  
12 est plus autour de l'ordre de trente pour cent  
13 (30 %), ce qui est très significatif.

14           Donc, toujours dans la pièce, je vous  
15 invite maintenant à prendre la page 17. Donc, ici,  
16 le Distributeur a fait... en juillet deux mille  
17 dix-sept (2017), a illustré la consommation  
18 quotidienne moyenne par mois de diverses catégories  
19 de clients résidentiels. Donc, la ligne rouge, ce  
20 sont les clients résidentiels qui se retrouvent  
21 trente pour cent (30 %) du temps plus élevés que le  
22 seuil de trente kilowattheures (30 kWh) par jour;  
23 la ligne rose, vingt pour cent (20 %); la ligne  
24 verte dix pour cent (10 %); la ligne mauve, entre  
25 zéro et dix pour cent (10 %), et la ligne bleue, ce

1           sont les clients résidentiels qui ne se situent  
2           jamais au-dessus du seuil de trente kilowattheures  
3           (30 kWh) par jour.

4           Donc, l'ensemble de ces lignes-là a permis  
5           de calculer une consommation quotidienne moyenne  
6           entre quinze (15) et vingt-quatre kilowattheures  
7           (24 kWh) par jour.

8           Ce qu'on vous a soumis en preuve c'est que  
9           ces moyennes-là sont considérablement sous-  
10          estimées. Si on prend simplement la ligne bleue,  
11          j'ai fait les calculs. La ligne bleue, c'est le  
12          « Jamais », là. En janvier, quinze kilowattheures  
13          (15 kWh) par jour; février, quatorze (14), si on  
14          les additionne tous et on divise par douze (12),  
15          j'arrive à onze virgule soixante-quinze  
16          kilowattheures (11,75 kWh) par jour. Et ce qui est  
17          importante, ce que je voulais faire ressortir, le  
18          nombre de clients, trois mille cent vingt-trois  
19          (3123).

20          Donc, la courbe bleue, qui est très, très  
21          basse en termes de consommation, il y a trois mille  
22          cent vingt-trois (3123) clients. Ce que monsieur  
23          Gagné et monsieur Normandin sont venus vous dire  
24          c'est que c'était impossible d'avoir une telle  
25          consommation. Principalement, on est au Nunavik, si

1 on considère juste la question du climat qui est  
2 beaucoup plus rigoureux, la période de luminosité  
3 qui est considérablement moindre, les  
4 problématiques de pauvreté, de surpeuplement des  
5 logements, la qualité des maisons et tout, on ne  
6 peut pas arriver à onze virgule soixante-quinze  
7 kilowattheures (11,74 kWh) par jour.

8 Et l'hypothèse qui a été mise de l'avant  
9 par l'ARK c'est que, dans cette courbe-ci, c'est  
10 principalement les logements sociaux puis peut-être  
11 des cabanons, des remises ou des résidences  
12 utilisées sporadiquement. Puis on peut le voir, on  
13 avait trois mille cent quarante-quatre (3144)  
14 logements sociaux et la courbe bleue est constituée  
15 de trois mille cent vingt-trois (3123) compteurs  
16 sur cinq mille cinquante (5050). Donc, la très  
17 grande majorité des clients se retrouvent dans la  
18 courbe bleue.

19 (11 h 25)

20 Ce qu'on vous a démontré c'est qu'il y a la  
21 problématique des salles mécaniques qui sont  
22 dédiées aux logements sociaux. Donc, il faut  
23 prendre la consommation de ces salles mécaniques là  
24 et la répartir sur les logements sociaux. Et, si on  
25 fait cet exercice-là, bien, la courbe bleue risque

1 d'aller rejoindre les autres courbes, elle ne sera  
2 très certainement pas aux alentours de douze  
3 kilowattheures (12 kW) par jour, comme ce qui  
4 apparaît sur le graphie en page 17. Donc la courbe  
5 bleue, quant à nous, elle est non représentative,  
6 elle vient grandement biaiser les données.

7           Donc j'en viens au commentaire 2 du  
8 point... à l'élément de preuve numéro 2 au point C.  
9 Je vais faire un petit exercice avec vous pour ce  
10 qui avait été fait pour quantifier cette  
11 consommation-là reliée aux salles mécaniques. Donc  
12 ce qu'on vous dit à l'élément de preuve 2, c'est  
13 que les données que le Distributeur a utilisées  
14 pour établir les divers profils de consommation de  
15 clientèle résidentielle du Nunavik sont basées sur  
16 un nombre de compteurs électriques et non sur le  
17 nombre de ménages desservis au Nunavik, lequel est  
18 significativement plus bas que le nombre de  
19 compteurs électriques.

20           Cette méthodologie a pour effet, à notre  
21 avis, de biaiser les résultats de manière  
22 significative. En raison des compteurs électriques  
23 des salles mécaniques pour les logements sociaux  
24 qui consomment de manière très importante, comme  
25 l'a montré la preuve.

1                   Cela crée autant un biais pour ce qui est  
2 de la consommation en première tranche, mais  
3 également un biais pour ce qui est de la  
4 consommation en deuxième tranche. Parce que notre  
5 position, elle est que plusieurs compteurs en  
6 deuxième tranche sont en fait des salles  
7 mécaniques. On avait vu sur le graphique à la page  
8 17 qu'il y avait quatre cent dit (410) compteurs  
9 qui consommaient énormément en deuxième tranche et  
10 la conclusion du Distributeur, basée sur l'étude  
11 d'Opinion-Impact, c'est que cette consommation-là  
12 était typiquement due à... au recours d'appareils  
13 électriques d'appoint.

14                   À la pièce C-ARK-0021, on a déposé un  
15 document qui s'intitule « Consommation moyenne de  
16 différents appareils d'Hydro-Sherbrooke ». Ça se  
17 retrouve dans la présentation PowerPoint de l'ARK.  
18 Et ce qui ressort de cette pièce-ci, c'est qu'il y  
19 a des... une salle mécanique typique à Sherbrooke,  
20 donc une famille, un logement avec un salle  
21 mécanique. Pas de problème de surpeuplement, un  
22 climat... un client typique à la ville de  
23 Sherbrooke, ça consomme en moyenne dix-huit  
24 kilowattheures (18 kWh) par jour d'électricité.

25                   Cette preuve-là n'a pas été contredite et

1 ce qu'on vous a soumis respectueusement, c'est que  
2 c'est fort probablement plus qu'au Nunavik. Climat  
3 plus rigoureux, période de luminosité moindre,  
4 surpeuplement, donc les portes... les portes  
5 ouvrent, on chauffe plus, on utilise plus le  
6 lavabo, on utilise plus la chasse... la chasse  
7 d'eau de la toilette, etc., Etc.

8           Donc, si on prend un duplex. Donc monsieur  
9 Gagné, ce qu'il est venu vous dire, si on prend un  
10 duplex, puis on a probablement deux chauffe-eau,  
11 deux fournaises, deux pompes mécaniques, deux  
12 brûleurs de fournaise, deux brûleurs...  
13 ventilateurs... deux brûleurs pour le chauffe-eau.  
14 Donc la consommation de dix-huit kilowattheures  
15 (18 kWh) par jour, elle est peut-être du double,  
16 trente-six kilowattheures (36 kWh) par jour. Donc  
17 si on prend ce trente-six (36)-là, on le divise par  
18 deux, on est à dix-huit (18). Il faut le répartir  
19 sur chaque unité de logement. On a le chiffre, là,  
20 qui plane depuis... dans ce dossier-ci, de dix-huit  
21 (18 kWh) à vingt kilowattheures (20 kWh) par jour.  
22 Donc, vingt (20 kWh) plus dix-huit kilowattheures  
23 (18 kWh, on dépasse le trente kilowattheures (30  
24 kWh) par jour.

25           Si on a un triplex, on va probablement

1 tripler la consommation. En fait, la salle  
2 mécanique va être sollicitée trois fois plus. Si on  
3 a un quadruplex, quatre fois plus. Un sixplex, six  
4 fois plus. Donc le dix-huit kilowattheures (18)  
5 kWh par jour ne fait qu'augmenter et il faut le  
6 distribuer sur chaque unité de... de logement.

7 La problématique reliée aux compteurs  
8 électriques, elle existe dans le cadre du logement  
9 social, mais ce qu'on est venu vous dire également  
10 c'est qu'elle existait dans le cadre du logement  
11 privé. Parce que la plupart des logements privés  
12 aussi subissent une problématique de surpeuplement.  
13 Les statistiques que nous avons mises dans le  
14 mémoire, qui date deux mille douze (2012),  
15 soixante-huit pour (68 %) des logements sont  
16 surpeuplés au Nunavik, comparativement à sept,  
17 seulement sept pour cent (7 %) pour le reste du  
18 Québec.

19 Donc, ce qui est très important pour moi,  
20 ce que je veux vous dire aujourd'hui c'est que je  
21 vous sou mets respectueusement que la preuve de  
22 l'ARK a été faite hors de tout doute raisonnable,  
23 si je peux me permettre, là, même si on n'est pas  
24 en matière pénale. Mais à tout le moins, elle a été  
25 faite de manière prépondérante. Il n'y a pas de

1 doute là-dessus. Que le seuil de trente  
2 kilowattheures (30 kWh) par jour est insuffisant  
3 pour couvrir les besoins énergétiques associés au  
4 chauffage de l'eau et de l'air, qui ne peuvent être  
5 satisfaits par le recours à une autre source, comme  
6 le mazout.  
7 (11 h 30)  
8 Nul besoin de recourir à des analyses  
9 supplémentaires à cet égard. À notre avis, la  
10 preuve, elle est faite, même si nous n'avons pas le  
11 chiffre exact. Et probablement que ce chiffre-là  
12 est très difficile à obtenir, parce qu'il va varier  
13 dépendamment qu'on est dans un duplex, un triplex,  
14 un quadruplex, un cinplex, un siplez ou même un  
15 logement privé non social. Donc, ce seuil de trente  
16 kilowattheures (30 kWh) par jour ne tient pas  
17 compte d'une multitude de facteurs, dont les  
18 activités traditionnelles de subsistance des  
19 inuits, le surpeuplement des logements, le nombre  
20 d'heures de luminosité restreinte, le climat  
21 rigoureux plus long au nord qu'au sud et la  
22 répartition dans la consommation électrique des  
23 salles mécaniques sur les unités d'habitation  
24 composant les logements sociaux. Quant à ce point-  
25 là, selon nous, la preuve, elle est faite.

1                   Élément de preuve numéro 3, qui est très  
2 important dans ce dossier-ci, le Distributeur est  
3 d'accord pour hausser graduellement le seuil de la  
4 première tranche du tarif DM à quarante  
5 kilowattheures (40 kWh) par jour, ça se retrouve  
6 dans les plaidoiries, ça se retrouve dans nos  
7 réponses aux DDR, également dans le plan  
8 d'argumentation du Distributeur. Ça met un terme au  
9 premier enjeu.

10                   Pour ce qui est du deuxième enjeu, c'est le  
11 point D à la page 3, donc la consommation en  
12 deuxième tranche du tarif DM n'est pas typiquement  
13 occasionnée, de l'avis de l'ARC, par du chauffage  
14 électrique d'appoint. On ne nie pas qu'il y a du  
15 chauffage électrique d'appoint au Nunavik, mais ce  
16 qu'on dit, c'est que ce n'est pas la principale  
17 raison qui fait qu'il y a une consommation en  
18 deuxième tranche. La consommation en deuxième  
19 tranche d'énergie n'est pas, de notre avis,  
20 typiquement due à l'utilisation d'appareils de  
21 chauffage électrique d'appoint.

22                   Bon, dans les graphiques qu'on a vus, la  
23 consommation d'énergie en deuxième tranche  
24 d'énergie, selon nous, elle est sous-estimée.  
25 Plusieurs compteurs électriques étant des salles

1           mécaniques viennent fausser les résultats et il a  
2           été démontré en preuve que les salles mécaniques  
3           consomment énormément, que dès qu'on parle d'un  
4           duplex, d'un triplex, etc., on peut facilement  
5           dépasser trente kilowattheures (30 kWh) par jour.  
6           On a déposé également un exercice comparatif où on  
7           a pris soixante-quatre (64) clients dits sensibles  
8           à la température et on les a comparés aux clients  
9           au sud non chauffés à l'électricité qui ne sont pas  
10          supposés recourir à l'appareil de... recourir à des  
11          appareils électriques de chauffage d'appoint, et il  
12          a été démontré qu'il n'y a pas de différences  
13          notables dans les habitudes de consommation des  
14          clients du sud qui se chauffent au mazout ou au gaz  
15          par rapport aux clients particuliers situés au  
16          nord. Donc, essentiellement, que les profils de  
17          consommation étaient sensiblement les mêmes.  
18          Également, au point 3, la consommation en deuxième  
19          tranche d'énergie n'est pas typiquement due à  
20          l'utilisation d'appareils de chauffage électrique.  
21          D'autres facteurs tels que des facteurs socio-  
22          économiques, culturels et surtout climatiques sont,  
23          à notre avis, les principaux facteurs d'une  
24          consommation en deuxième tranche de consommation du  
25          tarif DM jumelé à la consommation des salles

1 mécanique. Et monsieur Gagné a une expression que  
2 j'ai noté dans son témoignage et que j'ai bien  
3 aimé, la maison qui ne dort jamais.

4 Il y a une problématique criante de  
5 surpeuplement au Nunavik, là, je fais mention que  
6 les gens s'alternaient pour dormir sur le divan  
7 dans la maison, qu'il pouvait parfois y avoir dans  
8 un logement privé trois à quatre famille, idem dans  
9 les logements sociaux, bien c'est facile de  
10 comprendre que la maison ne dort jamais. À chaque  
11 fois que le lavabo est sollicité, la pompe à eau  
12 part. À chaque fois que la chasse de la toilette  
13 est tirée, la pompe à eau part. Les portes  
14 s'ouvrent et se ferment constamment, ce qui  
15 nécessite du chauffage, les lumières sont  
16 constamment allumées, il y a parfois trois, quatre,  
17 cinq télévisions dans les logements qui  
18 fonctionnent toujours. Donc, tous ces facteurs  
19 socio-économiques font en sorte que la salle  
20 mécanique, elle est très, très sollicitée et que  
21 les autres appareils qui ne sont pas reliés à la  
22 salle mécanique sont également très, très  
23 sollicités. Et également, il faut ajouter à tous  
24 ces facteurs les facteurs culturels. Donc, on a  
25 fourni des données très intéressantes à cet égard-

1 là par rapport aux tranches d'âge et au pourcentage  
2 des gens dans ces tranches d'âge-là qui utilisent  
3 la chasse comme un moyen de se nourrir de façon  
4 quotidienne, et les pourcentages sont très, très  
5 élevés. C'est un mode de vie très important au  
6 Nunavik, et la conséquence de ça, bien parfois, les  
7 gens ont recours à deux, trois congélateurs, qui  
8 sont des appareils qui consomment de l'électricité  
9 de manière importante.

10 (11 h 35)

11 Donc, tous ces facteurs-là, à notre avis, sont les  
12 principaux facteurs qui font en sorte qu'il y a une  
13 consommation en deuxième (2e) tranche, et c'est  
14 important de le dire. Lorsque l'ARK mentionne qu'il  
15 y a des données plus précises à être obtenues,  
16 qu'il y a un travail de collaboration qui doit se  
17 poursuivre avec l'ARK pour mieux comprendre la  
18 consommation en deuxième (2e) tranche. Mais c'est  
19 par rapport à ce deuxième enjeu-ci. Donc l'ARK,  
20 elle est d'avis, tout comme le Distributeur, de ce  
21 qu'on comprend, à poursuivre le travail de  
22 collaboration pour mieux comprendre les facteurs et  
23 les causes qui font en sorte qu'il y a de la  
24 consommation en deuxième (2e) tranche pour obtenir  
25 des données plus précises, pour raffiner les

1 données. Et une fois les données en main, les  
2 données plus fiables et plus représentatives, la  
3 Régie sera mieux à même de revoir ou de réajuster  
4 la hausse du prix de l'énergie en deuxième (2e)  
5 tranche.

6 Ce qui m'amène au point E, donc les  
7 éléments de preuve en lien avec le rapport déposé  
8 par le Distributeur en mai deux mille quinze  
9 (2015), donc le rapport d'Opinion-Impact, et en  
10 page trois (3), j'ai deux commentaires à vous faire  
11 par rapport à ce rapport-ci. Premièrement, je vous  
12 sou mets respectueusement qu'il ne représente pas la  
13 clientèle du Nunavik dans son ensemble, de l'aveu  
14 même de son auteur. Il n'est pas représentatif de  
15 l'ensemble de la situation du Nunavik. Une mise en  
16 garde qu'on retrouve au rapport à la page quinze  
17 (15). Le sondage vise seulement quatre (4) villages  
18 sur quatorze (14). Un échantillon très petit qui ne  
19 représente pas l'ensemble de la clientèle  
20 résidentielle du Nunavik. Quatre (4) villages sur  
21 quatorze (14) sur un territoire de plus de cinq  
22 cents mille kilomètres carrés (500 000 Km<sup>2</sup>) qui  
23 représentent le tiers de la province du Québec.  
24 Il est très important de comprendre qu'il ne s'agit  
25 pas d'une étude quantitative. Elle ne quantifie pas

1 la consommation électrique de divers profils  
2 résidentiels du Nunavik. Ce rapport ne contient  
3 aucune donnée quantitative sur la consommation  
4 électrique, que ce soit en première (1ère) ou en  
5 deuxième (2e) tranche. Il s'agit simplement d'un  
6 sondage concernant certaines habitudes de vie, sans  
7 toutefois quantifier ces habitudes sur la  
8 consommation électrique. Or, la preuve révèle que  
9 ces habitudes ont des impacts très importants sur  
10 la consommation électrique des salles mécaniques,  
11 mais également sur le reste des logements sociaux  
12 ou privés. Donc, à notre avis, ce rapport ne  
13 pouvait justifier, à l'époque et en fonction des  
14 éléments nouveaux qui vous ont été présentés dans  
15 le cadre de la présente cause tarifaire, ne peut  
16 justifier la hausse du prix de l'énergie en  
17 deuxième (2e) tranche, de consommation. Il est  
18 nécessaire de poursuivre un travail de  
19 collaboration avec le Distributeur pour mieux  
20 comprendre la consommation, en deuxième (2e)  
21 tranche d'énergie. Mais ce qu'on vous dit, c'est  
22 qu'il est faux de prétendre qu'elle est typiquement  
23 due à du chauffage électrique d'appoint. Il y a  
24 beaucoup d'autres facteurs qui entrent en ligne de  
25 compte.

1           En page quatre (4), je vous ai mis certains  
2 éléments de preuve en lien avec un argument qui  
3 avait été soulevé par le passé à l'effet que la  
4 hausse de la 1ère tranche d'énergie du tarif DM ne  
5 représente pas un avantage économique pour les  
6 résidents du Nunavik comparativement aux résidents  
7 du reste du Québec. Là, un bref rappel dans la  
8 décision D-2017-022, au paragraphe sept cent huit  
9 (708), la Régie mentionnait, et là je cite:

10                           [708] Aussi, une hausse du seuil de la  
11 1re tranche représenterait une  
12 économie 10 fois plus grande aux  
13 consommateurs au nord du 53e parallèle  
14 qu'en réseau intégré, un avantage  
15 économique d'autant moins justifiable  
16 que le coût de service en réseaux  
17 autonomes est largement assumé par les  
18 clients des réseaux intégrés.

19           Nous avons apporté, lors de la présente audience,  
20 certains éléments nouveaux qui n'avaient pas été  
21 portés à l'attention de la Régie par le passé.

22           Donc, quel est l'impact du tarif dissuasif en  
23 deuxième (2e) tranche? Quel est l'impact du  
24 pergélisol du Nunavik? Bon, ces deux éléments-là  
25 mis ensemble font en sorte que les clients

1           résidentiels au Nunavik sont obligés de construire  
2           une pièce séparée, dédiée à recevoir les  
3           équipements de la salle mécanique.

4           (11 h 40)

5           On a vu des chiffres. C'est très coûteux. On a vu  
6           que construire une salle mécanique et acheter les  
7           équipements, c'était aux alentours de cent vingt-  
8           cinq mille dollars (125 000 \$). On a vu des photos  
9           de la salle mécanique où c'était très encombré. Les  
10          témoins ont mentionné que chaque pouce carré était  
11          utilisé pour maximiser l'espace. On a fait état des  
12          coûts d'entretien qui sont énormes et de la rareté  
13          de la main-d'oeuvre pour venir réparer ces  
14          équipements-là.

15                   Moi, quand j'ai vu le chiffre pour la  
16           première fois, je l'ai trouvé très élevé. J'ai  
17           demandé à mes clients, bien, pourquoi c'est aussi  
18           élevé. Monsieur Gagné en a fait état dans son  
19           témoignage. Il vous a mentionné que le coût de  
20           construction au pied carré était très, très élevé  
21           au Nunavik parce qu'il faut payer le déplacement,  
22           il faut payer... il faut nourrir les gens. Donc,  
23           c'est beaucoup plus onéreux dollar pied carré au  
24           nord qu'au sud pour construire de telles pièces.  
25           Puis c'est la même chose lorsqu'il faut

1 l'entretenir.

2           Donc, lorsqu'on doit construire une salle  
3 mécanique qui oscille aux alentours de cent vingt-  
4 cinq mille dollars (125 000 \$), je vous soumettrais  
5 bien respectueusement que je n'y vois pas  
6 d'avantages économiques pour les clients au nord de  
7 hausser le seuil de la première tranche à trente  
8 kilowattheures (30 kWh) par jour. Surtout si on  
9 prend en considération le coût de la vie qui est  
10 significativement plus élevé au nord qu'au sud. On  
11 a donné des statistiques intéressantes dans le  
12 mémoire à cet égard-là. Donc, pour ce qui est des  
13 besoins de subsistance uniquement, l'écart de prix  
14 du nord par rapport au sud, ça varie de cinquante-  
15 six (56 %) à cent cinq pour cent (105 %) de plus  
16 cher au nord.

17           Ces coûts se reflètent dans les loyers,  
18 dans les cas où les gens sont locataires de  
19 logements sociaux, dans les salaires dans les cas  
20 où les gens sont des employés vivant dans les  
21 logements subventionnés. Ils sont payés directement  
22 par les propriétaires privés dans le cas des  
23 particuliers. Il ne faut pas uniquement regarder  
24 cette question sous l'angle pur et simple de la  
25 tarification.

1                   Même si on le regarde uniquement sous  
2 l'angle de la tarification, les clients ont fait...  
3 les témoins de l'ARK ont fait un exercice  
4 comparatif de factures dans lequel il a été  
5 démontré que, pour une même consommation, la  
6 facture au nord est plus élevée que la facture au  
7 sud.

8                   Pour toutes ces raisons, je vous sou mets  
9 qu'il faudrait suspendre pour l'instant la hausse  
10 du prix de l'énergie en deuxième tranche du tarif  
11 DM pour permettre à l'ARK, Makivik, le Distributeur  
12 et les autres parties intéressées de raffiner les  
13 données, de mieux comprendre le profil de  
14 consommation en deuxième tranche, quitte à revoir  
15 dans le futur s'il est toujours approprié de  
16 maintenir la hausse du prix de l'énergie en  
17 deuxième tranche et à quelle hauteur on doit la  
18 maintenir. Parce que comme l'a dit monsieur Gagné,  
19 l'ARK est très consciente que ça coûte plus cher au  
20 nord et que la deuxième tranche doit être plus  
21 élevée qu'au sud. Mais il y a peut-être des  
22 ajustements qui doivent être faits en fonction des  
23 données plus complètes, représentatives et fiables  
24 que nous allons obtenir suite à cet exercice-ci.

25                   Et pour terminer sur la preuve, au point G.

1 en page 4, simplement des commentaires sur les  
2 mesures en efficacité énergétique et de  
3 sensibilisation de la clientèle au Nunavik. Dès  
4 deux mille quatorze (2014) dans la décision  
5 D-2014-037, c'est au paragraphe 760, la Régie a  
6 demandé au Distributeur de mettre en place des  
7 mesures en efficacité énergétique pour réduire la  
8 consommation en deuxième tranche. Donc, c'était  
9 dans la foulée des décisions qui visaient à  
10 augmenter de huit pour cent (8 %) le prix de  
11 l'énergie en deuxième tranche. Puisque c'est quand  
12 même une augmentation très significative, bien, la  
13 Régie a demandé au Distributeur, bien, collaborez  
14 avec l'ARK, Makivik et les parties intéressées pour  
15 compenser ces hausses-là puis de mettre en place  
16 des programmes d'efficacité énergétique.

17 Ça a été dit lors de l'audience par les  
18 témoins de l'ARK. Nous croyons que le Distributeur  
19 est de bonne foi et qu'il fait de réels efforts  
20 pour mettre en place de tels programmes. Et l'ARK  
21 et Makivik ont manifesté leur désir de collaborer  
22 avec le Distributeur pour trouver des solutions.  
23 Mais qu'en est-il aujourd'hui?

24 (11 h 45)

25 Force est de constater que l'instauration de

1 mesures en efficacité énergétique au Nord n'est pas  
2 simple et qu'en date d'aujourd'hui les hausses  
3 tarifaires se poursuivent. Le coût de la vie  
4 augmente encore et encore au nord, la pénurie du  
5 logement est toujours criante et loin d'être  
6 résolue et aucune réelle mesure en efficacité  
7 énergétique ayant un réel impact au Nunavik n'a été  
8 implantée sur ce territoire.

9 Nous ne sommes pas contre la vertu, nous  
10 sommes d'accord avec tout ce qui est la conversion  
11 énergétique vers des énergies renouvelables aux que  
12 l'hydroélectricité mais ces projets ne sont pas la  
13 réponse à une problématique bien réelle et  
14 actuelle.

15 On a vu, le seul programme en efficacité  
16 énergétique qui a été implanté au Nunavik, c'est le  
17 programme pour l'éclairage. C'est le seul. Donc, ce  
18 qu'on vous dit c'est qu'il n'y a pas de réelles  
19 mesures qui ont été mises en place pour compenser  
20 cette hausse-ci. Et, le reste des programmes, ce  
21 n'était que des programmes de sensibilisation.

22 Finalement, dernier commentaire sur les  
23 seuils des ménages à faible revenu utilisés par le  
24 Distributeur, on est d'avis qu'ils ne sont pas  
25 appropriés au Nunavik. On a compris de la preuve

1 que les seuils que le Distributeur utilisent se  
2 basent sur des agglomérations de cinq cent mille  
3 (500 000) habitants et plus sur tout le territoire  
4 du Québec, il y a douze mille (12 000) habitants au  
5 Nunavik, répartis dans quatorze (14) villages.

6 Le coût de la vie, je l'ai mentionné, il  
7 est considérablement plus élevé au nord qu'au sud,  
8 beaucoup en ce qui a trait aux besoins de  
9 subsistance. Donc, à notre avis, il ne fait pas de  
10 sens que ces seuils soient utilisés au Nunavik. Il  
11 devrait y avoir des seuils qui soient adaptés à ce  
12 territoire-là et qui tiennent compte des réalités  
13 du Nunavik. Je me suis amusé à aller sur le site de  
14 Statistiques Canada, lorsqu'on regarde les seuils  
15 de ménages à faible revenu, il y a une division...  
16 moins de trente mille (30 000) habitants, trente  
17 mille (30 000) à cent mille (100 000) habitants,  
18 cent mille (100 000) à cinq cent mille (500 000) et  
19 plus de cinq cent mille (500 000). Donc, on voit  
20 que c'est clairement possible. Et ce sont ces  
21 seuils-là qui permettent au Distributeur de  
22 déterminer qui est admissible aux ententes de ??.

23 Je vais conclure en vous soumettant  
24 quelques arguments en droit au soutien de la  
25 position de l'ARK et là je vous inviterais à

1 prendre le mémoire de l'ARK, à partir de la page  
2 32.

3 Je vois qu'il me reste quinze (15) minutes,  
4 je vais tenter de terminer pour midi (12 h). Je  
5 n'ai pas l'intention de vous lire en détail ce qui  
6 est écrit là, tout est écrit et c'est assez  
7 exhaustif à notre avis.

8 Donc, à la section 5, page 32 et suivantes,  
9 on trouve l'argumentaire en droit de l'ARK au  
10 soutien de sa prétention. À la page 33, au haut de  
11 la page, on retrouve l'alinéa 3 du paragraphe 52.1  
12 de la Loi sur la Régie de l'énergie, la LRÉ. C'est  
13 mis dans le contexte... c'est une citation qui  
14 avait été mise par la Régie dans le cadre de sa  
15 décision. 52.1, alinéa 3, dit :

16 La tarification doit être uniforme par  
17 catégorie de consommateurs sur  
18 l'ensemble du réseau de distribution  
19 d'électricité, à l'exception toutefois  
20 des réseaux autonomes de distribution  
21 situés au nord du 53e parallèle.

22 Ça avait été soulevé par la Régie dans sa décision  
23 D-2017-022 au paragraphe 109. Pour, entre autres,  
24 refuser la hausse du seuil de la première tranche à  
25 quarante kilowattheures (40 kWh) par jour.

1 Les clients résidentiels au nord du 53e  
2 parallèle ce sont une catégorie de consommateurs  
3 domestiques. L'ARK reconnaît que l'intention du  
4 législateur québécois, par l'adoption de cet  
5 article-là était de permettre la création d'une  
6 tarification différente au nord qu'au sud.  
7 L'intention de l'ARK, dans le présent dossier, ce  
8 n'est pas de remettre en question la validité de  
9 cet article-là.

10 Toutefois, nous sommes d'avis qu'une  
11 tarification non uniforme au sud et au nord  
12 n'autorise pas la création d'un tarif inéquitable,  
13 injuste et discriminatoire envers la nation Inuit.  
14 Telle n'était certainement pas l'intention du  
15 législateur. Autrement dit, non uniforme ne veut  
16 pas injuste et discriminatoire. Plusieurs éléments,  
17 dans la Loi sur la Régie de l'énergie, nous en  
18 convainquent.

19 À la section 5.1, on développe un  
20 argumentaire sur l'interprétation qu'il faut donner  
21 à l'article 52.1 de la LRÉ, à notre avis. Donc, à  
22 l'alinéa 1 de l'article 52.1, lorsque la Régie fixe  
23 des tarifs, elle doit tenir compte des paragraphes  
24 6 à 10 du premier alinéa de l'article 49. Et, si  
25 vous allez à la page 34, j'ai cité l'article 49, où

1 on peut lire :

2 La Régie doit notamment, lorsqu'elle  
3 fixe les tarifs, s'assurer que les  
4 tarifs et autres conditions  
5 applicables à la prestation du service  
6 sont justes et raisonnables.

7 Donc, le principe de « justes et raisonnables » se  
8 retrouve à l'article 49, paragraphe 7.

9 (11 h 50)

10 Je vous soumets respectueusement que, considérant  
11 la preuve pertinente et non contestée de l'ARK, il  
12 est juste et raisonnable, comme ce fut le cas pour  
13 le sud, d'augmenter le seuil de la première tranche  
14 pour capter les besoins énergétiques associés au  
15 chauffage de l'eau et l'air, qui ne peuvent être  
16 comblés par une ressource moins coûteuse. Si c'est  
17 la raison pour laquelle la Régie a accepté la  
18 hausse du seuil de la première tranche au sud, pour  
19 des raisons de justice et d'équité, cela devrait  
20 également être permis au nord.

21 Toujours au paragraphe... à l'article 49,  
22 paragraphe 6, la Régie, lorsqu'elle fixe des  
23 tarifs, elle doit tenir compte de préoccupations  
24 économiques, sociales et environnementales que peut  
25 lui indiquer le gouvernement par décret. Je vais y

1 revenir, mais je fais référence au décret 841-  
2 2014).

3 Je vous ai également mis l'article 5, où on  
4 peut lire que la Régie doit favoriser la  
5 satisfaction des besoins énergétiques québécois,  
6 dans le respect des objectifs et des politiques  
7 énergétiques du gouvernement et dans une  
8 perspective de développement durable et d'équité.  
9 Donc on retrouve encore une fois la notion  
10 d'équité, à l'article 5 de la LRÉ, tant au plan  
11 individuel que collectif. Donc on faisait notamment  
12 référence, là, à la nouvelle politique énergétique  
13 2030 à l'article... au nouvel article 5.

14 Donc, on voit que dans la Loi sur la Régie  
15 de l'énergie, le principe de justice, de  
16 raisonnablement, de non-discrimination, d'équité,  
17 c'est dans la loi. Donc, lorsqu'on le met en  
18 perspective avec l'article 52.1 qui permet un tarif  
19 non uniforme, oui, pour la non uniformité, mais non  
20 pour l'iniquité tarifaire. Et ça se retrouve  
21 également... l'équité est également un principe  
22 directeur en matière de tarification de  
23 l'électricité. Et ça, on retrouve ça à la section  
24 5.2 aux pages 35 et suivantes.

25 Donc, on a retrouvé le principe de l'équité

1 dans la décision D-2012-024. Lorsque la Régie se  
2 penchait sur la stratégie tarifaire du Distributeur  
3 dans le cadre du dossier R-3972-2016, donc l'Avis  
4 au ministre de l'Énergie et des Ressources  
5 renouvelables, le Distributeur a également  
6 identifié l'équité comme un principe tarifaire  
7 fondamental pour toute stratégie tarifaire. Et ça,  
8 vous retrouvez ça à la page 35 au paragraphe 1.

9 Donc :

10 La récupération des revenus requis,  
11 l'équité, le signal de prix, la  
12 simplicité, la stabilité et la  
13 continuité tarifaire sont les  
14 principes et critères fondamentaux  
15 pour porter un regard objectif sur la  
16 tarification.

17 On a vu dans l'argumentation de mon confrère que  
18 les principes tarifaires servent à justifier la  
19 stratégie tarifaire du Distributeur, mais pour ce  
20 qui est du tarif DN, l'équité est un principe  
21 tarifaire qui, à mon avis, doit être pris en  
22 compte.

23 On a aussi retrouvé le principe de l'équité  
24 à la page 9 du rapport du Distributeur qui avait  
25 été soumis dans le cadre du dossier R-3972-2016.

1 Ça, c'est à la page 36. Donc, on peut voir au haut  
2 de la page « critères permettant de porter un  
3 regard objectif sur la tarification.

4 Il est également intéressant de noter que  
5 la stratégie tarifaire du Distributeur dans sa  
6 demande relative à l'établissement des tarifs pour  
7 l'année tarifaire deux mille quatorze-deux mille  
8 quinze (2014-2015) reposait sur la prémisse  
9 suivante. Donc, le défi en matière de stratégie  
10 tarifaire est de s'assurer que l'offre tarifaire  
11 est équilibrée, équitable, durable et adaptée au  
12 contexte économique et énergétique changeant et  
13 incertain. Il s'agit de favoriser une stratégie qui  
14 contribue davantage au soutien de l'économie  
15 québécoise. Donc on retrouve encore une fois le  
16 principe d'équité. Il faut que la stratégie  
17 tarifaire soit adaptée au contexte économique.

18 Donc, je vous sou mets respectueusement  
19 qu'en ce moment-là, compte tenu des faits nouveaux  
20 qui ont été présentés à la Régie, bien le tarif DM  
21 n'est pas adapté au contexte économique du Nunavik  
22 et qu'il ne contribue pas davantage au soutien de  
23 l'économie de ce territoire.

24 Dans le cadre de ce dossier-ci la Régie,  
25 comme vous le savez, a émis un Avis et à la page 37

1 je vous cite le paragraphe 47 de l'avis de la Régie  
2 remis au ministre de l'époque Pierre Arcand,  
3 ministre alors du ministère de l'Énergie et des  
4 Ressources naturelles. Et qui mentionnait que toute  
5 bonne structure tarifaire devait être équitable et  
6 non-discriminatoire.

7 (11 h 55)

8 Donc, si la Régie est d'accord avec les conclusions  
9 de l'ARK à l'effet que les besoins énergétiques  
10 associés au chauffage de l'eau et de l'air ne  
11 peuvent être comblés par une autre source que  
12 l'électricité à coûts moindres et que ce faisant,  
13 il y a dépassement du seuil de trente  
14 kilowattheures (30 kWh) par jour. Alors, ne pas  
15 augmenter le seuil à quarante kilowattheures  
16 (40 kWh) par jour de manière graduelle serait  
17 discriminatoire et inéquitable pour la Nation  
18 Inuit.

19 Je vous amène maintenant à la page 39 du  
20 mémoire où, à titre d'argument additionnel, on fait  
21 encore plus spécifiquement référence à l'avis de la  
22 Régie sur les mesures susceptibles d'améliorer les  
23 pratiques tarifaires dans le domaine de  
24 l'électricité et du gaz naturel. Et sans aller en  
25 détail, ce qui est écrit, ce qui ressort de cet

1 avis-là, c'est qu'autant la Régie et le  
2 Distributeur que le gouvernement sont préoccupés  
3 par la capacité de payer des ménages à faible  
4 revenu.

5 À la page 40, nous avons écrit, au Québec,  
6 les efforts actuels d'Hydro-Québec visant à  
7 atténuer le poids de la facture d'électricité dans  
8 le budget des ménages à faible revenu s'articulent  
9 autour de trois axes d'intervention. Le premier  
10 axe, c'est la stratégie tarifaire, le deuxième axe,  
11 c'est le soutien aux ménages à faible revenu en  
12 difficulté de paiement et le troisième, c'est les  
13 interventions en efficacité énergétique. Ces trois  
14 axes-là ont été repris par la Régie dans son avis  
15 remis au ministre. Quand on a regardé la preuve  
16 tantôt, force est de constater que les  
17 interventions en efficacité énergétique au Nunavik  
18 sont quasi absentes.

19 Et pour ce qui est du soutien aux ménages à  
20 faible revenu, j'ai fait mention à des seuils des  
21 ménages à faible revenu. La stratégie tarifaire  
22 doit également être un outil, à notre avis, pour  
23 venir en aide aux ménages à faible revenu au  
24 Nunavik. Elle a été un outil pour les clients au  
25 sud qui ne pouvaient combler leurs besoins

1 énergétiques reliés au chauffage de l'eau et de  
2 l'air par une source autre plus avantageuse.

3           Donc, par souci d'équité, elle doit, la  
4 stratégie tarifaire doit également être un outil  
5 utilisé par la Régie pour pouvoir aider les ménages  
6 à faible revenu. Il faut toutefois jumeler cet  
7 outil, donc revoir la stratégie tarifaire avec  
8 d'autres mesures, d'où le fait que monsieur Gagné  
9 et monsieur Normandin ont clairement mentionné  
10 qu'ils souhaitaient continuer de collaborer avec le  
11 Distributeur pour mettre en place des mesures  
12 d'intervention en efficacité énergétique qui sont  
13 réellement adaptées au territoire du Nunavik.

14           Donc, à la page 40, je vous mentionnais que  
15 l'ARK reconnaît que la modification de la stratégie  
16 tarifaire applicable au nord du cinquante-troisième  
17 (53e) parallèle n'est pas la seule et unique option  
18 pour soutenir les ménages à faible revenu et que  
19 cette solution doit nécessairement faire partie  
20 d'un éventail de solutions plus large.

21           Toutefois, l'ARK juge injuste,  
22 discriminatoire et inéquitable le fait qu'un des  
23 outils d'intervention disponibles pour atténuer le  
24 poids de la facture d'électricité des MFR, en  
25 l'occurrence la stratégie tarifaire, n'est tout

1 simplement pas utilisée alors que cet axe  
2 d'intervention a été utilisé pour la clientèle au  
3 sud du Québec.

4 À la section 5.4, on fait référence à la  
5 Politique énergétique 2030. Dans la Politique  
6 énergétique 2030, le gouvernement invitait la Régie  
7 à faire preuve de souplesse et de proactivité pour  
8 revoir la tarification en électricité. Donc, on  
9 invite donc la Régie à faire preuve de plus de  
10 souplesse à l'égard des consommateurs du Nunavik  
11 pour que ces derniers soient mieux à même de  
12 répondre aux nombreux enjeux, sociaux et  
13 environnementaux du territoire.

14 Et je l'ai mentionné au début lorsque j'ai  
15 fait référence au droit, la Politique énergétique  
16 se trouve maintenant... la référence à la Politique  
17 énergétique 2030, à l'article 5 de la Loi sur la  
18 Régie de l'énergie. Et je vous soumets que la Régie  
19 doit tenir compte des objectifs du gouvernement  
20 dans sa tarification.

21 Finalement, pour conclure rapidement, à la  
22 section 5.5, je vous ai mis des extraits du décret  
23 841-2014 du gouvernement du Québec où le  
24 gouvernement demande à la Régie de tenir compte de  
25 la capacité de payer des ménages à faible revenu

1 qui éprouvent des difficultés à supporter des  
2 hausses des coûts de l'énergie.

3 Et pour conclure, aux pages 42 et 43 de  
4 notre mémoire, un texte, je vais vous laisser le  
5 soin de le relire, relativement à l'entente  
6 Sanarrutik conclue entre l'ARK, Makivik et le  
7 gouvernement du Québec notamment. Et ce qui ressort  
8 de cette entente-là selon nous, c'est qu'il est  
9 clair qu'il y a là une intention de la part du  
10 gouvernement du Québec et du Distributeur à trouver  
11 des moyens pour rendre la facture énergétique des  
12 clients résidentiels du Nunavik similaire sinon  
13 équivalente aux autres résidants du Québec.

14 Donc, pour ma part, ça conclut ma  
15 plaidoirie. Je suis disponible si vous avez des  
16 questions.

17 LA PRÉSIDENTE :

18 La formation n'aura pas de question pour vous.  
19 Maître Dubé, on vous remercie beaucoup pour votre  
20 plaidoirie.

21 Me NICOLAS DUBÉ :

22 Merci. Je vous souhaite un Joyeux Noël.

23 LA PRÉSIDENTE :

24 Merci. Vous aussi. Il est midi (12 h 00), on va  
25 prendre la pause lunch et puis on reviendra à une

1 heures et quart (13 h 15) avec l'ACEF de Québec.

2 Merci.

3 SUSPENSION DE L'AUDIENCE

4 REPRISE DE L'AUDIENCE

5 (13 h 13)

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Alors, bonjour Maître Falardeau. Je pense qu'on va  
8 être rendu à vous.

9 Me DENIS FALARDEAU :

10 Ah! O.K.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Juste au cas où qu'on... je m'excuse, je vais vous  
13 interrompre quinze (15) secondes. Juste au cas où  
14 qu'on nous écoute sur les ondes ou qu'on... alors  
15 je voulais juste prévenir les autres avocats, si  
16 jamais on peut... ça a été un petit peu plus vite  
17 que prévu ce matin. Alors, on passerait la FCEI à  
18 la suite des autres cet après-midi si jamais...

19 Non, je ne vois pas maître Turmel, mais j'espère  
20 qu'il écoute, qu'on passerait avec la FCEI en fin  
21 de journée, si c'est possible dans l'horaire.

22 Alors, voilà! Je m'excuse, Maître Falardeau, c'est  
23 à vous.

24 PLAIDOIRIE PAR Me DENIS FALARDEAU :

25 Madame la Présidente, Madame, Monsieur les

1 Régisseurs, Denis Falardeau pour l'ACEF de Québec.  
2 L'argumentation écrite est déjà déposée au dossier  
3 sous la cote ACEFQ-0015 et il y a un amendement de  
4 déposé aussi sous la cote ACEFQ-0016.

5 En principe, c'est supposé prendre une  
6 vingtaine de minutes, trente (30), j'ai une  
7 vingtaine de pages. Je dois vous avouer pour,  
8 comment dire, rendre hommage à monsieur Pham, là,  
9 c'est vraiment un mémoire très étoffé et le résumer  
10 en une vingtaine de pages là, c'était vraiment la  
11 quintessence de son analyse, donc allons-y.

12 Concernant la modification aux principes  
13 réglementaires, plus précisément la modification  
14 des modalités de disposition du compte de  
15 nivellement des revenus pour aléas climatiques,  
16 vous avez une copie? Excellent. Parfait. Donc, j'y  
17 vais.

18 Concernant le premier paragraphe, dans le  
19 présent dossier, le Distributeur demande à la Régie  
20 de modifier les modalités de disposition du compte  
21 de nivellement des revenus pour aléas climatiques.

22 Au paragraphe 4, à elle seule, cette  
23 modification demandée par le Distributeur lui  
24 rapportera trente-six pour cent (36 %) de ses  
25 revenus additionnels requis pour deux mille dix-

1 huit, deux mille dix-neuf (2018-2019).

2 En 5, rappelons que par la décision D-2006-  
3 034, la Régie a accepté le mécanisme de nivellement  
4 proposé par le Distributeur puisqu'il élimine le  
5 risque dû aux aléas climatiques des revenus de  
6 transport et de distribution. Ce qui nous fait  
7 dire, selon nous, au paragraphe 6, la demande  
8 actuelle de disposer des comptes de nivellement est  
9 justifiée par une considération étrangère à la  
10 création de ces comptes.

11 Plus précisément, en 7, le Distributeur  
12 justifie sa proposition de modification des  
13 modalités de disposition des comptes par  
14 l'assurance d'une stabilité tarifaire pour les  
15 années à venir.

16 Cette même proposition fait une entorse à  
17 un autre principe rattaché au compte de  
18 nivellement. Plus précisément, on parle qu'il est  
19 prévu que les ajustements des revenus du  
20 Distributeur associés à ces aléas climatiques se  
21 font sur une période habituellement d'amortissement  
22 de cinq ans.

23 En 10, la présente demande du Distributeur  
24 est de récupérer en une seule année les soldes des  
25 comptes de nivellement. Ce qui nous amène à penser

1           selon nous que l'ACEF de Québec est d'avis que la  
2           modification des modalités de disposition du compte  
3           de nivellement pour aléas climatiques doit être  
4           justifiée par des situations vraiment  
5           exceptionnelles et faite au bénéfice de la  
6           clientèle du Distributeur.

7                       Concernant le caractère exceptionnel  
8           justement, l'ACEF de Québec est d'avis que le  
9           contexte de la présente demande de modification des  
10          modalités de disposition du compte de nivellement  
11          des revenus pour aléas climatiques présente ce  
12          caractère exceptionnel.

13                      Soulignons justement que la hausse de deux  
14          mille dix-neuf (2019) , telle que prévue selon la  
15          modalité actuelle de disposition du compte de  
16          nivellement, serait de deux virgule huit pour cent  
17          (2,8 %), soit un dépassement du taux d'inflation  
18          projeté de deux pour cent (2 %). Et là je fais  
19          référence à notre paragraphe 15.

20                      En 16, l'ACEF de Québec est d'avis qu'une  
21          telle hausse peut être difficilement supportée par  
22          une partie de la clientèle du Distributeur.

23          (13 h 18)

24                      Ce qui nous amène la recommandation  
25          suivante : Considérant la plausibilité d'une hausse

1           tarifaire relativement élevée pour deux mille dix-  
2           neuf (2019) tel que prévu par le Distributeur à la  
3           pièce B-80, c'est-à-dire HQD-15, Document 1.3, et  
4           l'intérêt de bon nombre de consommateurs pour des  
5           tarifs stables, nous recommandons respectueusement  
6           à la Régie d'accepter la proposition du  
7           Distributeur de modifier de façon exceptionnelle  
8           les modalités de disposition des soldes des comptes  
9           de nivellement pour aléas climatiques, telles que  
10          décrites par le Distributeur à sa pièce B-12,  
11          c'est-à-dire HQD-3, Document 3.

12                       Concernant d'autres modalités, le  
13          Distributeur propose de verser le solde de deux  
14          virgule quatre millions (2,4 M\$) du compte d'écart  
15          relatif aux modifications à l'ASC 715 -  
16          Compensation - Retirement Benefits à ses revenus  
17          requis de deux mille dix-huit (2018). Ce qui nous  
18          amène la recommandation suivante : considérant que  
19          les montants en jeu sont relativement faibles par  
20          rapport aux revenus requis totaux estimés par le  
21          Distributeur pour deux mille dix-huit (2018), nous  
22          recommandons respectueusement à la Régie d'accepter  
23          sa proposition de verser ce solde de deux virgule  
24          quatre millions (2,4 M\$) du compte d'écart dans ses  
25          revenus requis deux mille dix-huit (2018), sous

1 réserve que ce solde soit établi conformément aux  
2 décisions de la Régie en la matière.

3 Quant au solde de trois virgule deux  
4 millions (3,2 M\$) du compte d'écart, c'est-à-dire  
5 le programme de Conversion à l'électricité, nous  
6 soumettons respectueusement que son traitement par  
7 le Distributeur doit respecter la décision  
8 D-2017-119 rendue le trois (3) novembre deux mille  
9 dix-sept (2017) qui « met fin au CÉR créé par la  
10 décision D-2017-037 et en radie les montants  
11 inscrits ».

12 Concernant les hausses tarifaires par  
13 catégories de consommateurs pour deux mille dix-  
14 huit-dix-neuf (2018-2019). Au paragraphe 17, le  
15 Distributeur propose que les hausses tarifaires  
16 soient de un virgule un pour cent (1,1 %) en deux  
17 mille dix-huit (2018) pour toutes les catégories de  
18 consommateurs, et ceci à l'exception de la  
19 catégorie Grands Industriels dont la hausse, celle-  
20 ci, ne sera que de zéro virgule huit pour cent  
21 (0,8 %). Et, là, on fait référence au document  
22 B-103, c'est-à-dire HQD-12, Document 3 à sa version  
23 révisée page 15, tableau 8b).

24 Cette proposition doit être comparée avec  
25 d'autres paramètres tels que la variation des

1       coûts. En 19, ne approche basée sur la variation  
2       des coûts produit des tarifs pour deux mille dix-  
3       huit-dix-neuf (2018-2019) à la baisse de zéro  
4       virgule quatre pour cent (0,4 %) pour le tarif  
5       domestique, à la hausse de un virgule cinq pour  
6       cent (1,5 %) pour les tarifs généraux et à la  
7       hausse de cinq virgule huit pour cent (5,8 %) pour  
8       les tarifs Grands Industriels. Et, là, nous faisons  
9       référence au document B-103, c'est-à-dire le  
10      HQD-12, document 3 dans sa version révisée à la  
11      page 15, tableau 8b).

12                Les indices d'interfinancement entre les  
13      catégories de consommateurs pour deux mille dix-  
14      huit (2018) résultant de ce scénario seront  
15      sensiblement les mêmes que ceux de deux mille dix-  
16      sept (2017). Et, là, on fait référence à la  
17      décision D-2017-022 pour le dossier tarifaire  
18      R-3980-2016 et plus précisément au tableau de la  
19      preuve de l'ACEF de Québec à sa page 15.

20                La comparaison entre l'approche sur la  
21      variation des coûts et la proposition du  
22      Distributeur fait ressortir un net avantage pour  
23      les Grands Industriels avec l'application de la  
24      proposition du Distributeur. En 23, au lieu  
25      d'établir la hausse à un virgule un pour cent

1 (1,1 %) comme pour les autres catégories de  
2 consommateur, le Distributeur a diminué la hausse  
3 des Grands Industriels de zéro virgule trois pour  
4 cent (0,3 %) et justifie cette diminution parce que  
5 le tarif L, selon lui, n'est pas visé par  
6 l'indexation du coût moyen de la fourniture de  
7 l'électricité patrimoniale. Et, là, on fait  
8 référence au document B-47, plus précisément  
9 HQD-13, Document 2 à sa page page 8, ligne 5 et  
10 suivantes.

11 Le tableau 4 à la page 18 de la preuve de  
12 l'ACEF de Québec permet de remarquer que le  
13 Distributeur a déjà tenu compte de la  
14 non-indexation du coût de l'électricité  
15 patrimoniale pour justement le tarif L. En 27, le  
16 Distributeur applique depuis des années une  
17 méthodologie approuvée par la Régie pour la  
18 répartition des coûts entre les catégories de  
19 consommateurs.

20 (13 h 23)

21 28, cette méthodologie tient compte de tous  
22 les facteurs pertinents : électricité patrimoniale,  
23 énergie éolienne, coûts de transport, coûts de  
24 distribution et des services à la clientèle,  
25 revenus obtenus par catégorie de consommateurs

1 avant les hausses de deux mille dix-huit (2018),  
2 volumes de ventes des catégories de consommateurs,  
3 et caetera.

4 Par contre, cette année, la proposition du  
5 Distributeur distingue les ajustements tarifaires  
6 applicables aux clients grands industriels et au  
7 reste de l'ensemble de ses clients uniquement sur  
8 la base des coûts de l'électricité patrimoniale,  
9 soit un seul élément parmi d'autres d'impacts...  
10 parmi d'autres qui ont des impacts plus importants.

11 En 30. Par conséquent, la proposition du  
12 Distributeur est inéquitable parce qu'elle consiste  
13 en une façon raccourcie et incomplète pour tenir  
14 compte des coûts propres à chacune des catégories  
15 de consommateurs dans l'ajustement tarifaire et  
16 fait supporter une partie de la croissance des  
17 coûts causés par les grands clients par les petits  
18 clients en deux mille dix-huit (2018).

19 Concernant le gel des tarifs, et là je suis  
20 au 31. Bien que les résultats de l'étude des coûts  
21 effectuée par le Distributeur déterminant que les  
22 revenus additionnels requis associés au secteur  
23 domestique baisseront de vingt et un virgule huit  
24 millions (21,8 M) en deux mille dix-huit (2018), ce  
25 qui permettrait un gel des tarifs pour les clients

1 aux tarifs D, DM, DP et DT, l'ACEF de Québec  
2 considère qu'il ne serait pas raisonnable de geler  
3 les tarifs domestiques en deux mille dix-huit  
4 (2018). Et là nous faisons référence à la preuve de  
5 l'ACEF à la page 21 et suivantes.

6 Un gel des tarifs domestiques implique des  
7 hausses des tarifs Grands industriels de zéro  
8 virgule huit pour cent (0,8 %) et une hausse des  
9 tarifs généraux, et là on parle des tarifs G, M et  
10 LG, de deux virgule cinq pour cent (2,5 %). Ce  
11 dernier tarif constitue un niveau de hausse  
12 disproportionné, selon nous, par rapport aux  
13 hausses applicables pour les catégories domestiques  
14 et les Grands industriels car il faut considérer  
15 aussi que la capacité de payer de certains petits  
16 commerces ne serait pas sans limite. Dans le fond,  
17 on considère que ce serait équitable, là, de mettre  
18 ça de côté pour le moment.

19 Paragraphe 33. C'est pour ces motifs que  
20 l'ACEF de Québec ne retient pas le scénario gel des  
21 tarifs domestiques. L'ACEF de Québec est d'avis  
22 qu'il serait souhaitable d'appliquer un scénario où  
23 les hausses tarifaires évoluent différemment pour  
24 les catégories de consommateurs, c'est-à-dire on  
25 parle de hausse différenciée, en maintenant un

1 écart relativement faible entre les différentes  
2 hausses pour favoriser une évolution stable des  
3 tarifs et ceci sans impacts brusques pour toutes  
4 les catégories. Et là je fais référence à la preuve  
5 de l'ACEF à la page 22 et suivantes.

6 Selon ce scénario, les tarifs domestiques  
7 auraient une hausse de zéro virgule neuf pour cent  
8 (0,9 %), les tarifs généraux un virgule trois pour  
9 cent (1,3 %) et les Grands industriels seraient à  
10 un virgule deux pour cent (1,2 %). Et je fais  
11 référence, toujours, à l'ACEF de Québec, au tableau  
12 7 à sa page 24.

13 Concernant l'interfinancement, paragraphe  
14 36. L'interfinancement, pour la catégorie  
15 domestique, s'est détérioré de façon notable entre  
16 deux mille deux (2002), c'est-à-dire l'année de  
17 référence choisie par la Régie, et deux mille dix-  
18 sept (2017). L'indice... l'indice, la catégorie  
19 domestique, est passé de quatre-vingt-un pour cent  
20 (81 %) en deux mille deux (2002) à quatre-vingt-  
21 quatre pour cent (84 %) en deux mille sept (2007)  
22 (sic). Et là nous faisons référence, toujours, à la  
23 preuve de l'ACEF aux pages 24 et suivantes.

24 Ce qui amène à dire, l'ACEF de Québec  
25 considère que les hausses tarifaires pour la

1 période dix-huit (18) et dix-neuf (19) ne doivent  
2 pas détériorer davantage le niveau  
3 d'interfinancement de la catégorie domestique.

4 Ce qui nous amène les recommandations  
5 suivantes. Nous recommandons respectueusement à la  
6 Régie... que la Régie fixe les tarifs de deux mille  
7 dix-huit - dix-neuf (2018-19), premièrement, par  
8 des ajustements différenciés par catégorie de  
9 consommateurs pour tenir compte de l'évolution de  
10 leurs coûts; de considérer seulement les coûts  
11 établis selon la méthode de répartition qu'elle a  
12 approuvée, et utilisée par le Distributeur depuis  
13 des années.

14 Aussi, de tenir compte du fait que le coût  
15 de la catégorie domestique baisserait légèrement  
16 entre dix-sept (17) et deux mille dix-huit (2018).  
17 Nous recommandons aussi de limiter pour deux mille  
18 dix-huit (2018) l'indice de l'interfinancement du  
19 secteur domestique aux alentours du niveau de deux  
20 mille dix-sept (2017). Ceci compte tenu du fait que  
21 l'interfinancement, en faveur des consommateurs  
22 domestiques, s'est diminué de façon vraiment  
23 notable depuis deux mille deux (2002).

24 (13 h 28)

25 Nous recommandons aussi de maintenir un

1 écart relativement faible entre les hausses  
2 tarifaires applicables aux différentes catégories  
3 de consommateurs en deux mille dix-huit (2018),  
4 ceci pour maintenir... pour tenir compte de la  
5 capacité de payer des consommateurs et pour  
6 favoriser l'évolution stable de leurs tarifs.

7 Abordons maintenant la question de la  
8 stratégie tarifaire, plus particulièrement la  
9 question du montant mensuel minimal de la facture.  
10 Et j'en suis au paragraphe 39.

11 Dans le présent dossier, le Distributeur  
12 propose l'implantation d'un montant mensuel minimal  
13 de la facture - on parle de facture minimale -  
14 comme une mesure qui coexistera avec le maintien de  
15 la redevance d'abonnement, dont le prix sera gelé  
16 pour favoriser les petits consommateurs. Cette  
17 mesure ne s'appliquerait que dans les cas où la  
18 consommation d'électricité est très faible ou  
19 nulle. En 41, le Distributeur indique que le nombre  
20 de clients susceptibles de payer un montant minimal  
21 de la facture, selon le tarif D qu'il propose au  
22 premier (1er) avril deux mille dix-huit (2018),  
23 serait de l'ordre de deux cent trente mille quatre  
24 cent vingt-quatre (230 424). Et là, on fait  
25 référence à notre preuve à la page 31.

1                   Selon nous, le rythme d'implantation  
2                   proposé par le Distributeur est raisonnable. On  
3                   parle de trois ans et sept ans pour l'alimentation  
4                   en monophasé et triphasé respectivement. Ainsi que  
5                   le montant supplémentaire dû à l'introduction de la  
6                   facture minimale de deux mille dix-huit (2018) de  
7                   trois dollars (3 \$) par mois par rapport à une  
8                   redevance d'abonnement pour l'alimentation en  
9                   monophasé.

10                   Cependant, nous pensons qu'il serait  
11                   souhaitable que le Distributeur propose des  
12                   montants mensuels minimaux pour les années  
13                   tarifaires postérieures à deux mille dix-huit-deux  
14                   mille dix-neuf (2018-2019), ceci suite à  
15                   l'expérience des premières années d'implantation.  
16                   Ce qui nous amène les recommandations suivantes.

17                   Nous recommandons respectueusement que la  
18                   Régie accepte la proposition du Distributeur  
19                   d'implanter graduellement un montant mensuel  
20                   minimal de la facture dans le but d'améliorer  
21                   l'équité tarifaire. Nous recommandons également que  
22                   la Régie fixe les montants mensuels minimaux pour  
23                   deux mille dix-huit-dix-neuf (2018-2019) à quinze  
24                   virgule dix-huit dollars (15,18 \$) par mois et à  
25                   dix-huit virgule vingt-sept dollars (18,27 \$) par

1 mois pour les alimentations en monophasé et  
2 triphasé, respectivement tel qu'indiqué à la pièce  
3 B-0047, c'est-à-dire le document HQD-13, Document  
4 2, à son tableau 2.

5 Nous recommandons aussi que la Régie  
6 demande au Distributeur de lui proposer les  
7 montants mensuels minimaux de la facture pour les  
8 années tarifaires postérieures à dix-huit-dix-neuf  
9 (18-19) lors des dossiers tarifaires annuels du  
10 Distributeur.

11 Allons maintenant à la question de la  
12 hausse du seuil de la première tranche d'énergie  
13 des tarifs domestiques. En 45. Le Distributeur  
14 propose de hausser le seuil de la première tranche  
15 de trente-trois kilowattheures (33 kwh) par jour  
16 actuellement à trente-six kilowattheures (36 kWh)  
17 par jour en deux mille dix-huit (2018). La  
18 simulation de scénarios donnant un seuil de la  
19 première tranche de trente-six (36 kWh), trente-  
20 sept (37 kwh) et trente-huit (38 kWh) par jour ne  
21 révèle pas d'écart important. Et il en est de même  
22 pour les scénarios comprenant une hausse des prix  
23 deux fois plus importante pour la deuxième tranche.  
24 Et là, on fait référence à la preuve de l'ACEF aux  
25 pages 33 et suivantes.

1 Par conséquent, nous croyons qu'on peut  
2 augmenter le seuil de la première tranche à trente-  
3 sept kilowattheures (37 kWh) par jour en deux mille  
4 dix-huit (2018), et ceci, sans cause d'impact trop  
5 élevé à certains segments de la clientèle  
6 domestique du Distributeur. Ce qui nous amène la  
7 recommandation suivante.

8 Considérant que la hausse du seuil de la  
9 première tranche d'énergie représente une mesure  
10 concrète pour protéger les petits consommateurs et  
11 que la hausse du seuil de trente-sept  
12 kilowattheures (37 kWh) par jour en deux mille dix-  
13 huit (2018) n'aurait pas vraiment d'impact pervers  
14 significatif sur les autres consommateurs, nous  
15 recommandons respectueusement que la Régie fixe le  
16 seuil de la première tranche d'énergie des tarifs  
17 domestiques à trente-sept kilowattheures (37 kWh)  
18 par jour, et ceci, à partir du premier (1er) avril  
19 dix-huit (18).

20 (13 h 33)

21 Concernant la stratégie relative à la  
22 hausse des prix des deux tranches d'énergie pour  
23 les prochaines années. Et là, je suis en 49. Le  
24 Distributeur propose que pour la mise en oeuvre de  
25 la structure cible du tarif D, les prix des deux

1 tranches d'énergie soient ajustés uniformément pour  
2 les prochaines années. Cette proposition repose en  
3 grande partie sur l'évolution de la production  
4 distribuée au Québec.

5 Les données du Distributeur indiquent qu'en  
6 deux mille seize (2016), cent vingt-quatre (124)  
7 clients ont choisi l'option de mesurage. Et là, on  
8 parle de production solaire, éolienne et mixte.  
9 Dont vingt-quatre vingt-quatre (24) clients  
10 produisant de l'énergie solaire. Et là, on fait  
11 référence à notre preuve aux pages 38 et suivantes.

12 La lente progression de l'option de  
13 mesurage net nous permet de penser qu'il y a  
14 beaucoup d'incertitude qui entoure la pénétration à  
15 grande échelle de la production distribuée au  
16 Québec. Selon nous, la Régie devrait refuser la  
17 stratégie proposée par le Distributeur pour  
18 déterminer le prix des deux tranches d'énergie  
19 d'ici quelques années puisque sa stratégie est  
20 basée sur des anti... je pense que je vais prendre  
21 un petit peu d'eau. Anticipations, ah, ça va mieux.  
22 Donc, est basée sur des anti... anticipations pour  
23 le long terme remplies d'incertitudes. En tout cas,  
24 vous avez compris.

25 Ce qui nous amène la recommandation

1       suivante. Considérant les incertitudes inhérentes à  
2       l'essor à long terme de la production distribuée,  
3       et là, on fait référence au solaire, éolien et au  
4       mixte, nous recommandons respectueusement à la  
5       Régie de rejeter la proposition du Distributeur de  
6       fixer uniformément les prix des deux tranches  
7       d'énergie, des tarifs domestiques, pour les  
8       prochaines années, mais de le faire plutôt selon le  
9       contexte propre de chaque dossier tarifaire.

10               Nous recommandons également qu'elle demande  
11       au Distributeur d'identifier tous les facteurs qui  
12       seraient susceptibles de modifier significativement  
13       ses coûts évités et de réviser, au besoin, sa  
14       méthodologie d'établissement.

15               Allons-y maintenant concernant le prix des  
16       deux tranches d'énergie des tarifs domestiques pour  
17       deux mille dix-huit, dix-neuf (2018 - 2019). Et là,  
18       je suis au paragraphe 54.

19               Un prix élevé de la deuxième tranche par  
20       rapport à celui de la première tranche favorise les  
21       petits consommateurs et la majorité des MFRs car la  
22       proportion de leur consommation en première tranche  
23       est prépondérante par rapport à celle de la  
24       deuxième. Selon les données du Distributeur, les  
25       consommateurs... les consommations de ces clients

1 MFRs sont respectivement de soixante-deux virgule  
2 trois pour cent (62,3 %) et trente-sept virgule  
3 sept pour cent (37,7 %) en première et deuxième  
4 tranche.

5 Pour les locataires qui habitent dans les  
6 petits logements, ces proportions sont de soixante  
7 et onze virgule sept pour cent (71,7 %) et de  
8 vingt-huit virgule trois pour cent (28,3 %)  
9 respectivement.

10 Selon une évaluation du Distributeur, dans  
11 le cas d'un seuil de trente-six kilowattheures  
12 (36 kWh) par jour, de la première tranche, il y a  
13 peu d'écart sur la facture des clients en deux  
14 mille dix-huit, dix-neuf (2018-2019) entre une  
15 hausse deux fois plus importante en deuxième  
16 tranche et une hausse uniforme. Et là, on fait  
17 référence à la preuve de l'ACEF à sa page 41.

18 Un seuil de trente-sept kilowattheures  
19 (37 kWh) par jour, tel que recommandé par l'ACEF,  
20 permet de présumer le même écart si l'on considère  
21 le fait que les caractéristiques de consommation  
22 des petits clients ne changent pas soudainement et  
23 que la hausse tarifaire de dix-huit, dix-neuf  
24 (2018-2019) serait probablement modeste. Nous  
25 croyons qu'une hausse différenciée d'un virgule

1 cinq pour cent (1,5 %) ... de un virgule cinq (1,5)  
2 fois plus importante en deuxième tranche qu'en  
3 première tranche, tel que décidé par la Régie l'an  
4 dernier, représenterait donc une option prudente et  
5 équilibrée.

6 Ce qui nous amène la recommandation  
7 suivante. Compte tenu de ce qui précède, nous  
8 recommandons respectueusement à la Régie de hausser  
9 le prix de la deuxième tranche d'énergie des tarifs  
10 domestiques un virgule cinq (1,5) fois plus  
11 importante qu'en première tranche, et ceci, à  
12 partir du premier (1er) avril deux mille dix-huit  
13 (2018), comme elle l'a fait l'an dernier.

14 (13 h 38)

15 Concernant le tarif DT, et là je suis au  
16 paragraphe 59. Depuis 2013, on assiste à un  
17 effritement du parc biénergie résidentielle. Dans  
18 l'optique de ralentir cet effritement, le  
19 Distributeur propose de poursuivre la bonification  
20 de l'économie réalisée au tarif DT, amorcée dans le  
21 dossier tarifaire précédent, en diminuant les prix  
22 d'énergie du tarif DT. Le Distributeur estime que  
23 la baisse des prix d'énergie du tarif DT lui  
24 causera un manque à gagner de 3,3 M\$ qu'il propose  
25 de récupérer auprès des autres clients domestiques.

1           En 62. Nous pensons qu'il est important que  
2           toutes les catégories de consommateurs qui  
3           profitent de la mesure proposée par le Distributeur  
4           pour ralentir l'effritement du parc de biénergie  
5           résidentielle, partagent les coûts découlant de  
6           cette mesure et non uniquement les clients  
7           résidentiels.

8           Ce qui nous amène la recommandation  
9           suivante. Dans le cas où la Régie approuve la  
10          proposition du Distributeur de baisser les prix  
11          d'énergie de 2,5% du tarif DT et ceci au 1er avril  
12          2018 telle que décrite dans sa preuve, à la pièce  
13          B-0047, HQD-13, Document 2, page 46, nous  
14          recommandons respectueusement que la Régie lui  
15          demande de récupérer tout manque à gagner associé à  
16          cette baisse des prix auprès de l'ensemble de sa  
17          clientèle, selon le principe de causalité des  
18          coûts.

19          Maintenant, concernant le tarif DP, c'est-  
20          à-dire les clients résidentiels et agricoles. La  
21          stratégie que le Distributeur propose pour le tarif  
22          DP vise essentiellement la gestion du coût de  
23          puissance par les clients au tarif DP. La gestion  
24          du coût de puissance par les clients au tarif DP  
25          est une solution intéressante. Cependant, cette

1 approche doit être évaluée par rapport aux impacts  
2 qu'elle peut causer aux différents segments de  
3 cette clientèle.

4 Le Distributeur propose entre autre de  
5 hausser graduellement le seuil de la première  
6 tranche d'énergie de mille deux cents (1200)  
7 actuellement à douze mille (12 600) kilowattheures  
8 par mois sur une période de long terme,  
9 c'est-à-dire d'ici 12 ans, selon la proposition du  
10 Distributeur.

11 Selon l'analyse de l'ACEF aux pages 47 et  
12 suivantes, un segment de la clientèle DP, ne  
13 recevra pas le bon signal de prix. En effet, les  
14 propriétaires des grandes maisons ou de grands  
15 immeubles au tarif DP pourront consommer  
16 l'électricité pour leur chauffage au prix de  
17 l'énergie de la première tranche, et là on parle de  
18 cinq virgule vingt-quatre sous du kilowattheure  
19 (5,24 ¢/kWh), ce qui représente un tarif moins  
20 élevé pour la composante « énergie » que les MFR au  
21 tarif D. Et là, on fait référence à un tarif de  
22 cinq virgule quatre-vingt-deux sous au  
23 kilowattheure (5,82 ¢/kWh).

24 Cette mesure relative au chauffage  
25 favorisera les grands consommateurs au tarif DP au

1           détriment des consommateurs au tarif D. En d'autres  
2           termes, cette mesure crée deux classes de clients  
3           domestiques. Et là, nous faisons référence à la  
4           Preuve de l'ACEF à sa page 50.

5           Ce qui nous amène les recommandations  
6           suivantes. Considérant que le nouveau seuil de  
7           mille deux cents kilowattheures par mois  
8           (12 600 kWh/mois) proposé par le Distributeur  
9           n'envoie pas le bon signal de prix aux gros  
10          consommateurs au tarif DP et que ces derniers  
11          seront avantagés par l'implantation de ce nouveau  
12          seuil alors que les petits consommateurs seront  
13          désavantagés, nous recommandons respectueusement à  
14          la Régie de ne pas approuver ce nouveau seuil.

15          Nous recommandons également que la Régie  
16          demande au Distributeur de lui proposer un seuil  
17          plus équitable de la première tranche de ce tarif  
18          DP.

19          Abordons maintenant la question des hausses  
20          des prix des deux tranches d'énergie du DP à long  
21          terme. Et là, j'en suis au paragraphe 69. Le  
22          Distributeur propose que la structure cible pour le  
23          tarif DP serait atteinte en douze (12) ans et que  
24          les prix des deux tranches d'énergie de ce tarif  
25          seront haussés de façon uniforme.

1                   Nous soumettons respectueusement qu'il  
2                   serait imprudent de compter sur le plafonnement du  
3                   prix de la deuxième tranche d'énergie pour une  
4                   période aussi longue que douze (12) ans dans  
5                   l'établissement de la structure cible pour le tarif  
6                   DP. Et là nous faisons référence à notre preuve de  
7                   à sa page 51.

8                   (13 h 43)

9                   Ce qui nous amène la recommandation  
10                  suivante. Nous recommandons respectueusement à la  
11                  Régie de ne pas retenir la proposition du  
12                  Distributeur de hausser uniformément les prix des  
13                  deux tranches d'énergie du tarif DP dans  
14                  l'établissement de la structure cible à long terme  
15                  pour ce tarif.

16                 Abordons maintenant la question de la prime  
17                 de puissance, toujours concernant le tarif DP. Le  
18                 Distributeur propose de hausser au premier (1er)  
19                 avril deux mille dix-huit (2018) et deux mille dix-  
20                 neuf (2019) la prime de puissance d'été de zéro  
21                 virgule quatre-vingt-un dollars du kilowatt  
22                 (0,81 \$/kW) pour atteindre celle d'hiver en deux  
23                 ans. Nous sommes d'accord avec cette approche mais  
24                 avons des réserves concernant la période  
25                 postérieure à deux mille vingt (2020). Et, là, je

1 fais référence à la preuve de l'ACEF à sa page 52.

2 Ce qui nous amène les recommandations  
3 suivantes. Nous recommandons respectueusement que  
4 la Régie reporte sa décision quant à la facturation  
5 de la puissance du tarif DP dans l'établissement de  
6 la structure cible à long terme de ce tarif. Nous  
7 recommandons également que la Régie demande au  
8 Distributeur de lui proposer une approche de  
9 facturation de la puissance cohérente avec celle  
10 envisagée pour la facturation de la composante  
11 énergie et qui minimise dans la mesure du possible  
12 les impacts sur les petits clients.

13 Ce qui nous amène à aborder la question de  
14 l'ajustement de la structure et des prix du tarif  
15 DP pour l'année tarifaire dix-huit-dix-neuf (2018-  
16 2019). - Et là je suis au paragraphe 72 - Le  
17 Distributeur propose pour deux mille dix-huit-dix-  
18 neuf (2018-2019) une application du tarif DP se  
19 traduisant par l'élimination de la redevance, une  
20 hausse du seuil de la première tranche d'énergie de  
21 mille deux cents à mille cinq cents kilowattheures  
22 (1200-1500 kWh) par mois, à une hausse uniforme des  
23 prix d'énergie, à la poursuite de la hausse de la  
24 prime de puissance d'été de zéro virgule quatre-  
25 vingt-un dollars du kilowatt (0,81 \$/kW) pour

1           atteindre celle d'hiver en deux ans et finalement  
2           une hausse du montant mensuel minimal de douze  
3           virgule dix-huit dollars (12,18 \$) à quinze virgule  
4           dix-huit dollars (15,18 \$) pour l'alimentation en  
5           monophasé ainsi que le gel du montant mensuel  
6           minimal pour l'alimentation en triphasé de façon à  
7           l'arrimer avec celui proposé au tarif D.

8                         Notre réserve quant à la proposition du  
9           Distributeur relative à sa structure cible nous  
10          amène à considérer la hausse du seuil de la  
11          première tranche d'énergie et la hausse uniforme  
12          des prix d'énergie du tarif DP telle que proposée  
13          par le Distributeur comme prématurées ou trop  
14          hâtives.

15                        Ce qui nous amène la recommandation  
16          suivante concernant l'ajustement du prix du tarif  
17          DP au premier (1er) avril deux mille dix-huit  
18          (2018). Afin de favoriser la stabilité tarifaire et  
19          d'éviter aux clients au tarif DP des changements  
20          trop fréquents, nous recommandons respectueusement  
21          que la Régie maintienne la structure du tarif DP  
22          qu'elle a retenue l'an dernier. Ainsi, nous  
23          recommandons respectueusement que la redevance  
24          d'abonnement soit maintenue à six virgule neuf  
25          dollars (6,09 \$) par mois et que le seuil de la

1 première tranche d'énergie soit à mille deux cents  
2 kilowattheures (1200 kWh) par mois.

3 Nous recommandons également que la Régie  
4 ajuste les prix de l'énergie et les montants  
5 mensuels minimaux de la même façon que celle  
6 qu'elle jugera juste et raisonnable pour le tarif D  
7 pour les années dix-huit (2018) et dix-neuf (2019).

8 Nous recommandons respectueusement à la  
9 Régie d'accepter la proposition du Distributeur de  
10 hausser de zéro virgule quatre-vingt un dollars du  
11 kilowatt (0,81 \$/kW) la prime de puissance été pour  
12 atteindre cinq virgule quarante dollars du kilowatt  
13 (5,40 \$/kW) en dix-huit-dix-neuf (2018-2019),  
14 considérant que cette hausse ne fait qu'implanter  
15 une orientation de la Régie en matière de  
16 facturation de la puissance.

17 Abordons maintenant la question du tarif de  
18 développement économique, c'est-à-dire le TDÉ. - Et  
19 là je suis en 75 - Selon notre analyse, le coût du  
20 TDÉ a été évalué sans tenir compte de son coût de  
21 transport réel, ce qui implique alors que la  
22 clientèle aux tarifs réguliers doit l'assumer à la  
23 place des clients du TDÉ. Et, là, nous faisons  
24 référence à notre preuve aux pages 55 et suivantes.

25 En 76 - Soulignons que cette constatation

1 ne remet pas en question le bien-fondé de  
2 l'implantation du tarif de développement  
3 économique. Cependant, nous voulions simplement  
4 démontrer que telle que présentée l'introduction du  
5 TDÉ a un impact sur le coût à supporter par la  
6 clientèle aux tarifs réguliers. Une contribution  
7 modeste mais qui, selon nous, doit être reconnue.

8 (13 h 38)

9 Concernant l'assouplissement des conditions  
10 d'admissibilité au TDÉ. Et là je suis au paragraphe  
11 77. Donc, nous disions, au 77. La proposition du  
12 Distributeur concrétise une orientation de la Régie  
13 formulée dans son avis. De plus, nous sommes d'avis  
14 que la puissance ajoutée de même que leur impact  
15 sur la clientèle régulière du Distributeur ne  
16 seraient pas élevés.

17 Ce qui nous amène la recommandation  
18 suivante. Compte tenu de ce qui précède, nous  
19 recommandons respectueusement à la Régie d'accepter  
20 la proposition du Distributeur à l'égard du TDÉ  
21 telle que décrite à la pièce B-0047, c'est-à-dire  
22 le document HQD-13, document 2, à sa page 49.

23 Abordons maintenant la question de  
24 l'introduction du tarif de relance industrielle,  
25 c'est-à-dire le TRI. Et là nous sommes au

1       paragraphe 79. Le TRI s'adresse aux clients  
2       existants au tarif L. Le Distributeur a conçu ce  
3       tarif afin d'encourager l'utilisation de capacités  
4       de production existantes, mais celles-ci  
5       inutilisées et évalue que l'accroissement de charge  
6       provenant de la clientèle industrielle générera des  
7       revenus additionnels pour le Distributeur, au  
8       bénéfice de l'ensemble de la clientèle.

9               Selon nous, l'obtention des revenus  
10       additionnels par le Distributeur ne générera pas  
11       automatiquement des bénéfices à l'ensemble de sa  
12       clientèle car le bénéfice dépend aussi des coûts  
13       engendrés par l'introduction de ce nouveau tarif.  
14       C'est pour cette raison que nous pensons que le  
15       Distributeur doit appuyer son affirmation, voulant  
16       que le TRI est bénéfique pour l'ensemble de la  
17       clientèle, par des démonstrations chiffrées et  
18       détaillées.

19               Ce qui nous amène la recommandation  
20       suivante. Mais c'est justement la recommandation,  
21       Madame la Présidente, que je vous mentionnais qu'il  
22       y avait eu une mise à jour, à la pièce... un  
23       instant, je vais vous redonner la cote de la pièce,  
24       c'est la cote ACEFQ-0016, si ma mémoire est bonne.  
25       Je crois que oui. Pour l'amendement. Je vais la

1 lire. Dans le cas où la Régie accepte la  
2 proposition du Distributeur d'introduire le tarif  
3 de relance industrielle, nous recommandons  
4 respectueusement qu'elle lui demande de faire un  
5 suivi dans les prochains dossiers tarifaires en  
6 faisant une comparaison chiffrée et détaillée des  
7 coûts et des revenus pour démontrer que  
8 l'introduction de ce tarif serait au bénéfice de la  
9 clientèle du Distributeur, tel que soutenu par ce  
10 dernier.

11 Allons-y maintenant avec la question de la  
12 couverture des coûts additionnels engendrés par  
13 l'introduction du TRI, et je suis au paragraphe 81.  
14 La détermination du TRI est faite selon les  
15 articles 6.60 et suivants des options liées aux  
16 tarifs de grande puissance. La formule du prix de  
17 l'électricité applicable pour le TRI et pour  
18 l'électricité additionnelle de la clientèle de  
19 grande puissance se base essentiellement sur le  
20 prix de l'électricité patrimoniale. Et là je fais  
21 référence à la preuve de l'ACEF aux pages 62 et  
22 suivantes.

23 En vertu de l'article 6.62, un client au  
24 tarif de relance industrielle paiera pour sa  
25 puissance historique selon les prix et les

1 conditions en vigueur du tarif L, ce qui imposera à  
2 l'ensemble de la clientèle du Distributeur de  
3 supporter la totalité du coût de transport associé,  
4 justement, au tarif TRI. Et là je fais référence,  
5 toujours, à la preuve de l'ACEF aux pages 62 et  
6 suivantes.

7 Nous pensons que la portion électricité  
8 additionnelle du tarif de relance industrielle ne  
9 couvrirait que la composante fourniture en  
10 excluant, vraisemblablement, les composantes non  
11 négligeables associées au transport, à la  
12 distribution et aux services à la clientèle.

13 (13 h 53)

14 Et justement, concernant les bénéficiaires de  
15 l'introduction de ce tarif TRI, nous pensons que le  
16 premier bénéficiaire de l'introduction du TRI  
17 seraient les clients au tarif L, qui adhèrent à ce  
18 tarif. Le prix de l'énergie du TRI serait basé  
19 essentiellement sur les coûts de l'électricité  
20 patrimoniale, la source d'énergie la moins chère du  
21 Distributeur. Et là, on fait référence à notre  
22 preuve à sa page 65.

23 Le deuxième bénéficiaire de l'introduction  
24 d'un TRI serait le Producteur. En effet, les  
25 surplus d'énergie se trouvent en réalité chez le

1           Producteur, car le Distributeur est obligé  
2           d'utiliser en premier lieu ses approvisionnements  
3           postpatrimoniaux. Et là on fait référence toujours  
4           à la preuve de l'ACEF, toujours à la page 65.

5                        Ce qui nous amène les conclusions et  
6           recommandations suivantes. Notre examen des prix et  
7           de la méthode de calcul de la facture applicable au  
8           TRI, tel que proposé par le Distributeur, nous  
9           laisse croire que ce dernier ne couvrirait que son  
10          coût de fourniture. Et là, on parle électricité  
11          patrimoniale et achat de puissance en hiver. Et  
12          ceci, excluant les coûts associés au transport, à  
13          la distribution et au service à la clientèle.

14                        Dans le cas où la clientèle au tarif  
15          régulier devait contribuer à la couverture de  
16          certains coûts engendrés par l'introduction du  
17          tarif de relance industrielle, nous recommandons  
18          respectueusement que la Régie demande au  
19          Distributeur de lui fournir une estimation de ses  
20          coûts et de la durée probable de la période  
21          d'application du TRI. Il nous apparaît que les  
22          grandes entreprises au tarif L ayant des capacités  
23          de production inutilisées et le Producteur seraient  
24          les premiers bénéficiaires de l'introduction de ce  
25          TRI.

1                   Concernant l'option d'électricité  
2                   additionnelle pour l'éclairage de photosynthèse. Et  
3                   là, je suis au paragraphe 86. Le Distributeur  
4                   propose, dans le présent dossier, d'abaisser de  
5                   quatre cents kilowatts (400 kW) à trois cents  
6                   kilowatts (300 kW) le seuil d'admissibilité de  
7                   l'option d'électricité additionnelle pour  
8                   l'éclairage de photosynthèse, et ce, dès dix-huit  
9                   (18). Et là, j'ai comme référence la preuve l'ACEF  
10                  à ses pages 67 et suivantes.

11                  Soulignons que les manques à gagner liés à  
12                  l'option d'électricité additionnelle pour  
13                  l'éclairage de photosynthèse pour deux mille seize-  
14                  dix-sept (2016-2017) ont été couverts par la  
15                  clientèle du Distributeur sans problème majeur.  
16                  Pour dix-huit (18), même si l'abaissement du seuil  
17                  d'admissibilité à l'option ferait augmenter le  
18                  manque à gagner, nous estimons qu'il ne  
19                  constituerait pas une source importante de la  
20                  hausse tarifaire prévue. Rappelons aussi que le  
21                  Distributeur propose d'effectuer un suivi annuel  
22                  dans les dossiers tarifaires.

23                  Ce qui nous amène la recommandation  
24                  suivante : compte tenu de ce qui précède, nous  
25                  recommandons respectueusement que la Régie accepte

1 la proposition du Distributeur d'abaisser le seuil  
2 d'admissibilité de l'option d'électricité  
3 additionnelle pour l'éclairage de photosynthèse de  
4 quatre cents (400 kW) à trois cents kilowatts (300  
5 kW), tel que décrit à la pièce B-0047, c'est-à-dire  
6 du document HQD-13, Document 2, pages 51 et 52.

7           Concernant la prévision de la demande en  
8 énergie et en puissance. Selon le Distributeur,  
9 deux facteurs aux paramètres sont importants dans  
10 la prévision de la demande. On parle du PIB du  
11 Québec et la relation entre la demande  
12 d'électricité et les variables économiques. Et là,  
13 on donne en référence la preuve de l'ACEF aux pages  
14 70 et suivantes. Les résultats de la prévision de  
15 la demande, en se basant sur la croissance du PIB  
16 réel du Québec, semblent équilibrés.

17           Cependant, en ce qui concerne la relation  
18 entre les demandes d'électricité et les variables  
19 économiques, nous pensons qu'il serait souhaitable  
20 que le Distributeur expose en détail comment il  
21 tient compte des changements dans ses prévisions de  
22 la demande pour chacun des secteurs de consommation  
23 qu'il considère. Par exemple, le secteur  
24 résidentiel et agricole, les PME, les grandes  
25 industries, etc. Et là, on fait référence à la

1 preuve de l'ACEF à ses pages 72, 73.

2 (13 h 58)

3           Concernant l'impact des écarts de  
4 prévision. L'analyse des données de l'année deux  
5 mille seize (2016) et de la prévision du  
6 Distributeur pour ses besoins porte à conclure que  
7 la prévision est imprécise et entraîne des coûts  
8 d'environ cent trois millions (103 M). Et là, on  
9 fait référence à la preuve de l'ACEF aux pages 76,  
10 77.

11           L'ACEF de Québec a examiné dans sa preuve,  
12 aux pages 78 et suivantes, des solutions possibles  
13 afin d'améliorer la prévision des besoins d'énergie  
14 et invite la Régie à s'y référer.

15           Parmi les prises de... les pistes  
16 d'amélioration possibles, mentionnons les sondages,  
17 - et là, on fait référence à la page 78 - la  
18 transmission au Transporteur d'une prévision  
19 révisée - et là, on parle de la page 79 - utiliser  
20 d'autres indicateurs en plus du coefficient R au  
21 carré pour évaluer la performance des prévisions  
22 - et là, on fait référence aux pages 81 et  
23 suivantes.

24           Ce qui nous amène les recommandations  
25 suivantes. Considérant l'importance des

1 améliorations de la prévision de la demande pour la  
2 clientèle du Distributeur, nous recommandons  
3 respectueusement à la Régie, premièrement, de  
4 demander au Distributeur de lui proposer d'autres  
5 indicateurs outre les coefficients de corrélation R  
6 au carré pour suivre la performance de ses  
7 prévisions de la demande en énergie et en  
8 puissance.

9 Deuxièmement, d'exiger qu'il lui soumette  
10 le plus tôt possible un plan d'action prévoyant les  
11 améliorations de sa prévision de la demande ainsi  
12 que des rapports de suivi pour ses considérations  
13 avant le prochain dossier tarifaire.

14 Relativement au suivi de la performance des  
15 prévisions des besoins en énergie et en puissance.  
16 Et là, je suis au paragraphe 95.

17 Le Distributeur demande à la Régie d'être  
18 soustrait à son obligation de produire, pour les  
19 dossiers tarifaires futurs, le suivi demandé à la  
20 décision D-2015-018. Et là, on fait référence à  
21 notre preuve aux pages 86 et suivantes.

22 Le suivi demandé vise à la fois la  
23 performance des modèles utilisés pour la prévision  
24 de la demande en énergie et pour la demande en  
25 puissance. Toujours notre preuve à sa page 87.

1                   Nous portons à l'attention de la Régie que  
2 le Distributeur n'a pas présenté un suivi de la  
3 performance des prévisions en puissance tel qu'il  
4 était demandé par la Régie. Toujours notre preuve à  
5 ses pages 88 et 89.

6                   Puisque le Transporteur facture le  
7 Distributeur selon ses besoins en puissance à la  
8 pointe, nous nous demandons comment la Régie pourra  
9 s'assurer que cette facture particulièrement élevée  
10 est basée sur des prévisions bien évaluées, si elle  
11 accepte la demande du Distributeur de ne plus faire  
12 de suivi de la prévision des besoins en puissance  
13 dans les dossiers tarifaires.

14                   Ce qui nous amène les recommandations  
15 suivantes. Considérant l'importance des prévisions  
16 de la demande sur les coûts d'approvisionnement et  
17 de transport, et donc sur l'établissement des  
18 tarifs, nous recommandons respectueusement à la  
19 Régie, premièrement, de refuser la demande du  
20 Distributeur de se soustraire au suivi de la  
21 performance et de la prévision de ses besoins en  
22 énergie et en puissance dans les dossiers  
23 tarifaires; de rappeler au Distributeur son  
24 obligation de faire un suivi précis des résultats  
25 de ses prévisions aussi bien en énergie qu'en

1 puissance dans les dossiers tarifaires. Par la  
2 suite, de préciser que pour le suivi à être soumis  
3 dans chaque dossier tarifaire, outre que les  
4 statistiques relatives à la précision des  
5 prévisions en énergie et en puissance et les  
6 explications des écarts entre les besoins prévus et  
7 réels, que le Distributeur devrait analyser les  
8 impacts de ces écarts sur les coûts que supporte sa  
9 clientèle et préciser les moyens qu'il entreprendra  
10 pour augmenter la performance de ses prévisions.

11 Maintenant, concernant le coût évité sur le  
12 réseau intégré. Et là, je suis au paragraphe 99.  
13 L'utilisation des coûts évités surestimés aurait  
14 pour effet de demander à la clientèle du  
15 Distributeur de payer pour des programmes  
16 d'efficacité énergétique plus coûteux que  
17 l'alternative d'achat d'énergie.

18 Le Distributeur aurait à sa disposition  
19 sept virgule zéro terawattheures (7,0 TWh) d'énergie  
20 patrimoniale en surplus à l'horizon de deux mille  
21 vingt-six (2026). Pourtant, il prévoit une hausse  
22 importante du coût évité de l'énergie à partir de  
23 deux mille vingt-huit (2028). Et là, on fait  
24 référence à notre preuve à sa page 93.

25 (14 h 03)

1                    Cette prévision du Distributeur implique la  
2                    disparition des surplus d'électricité patrimoniale  
3                    à partir de vingt-huit (2028) et à l'obligation de  
4                    faire appel aux nouveaux approvisionnements plus  
5                    coûteux que l'électricité patrimoniale, par  
6                    exemple, l'énergie éolienne. Et, là, on fait  
7                    toujours référence à notre preuve à sa page 94.  
8                    Selon nous, rien dans le présent dossier permet de  
9                    supporter cette prévision du Distributeur.

10                   Ce qui nous amène la recommandation  
11                   suivante. Considérant la nécessité d'évaluer les  
12                   coûts évités de façon la plus précise possible pour  
13                   minimiser les coûts à assumer par la clientèle du  
14                   Distributeur, nous recommandons respectueusement  
15                   que la Régie exige qu'il lui soumette une  
16                   évaluation de ses surplus en électricité  
17                   patrimoniale de deux mille vingt-six (2026) jusqu'à  
18                   sa fin et de réviser, le cas échéant, son  
19                   évaluation des coûts évités de l'énergie à compter  
20                   de vingt-six (2026) présentée à la pièce B-0019,  
21                   c'est-à-dire le document HQD-4, Document 4.

22                   Nous recommandons également que la Régie  
23                   demande au Distributeur de lui soumettre en même  
24                   temps les données et explications pour lui  
25                   permettre d'apprécier son évaluation. Soulignons

1 que ce genre de démonstration là qu'on demande  
2 comme étant rigoureuse, appuyée par des données  
3 chiffrées devrait se faire, selon nous, dans tous  
4 les dossiers tarifaires et non pas seulement le  
5 prochain.

6           Concernant le signal de coût évité de la  
7 puissance. Plus précisément le coût évité de la  
8 puissance proposé par le Distributeur. (Et là j'en  
9 suis au paragraphe 103) Le Distributeur prévoit  
10 qu'à partir de l'hiver vingt-trois-vingt-quatre  
11 (2023-2024), le coût évité serait de cent dix  
12 dollars le kilowatt (110 \$/kW), c'est-à-dire cinq  
13 fois plus élevé que celui de vingt dollars le  
14 kilowatt (20 \$/kW) pour les années deux mille dix-  
15 sept-dix-huit (2017-2018) à vingt-deux-vingt-trois  
16 (2022-2023). Et, là, nous avons comme référence la  
17 preuve de l'ACEF aux pages 95 et suivantes.

18           Cette prévision repose sur une limite  
19 d'accès à mille cent mégawatts (1100 MW) pour les  
20 marchés de court terme et à l'obligation d'avoir  
21 recours aux contrats de long terme sur la base de  
22 la moyenne des prix obtenus suite à son appel  
23 d'offres qui a eu lieu en deux mille quinze (2015)  
24 lorsque les besoins en puissance du Distributeur  
25 additionnels à approvisionner dépassaient la limite

1 de mille cent mégawatts (1100 MW). Et, là, on fait  
2 référence à la preuve de l'ACEF à sa page 96.

3 Selon les données que l'ACEF de Québec  
4 présente dans sa preuve aux pages 96 et suivantes,  
5 nous avons des réserves quant à la justesse de la  
6 position du Distributeur de limiter ses achats de  
7 puissance sur les marchés de court terme à mille  
8 cent mégawatts (1100 MW) d'ici vingt-six (2026), ce  
9 qui nous porte à penser qu'une révision à la hausse  
10 de la quantité d'achat de puissance sur les marchés  
11 de court terme aurait pour effet de repousser les  
12 achats de long terme à un prix plus élevé.

13 Concernant l'estimation des prix des futurs  
14 contrats d'achat de puissance de long terme. Le  
15 Distributeur retient le prix moyen des contrats de  
16 long terme suite à un appel d'offres fait en deux  
17 mille quinze (2015) comme une valeur estimée des  
18 prix de ses futurs contrats qui auraient lieu à  
19 partir de vingt-trois-vingt-quatre (2023-2024).

20 Mentionnons cependant que deux mille quinze  
21 (2015) a été le théâtre d'une situation très  
22 particulière résultant d'un marché peu compétitif  
23 provoquant une hausse des prix. Et, là, on fait  
24 référence à la preuve de l'ACEF à sa page 101. Nous  
25 croyons qu'à l'horizon de deux mille vingt-quatre

1 (2024), un marché plus concurrentiel que celui de  
2 deux mille quinze (2015) permettrait au  
3 Distributeur d'obtenir de meilleurs prix que ceux  
4 de deux mille quinze (2015).

5 Ce qui nous amène les recommandations  
6 suivantes. Compte tenu de ce qui précède, nous  
7 recommandons respectueusement à la Régie de ne pas  
8 retenir la valeur de mille cent mégawatts (1100 MW)  
9 comme limite maximale des achats de puissance sur  
10 les marchés de court terme aux fins de  
11 l'établissement des coûts évités. Nous recommandons  
12 également que la Régie ne retienne pas le prix de  
13 cent dix dollars le kilowatt (110 \$/kW) pour les  
14 contrats d'approvisionnement de puissance de long  
15 terme projetés par le Distributeur pour les années  
16 vingt-quatre-vingt-sept (2024-2027).

17 Nous prions la Régie de prendre en  
18 considération, dans sa détermination des coûts  
19 évités aux fins du présent dossier, les éléments  
20 suivants : premièrement, la capacité d'importation  
21 de la puissance à faible prix augmenterait dans les  
22 prochaines années; que la tarification dynamique et  
23 l'implantation d'autres moyens de gestion de la  
24 demande en puissance diminueraient les besoins en  
25 puissance estimés par le Distributeur dans le

1 présent dossier; et que, à l'horizon de deux mille  
2 vingt-quatre (2024), un marché plus concurrentiel  
3 que celui de deux mille quinze (2015) permettrait  
4 au Distributeur d'obtenir de meilleurs prix qu'en  
5 deux mille quinze (2015).

6 (14 h 08)

7 Concernant les questions de mesures visant  
8 à soutenir les ménages à faible revenu. Plus  
9 particulièrement, concernant le financement des  
10 activités d'accompagnement budgétaire effectuées  
11 par les associations de consommateurs. Et là j'en  
12 suis au paragraphe 109.

13 Le Distributeur a proposé un montant de six  
14 cent mille dollars (600 000 \$) pour l'année témoin  
15 deux mille dix-huit (2018). Ce montant additionnel  
16 serait indexé pour les années suivantes. De plus,  
17 le Distributeur attend une proposition relative à  
18 la répartition de ce montant de la part des  
19 participants du comité représentant les  
20 associations de consommateurs.

21 Considérant que la question de répartition  
22 du budget de financement deux mille dix-huit (2018)  
23 est en cours de discussion entre les associations  
24 de consommateurs et le Distributeur, nous ne  
25 prendrons pas de position sur le sujet dans le

1 cadre du présent dossier.

2 Allons-y maintenant concernant la question  
3 du Centre d'accompagnement interne à Hydro-Québec  
4 pour les ménages à faible revenu, c'est-à-dire les  
5 MFR. Et là j'en suis en paragraphe 111.

6 Le Distributeur envisage déployer le Centre  
7 d'accompagnement en deux phases. Dès avril dix-huit  
8 (2018), le Centre d'accompagnement pourrait  
9 effectuer la validation de l'admissibilité des  
10 clients MFR et offrir les ententes de paiement  
11 personnalisées avec, notamment, l'introduction de  
12 la nouvelle entente plus généreuse, le cas échéant.  
13 Et, à l'automne deux mille dix-huit (2018), le  
14 Centre d'accompagnement débiterait le transfert  
15 accompagné des clients présentant une forte  
16 consommation vers Transition énergétique Québec,  
17 c'est-à-dire le TEQ.

18 Nous constatons que le Distributeur a  
19 satisfait à la demande de la Régie de former un  
20 Centre d'accompagnement à l'interne et que le  
21 Centre pourrait débiter ses services en deux mille  
22 dix-huit (2018).

23 Concernant l'entente de paiement plus  
24 généreuse pour la clientèle à très faible revenu.  
25 Et là j'en suis à 113. Le Distributeur estime que

1 la population potentielle d'ententes de paiement  
2 plus généreuses à onze mille cinq cents (11 500)  
3 personnes... clients, excusez-moi, mais que, malgré  
4 des résultats du projet pilote peu concluants, il  
5 est d'avis que cette entente pourrait réduire le  
6 taux d'effort, c'est-à-dire le poids du versement  
7 de l'entente de paiement sur le revenu brut, des  
8 clients s'y qualifiant et que, par conséquent, est  
9 ouvert à sa... il est ouvert à sa mise en place.  
10 L'entente MFR plus généreuse pourrait être offerte  
11 à partir d'avril deux mille dix-huit (2018).

12 Nous accueillons favorablement l'ouverture  
13 du Distributeur pour la mise en place de l'entente  
14 de paiement plus généreuse pour la clientèle à très  
15 faible revenu malgré les résultats peu concluants  
16 du projet pilote.

17 Concernant l'effacement graduel de la  
18 dette. Et là j'en suis au paragraphe 114. Puisque  
19 ce projet est relativement nouveau, le Distributeur  
20 n'est pas en mesure de conclure que des bénéfices  
21 escomptés seraient suffisants pour justifier les  
22 coûts d'implantation de cette mesure. Les résultats  
23 du quatorze (14) juillet et du deux (2) octobre ne  
24 démontrent pas un effet marquant pour ce projet.  
25 Dans sa preuve, le Distributeur évalue cependant, à

1 sa pièce B-0051, c'est-à-dire le dossier HQD-4,  
2 document 1, à sa page 7, au tableau 1, qu'à partir  
3 de ses hypothèses, que l'introduction de la mesure  
4 « Effacement graduel de la dette » causerait des  
5 impacts financiers importants au Distributeur, et  
6 donc, par conséquent, à sa clientèle, c'est-à-dire  
7 des augmentations de radiations brutes de quatorze  
8 virgule deux millions (14,2 M) et de vingt-deux  
9 virgule huit millions (22,8 M) respectivement pour  
10 dix-huit (2018) et deux mille dix-neuf (2019).  
11 Finalement, le Distributeur est d'avis que, si les  
12 résultats finaux demeurent les mêmes, la continuité  
13 du projet ne sera pas justifiée compte tenu des  
14 coûts qui y sont associés. Et là on fait référence  
15 à la preuve de l'ACEF à sa page 110.

16 Ce qui nous amène la conclusion et  
17 recommandation suivantes. Nous partageons l'avis du  
18 Distributeur selon lequel les coûts associés au  
19 projet ne seraient pas justifiés si les résultats  
20 finaux du projet pilote demeurent inchangés. Nous  
21 estimons qu'un coût supplémentaire de l'ordre de  
22 vingt-trois millions de dollars (23 M\$) serait  
23 démesuré considérant que l'objectif initial du  
24 projet, d'encourager le client ayant une entente  
25 personnalisée de se rendre au terme de celle-ci, ne

1 serait pas atteint.

2 Si l'on mettait en place le projet  
3 « Effacement graduel de la dette » son coût  
4 supplémentaire, relativement important, serait  
5 assumé par l'ensemble de la clientèle du  
6 Distributeur, y compris les clients en situation de  
7 difficulté financière.

8 (14 h 13)

9 Nous recommandons respectueusement à la  
10 Régie de demander au Distributeur de lui soumettre  
11 une évaluation complète des avantages et des  
12 inconvénients de la mesure envisagée en deux mille  
13 quinze (2015) après la fin du projet pilote.

14 Concernant le lien avec la demande  
15 budgétaire deux mille dix-huit (2018) du  
16 Distributeur, le Distributeur a intégré les impacts  
17 de la mise en place de l'effacement graduel de la  
18 dette à partir de l'été dix-huit (2018), ainsi que  
19 par l'offre de l'entente de paiement plus généreuse  
20 pour la clientèle à très faible revenu dans sa  
21 demande budgétaire pour dix-huit (2018). Et là on  
22 fait référence à la preuve de l'ACEF à sa page 112.

23 Puisque l'ACEF de Québec n'a pas demandé la  
24 permission de la Régie d'étudier les prévisions  
25 budgétaires dix-huit (2018) du Distributeur, nous

1 ne présentons pas d'analyse sur ce sujet dans le  
2 présent mémoire. Ce qui nous amène à vous exposer  
3 le tout respectueusement, Madame la Présidente.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Je vous remercie beaucoup, Maître Falardeau. La  
6 formation n'aura pas de question. Je vous remercie  
7 beaucoup pour votre plaidoirie.

8 Me DENIS FALARDEAU :

9 Merci. Merci.

10 LA PRÉSIDENTE :

11 Alors, Maître Cadrin pour l'AHQ-ARQ.

12 PLAIDOIRIE PAR Me STEVE CADRIN :

13 Alors, bonjour. Steve Cadrin pour l'AHQ-ARQ. Je  
14 vous remets le plan d'argumentation. J'ai demandé à  
15 ce que le plan soit déposé également au SDÉ, ça  
16 devrait avoir été fait par mon assistante au moment  
17 de vous parler. Je ne sais pas si c'est disponible.  
18 C'est disponible, on me fait signe. Si jamais il  
19 manque des copies.

20 Alors, tout d'abord, fidèles à notre  
21 habitude, nous reprenons les conclusions qui sont  
22 au mémoire. Dans ce cas-ci, il est important de  
23 mentionner que les conclusions demeurent les mêmes.  
24 Il y a eu quelques petites corrections en cours de  
25 route. Nous les verrons en mode soulignement pour

1 les fins des conclusions.

2           Donc, à la première page ou à la page 2  
3 plutôt, vous allez voir les conclusions qui  
4 demeurent inchangées. Elles sont reprises les unes  
5 après les autres. À la page 3, vous allez voir la  
6 conclusion numéro 6 qui parlait de cette discussion  
7 sur le taux de perte de distribution. Alors, on  
8 parlait de mise sur pied d'un groupe de travail et  
9 rencontres à tenir avant le dépôt du prochain  
10 dossier tarifaire. C'était une suggestion que nous  
11 avions faite lors de l'audience, pour être plus  
12 précis sur cette question-là.

13           L'AHQ-ARQ a également au point 7, on  
14 mentionne la prévision au début de l'hiver :  
15 modifier les écarts-types de prévision et les  
16 réserves requises d'ici le prochain dossier  
17 tarifaire pour les hivers deux mille dix-huit, deux  
18 mille dix-neuf (2018-2019), deux mille dix-neuf,  
19 deux mille vingt (2019-2020), également des  
20 modifications.

21           Et peut-être attirer votre attention  
22 également à un montant qui avait changé à la  
23 conclusion numéro 9, à la Régie donc de ne pas  
24 reconnaître un montant de quatre virgule huit  
25 millions (4,8 M\$) pour les achats de puissance de

1 l'hiver deux mille dix-sept, deux mille dix-huit  
2 (2017-2018). Il y avait une omission qui avait été  
3 faite au niveau de l'électricité interruptible.  
4 Alors, c'est dans le calcul qui manquait. On en a  
5 déjà parlé dans le cadre de la présentation.

6 À la troisième page, les conclusions sont  
7 essentiellement les mêmes, sauf la numéro 21 en  
8 tout bas de page 4 : déposer un indicateur  
9 relativement aux achats de court terme lors du  
10 prochain dossier tarifaire, était la suggestion  
11 dont on a discuté entre autres ici. Alors, nous y  
12 reviendrons pendant quelques instants dans le cadre  
13 du plan d'argumentation qu'on regardera ensemble.

14 Tout d'abord, les principales conclusions  
15 suite à l'audience. Fidèle à mon habitude, je ne  
16 reprendrai pas chacun des éléments ou chacune des  
17 facettes qui ont pu être discutés dans notre preuve  
18 que ce soit par écrit ou même dans la présentation.  
19 J'essaierai d'y ajouter des éléments, je dirais, de  
20 l'avocat qui pourrait vous donner son éclairage à  
21 lui particulier sur certains éléments précis. Ça  
22 n'enlève rien à ce qui a été dit à venir jusqu'à  
23 maintenant, notamment par la présentation de  
24 monsieur Raymond qui s'adaptait à ce qui avait été  
25 entendu en preuve.

1                   Je peux immédiatement parler de la question  
2 des charges d'exploitation. Alors, ce que j'appelle  
3 ici l'amélioration continue et l'efficience et les  
4 ETC en plus, ou je mettrais peut-être à côté les  
5 montants en dollars parce qu'on va le regarder  
6 plutôt en montant en dollars, en investissements  
7 additionnels ou plutôt en charges additionnelles, à  
8 la page 5 donc du plan.

9                   (14 h 18)

10                   Alors, on reprend ici les conclusions qui  
11 sont visées. C'est différents montants qui touchent  
12 différents aspects qu'on regardera ensemble. La  
13 question du temps supplémentaire, ratio  
14 d'encadrement, charges de masse salariale  
15 également, charges de dépenses du personnel,  
16 charges de services professionnels, évolution des  
17 coûts liés au développement des marchés. C'est pas  
18 toujours une question d'amélioration continue, il y  
19 a également des nouveau aspects qui sont discutés.  
20 Tous ces éléments-là, toutes ces conclusions-là  
21 sont discutées déjà dans le mémoire, donc je n'y  
22 reviens pas en détail.

23                   Je vais plutôt vous parler de ce qu'on voit  
24 à la décision D-2017-022. Il y a un certain nombre  
25 de pages qui sont citées. Il y en a quelques-

1 unes... quelques-uns de ces paragraphes qui étaient  
2 déjà cités dans la preuve. Mais simplement recadrer  
3 la question sur ce qu'on appellera.... ce qu'on  
4 appelait finalement cette amélioration continue, où  
5 on a eu quelques discussions sur le sujet. Vous  
6 vous en souviendrez, entre autres. Et la question  
7 de l'efficience. En tout cas, du moins, moi, je ne  
8 suis pas là depuis le début comme maître Fraser,  
9 mais je suis là depuis à peu près deux mille quatre  
10 (2004) et j'en entends parler à chaque année, de  
11 cette question d'amélioration continue du  
12 Distributeur et/ou du Transporteur lorsque c'est le  
13 cas. Et on en a déjà parlé quand même grandement de  
14 certains montants qui étaient nécessaires pour  
15 aller de l'avant, mais aussi la réduction des ETC  
16 qu'on a réussi à réaliser depuis deux mille huit  
17 (2008), notamment.

18 Alors je reprends là où nous étions dans la  
19 discussion, donc D-2017-022 :

20 [23] La Régie considère que le  
21 Distributeur sous-estime  
22 historiquement sa capacité à réaliser  
23 des gains d'efficience

24 Je continue à l'autre souligné.

25 [...] surestimation annuelle de ses

1 charges

2 Alors :

3 [24] La Régie invite le Distributeur à  
4 améliorer ses prévisions en ce qui a  
5 trait à sa capacité à réaliser des  
6 gains d'efficience.

7 Plus loin :

8 [36] La Régie constate que de manière  
9 globale, le Distributeur améliore sa  
10 performance quant à la qualité des  
11 services offerts à ses clients et que  
12 les mesures mises en place durant la  
13 dernière année semblent porter fruits.

14 Je vous amène un peu plus loin, en paragraphe 38.

15 Et on parle d'un engagement continu, encore une  
16 fois, d'avoir une optimisation également et une  
17 efficience accrue. Alors « un engagement continu du  
18 Distributeur envers sa clientèle ».

19 Paragraphe 39, on parle des « gains  
20 d'efficience au niveau des charges d'exploitation  
21 et non par des hausses de coûts ». Alors nous y  
22 viendrons. Nous avons parlé déjà de la formule  
23 paramétrique, mais on se comprend, il y a une  
24 formule paramétrique, mais c'est pas une formule  
25 magique. Évidemment, s'il y a des éléments qui ne

1           sont pas optimaux, s'il y a des éléments qui ne  
2           sont pas justifiés, ils ne devraient pas être  
3           approuvés de toute façon. Alors nous y viendrons  
4           parce qu'il y a un impact à la hausse sur les  
5           coûts, dans le sens où on pourrait bénéficier  
6           parfois d'une baisse ou parfois d'une moins grande  
7           augmentation des tarifs, bien sûr, au-delà de la  
8           question de la formule paramétrique.

9                           [67] La Régie prend acte des résultats  
10                           de l'ensemble des indicateurs  
11                           d'efficience [...]

12           Vous le voyez en bas de page et on retourne de  
13           l'autre côté à la page 7.

14                           encourage à poursuivre leurs efforts  
15                           d'efficience, afin que la croissance  
16                           des charges de services partagés par  
17                           abonnement

18           Ça, c'est un sujet plus particulier.

19                           puisse demeurer constamment en deçà de  
20                           l'inflation, voire même négative.

21           Alors je vous le mentionnais, c'était déjà un peu  
22           dans le mémoire.

23                           Je fais un peu de discussion également un  
24                           peu plus loin dans ce même dossier, là, où on a eu  
25                           à discuter également de la rémunération globale des

1 employés. Et là, c'est peut-être important de  
2 mentionner que toutes ces mesures d'efficience,  
3 tout ce travail qui a été fait d'Hydro-Québec ne  
4 datait pas d'hier et ça commence comme ça le  
5 paragraphe 353, toujours dans la même décision :

6 [353] La Régie note qu'Hydro-Québec  
7 s'est engagée dès le début des années  
8 1980, à réduire l'écart entre ses  
9 pratiques de rémunération et celles de  
10 son marché de comparaison, considérant  
11 qu'à cette époque, la rémunération  
12 globale moyenne des employés d'Hydro-  
13 Québec était d'environ 20 % supérieure  
14 à celle de son marché de comparaison.

15 Alors :

16 [354] Selon les résultats des études  
17 de balisage effectuées depuis 1999, la  
18 Régie constate qu'Hydro-Québec a  
19 respecté cet engagement et,  
20 qu'aujourd'hui, la rémunération  
21 globale de ses employés se situe à 6 %  
22 de la médiane, soit dans l'ensemble  
23 légèrement au-dessus de la zone de  
24 compétitivité.

25 Dit-on.

1 [355] Tel que précisé précédemment,  
2 pour apprécier la raisonnable de la  
3 rémunération globale des employés du  
4 Distributeur, la Régie prend également  
5 en considération les mesures  
6 d'efficience qu'il a mises de l'avant  
7 depuis quelques années,  
8 Alors c'est important de le mentionner, cette  
9 rémunération globale qui est un peu plus élevée que  
10 la zone de compétitivité tient compte du fait qu'on  
11 a mis beaucoup d'efficience en place et  
12 qu'effectivement il y a une charge accrue de  
13 travail qui est absorbée par les employés qui sont  
14 en place. Alors on continue :  
15 les résultats du balisage fait  
16 annuellement par First Quartile  
17 Consulting et son contexte particulier  
18 quant à l'évolution de ses effectifs.  
19 Encore une fois, on parle de ses effectifs. Alors  
20 voici quelques éléments qu'on retient à ce sujet.  
21 Vous allez voir toute une série d'éléments  
22 d'efficience, d'amélioration continue, de divers  
23 sujets. Et comme on a parlé un peu d'ETC, là, j'en  
24 profite pour vous en parler plus particulièrement  
25 à la page suivante, à la page 8 : « réduction de

1 (27 %) du nombre d'ETC depuis 2008 ».

2 Alors quand on regarde la rémunération  
3 globale des employés d'Hydro-Québec, soit, elle est  
4 un peu plus élevée que ce qu'on aurait appelé la  
5 zone de compétitivité, mais on constate aussi qu'il  
6 y a une réduction significative des ETC,  
7 particulièrement depuis deux mille huit (2008).  
8 C'est pris en compte dans la raisonnabilité, si je  
9 peux dire, là, de l'écart de cette rémunération  
10 globale des employés versus ce qui a été balisé.

11 [356] La Régie note que les mesures  
12 prises par le Distributeur quant au  
13 contrôle de sa masse salariale,  
14 l'évolution de ses effectifs ainsi que  
15 les résultats des indicateurs  
16 d'efficience en termes de coûts et  
17 ceux du balisage effectué annuellement  
18 par la firme First Quartile Consulting  
19 démontrent une efficience continue des  
20 dernières années.

21 357, paragraphe toujours de la décision :

22 [357] Considérant des éléments de  
23 preuve portant sur la rémunération  
24 globale des employés [...] ainsi que  
25 ceux portant sur son efficience et sa

1 performance globale, la Régie juge que  
2 l'offre de rémunération globale des  
3 employés [...] est raisonnable.

4 (14 h 24)

5 Alors c'est en tenant compte de tous ces efforts  
6 d'efficience là et notamment la réduction des ETC  
7 qu'on approuve cette rémunération globale et cet  
8 écart.

9 [358] Par conséquent, la Régie  
10 n'apporte aucune réduction spécifique  
11 à la masse salariale découlant des  
12 résultats de l'étude de balisage de la  
13 rémunération globale des employés.

14  
15 [359] Cependant, la Régie invite le  
16 Distributeur à poursuivre ses efforts  
17 afin de rapprocher la rémunération  
18 globale de ses employés à la médiane  
19 de son marché de référence. De plus,  
20 elle lui demande de déposer les  
21 résultats d'une nouvelle étude de  
22 balisage de la rémunération globale de  
23 ses employés au plus tard dans cinq  
24 ans. Les paramètres et critères de  
25 cette étude seront déterminés

1                                   ultérieurement par la Régie.

2           Je saute un peu plus loin pour vous amener au  
3           paragraphe 403, toujours de la même décision.

4                                   [403] À ce sujet, la Régie réfère au  
5                                   chapitre de la présente décision sur  
6                                   les indicateurs d'efficience...

7           On a lu ensemble tout à l'heure les grandes lignes  
8           de ça,

9                                   ... dans lequel elle conclut que le  
10                                  Distributeur sous-estime sa capacité à  
11                                  réaliser des gains d'efficience pour  
12                                  l'année témoin 2017.

13           On dit voir la section 3.1 dont on a cité plusieurs  
14           paragrapes.

15                                  [404] De plus, la Régie constate que  
16                                  malgré les prétentions du  
17                                  Distributeur, il a été en mesure de  
18                                  livrer de l'efficience à chacune des  
19                                  dernières années, comme le démontrent  
20                                  les trop-perçus associés aux charges  
21                                  d'exploitation, notamment celles  
22                                  reliées aux activités de base.

23           Bon, c'est le minimal d'efficience à un point cinq  
24           pour cent (1.5 %) que vous connaissez déjà.

25                                  Bref retour dans le temps, on a parlé de la

1        décision D-2016-033, mon confrère maître Fraser  
2        vous en a parlé un peu plus tôt ce matin. Alors  
3        retournons un peu dans le temps et voyons si cette  
4        question-là ne fait pas une chose nouvelle. L'année  
5        dernière, on regardait la rémunération globale des  
6        employés, ce que je vous faisais comme élément  
7        particulier dans le dossier de l'année dernière,  
8        mais qu'est-ce qu'on avait noté l'année précédente  
9        pour pouvoir nous amener à regarder de ce côté-là,  
10       alors regardons ensemble. Alors encore une fois, on  
11       parle un peu des mêmes sujets,

12                    [68] Considérant l'ensemble des  
13                    résultats, la Régie constate que le  
14                    Distributeur devrait atteindre  
15                    l'objectif qu'il s'est fixé de  
16                    contenir la croissance annuelle des  
17                    indicateurs de coûts sous l'inflation  
18                    pour une période mobile de cinq ans,  
19                    qui est, dans le cas présent, 2012-  
20                    2016.

21

22                    [69] Cependant...

23        Et on mentionne que des modification au PCGR ont  
24        entraîné certaines réductions, et donc ainsi une  
25        part, et c'est en tout bas de page, et on tourne à

1 la page 10,

2 [...] des gains d'efficience attendus  
3 par la Régie ne résulte pas d'actions  
4 de gestion courante ou d'actions  
5 structurantes entreprises par le  
6 Distributeur.

7

8 [70] La Régie juge donc que la  
9 performance du Distributeur en matière  
10 de contrôle des coûts peut être  
11 améliorée et elle s'attend, en  
12 conséquence, à de meilleurs résultats  
13 en 2016.

14 Alors je vous rappelle qu'on était un an en arrière  
15 de la décision qu'on lisait il y a quelques  
16 instants.

17 [74] Le Régie considère que le  
18 Distributeur a tendance à sous-  
19 estimer, de façon récurrente, sa  
20 capacité à générer des gains  
21 d'efficience...

22 C'est exactement ce qui a été dit dans la décision  
23 deux mille dix-sept (2017). Alors l'année suivante,  
24 même chose, donc.

25 ... dans ses opérations et processus

1 d'affaires.

2 Dit-on.

3 Ceci conduit, d'une année à l'autre, à  
4 une surestimation de ses charges...

5 Encore une fois, même sujet qu'on a vu en deux  
6 mille dix-sept (2017). Deux mille seize (2016) dans  
7 un premier temps, en deux mille dix-sept (2017)  
8 ensuite.

9 [75] Considérant ce qui précède, la  
10 Régie juge que les coûts de  
11 distribution et des services à la  
12 clientèle (SALC) demandés par le  
13 Distributeur pour l'année témoin  
14 2016...

15 Dans ce cas-ci,

16 ... sont trop élevés, tenant compte de  
17 l'efficience encore possible.

18 [...]

19 [89] Face à ces constats, la Régie  
20 juge que le Distributeur ne peut se  
21 contenter de maintenir la qualité des  
22 services qu'il offre à ses différentes  
23 clientèles. En effet, il doit plutôt  
24 l'améliorer de manière constante.

25

1 [90] La Régie considère que le  
2 Distributeur doit être davantage à  
3 l'écoute de ses clients afin de  
4 satisfaire leurs attentes et besoins  
5 respectifs.

6 Puis là, on mentionne en bas de paragraphe,  
7 Le Distributeur doit ainsi faire  
8 preuve d'un engagement continu à  
9 l'égard de ses clients.

10  
11 [91] Enfin, la Régie note qu'une part  
12 de l'insatisfaction des clients du  
13 Distributeur réside notamment dans les  
14 hausses tarifaires des dernières  
15 années.

16 Alors donc,

17 Il est donc important que  
18 l'amélioration...

19 Je suis en haut de page 11, je m'excuse,

20 Il est donc important que  
21 l'amélioration de la qualité du  
22 service soit réalisée, au plan des  
23 ressources, par des gains d'efficience  
24 au niveau des charges d'exploitation  
25 plutôt que par des hausses de coûts.

1 Alors je vais continuer un peu plus loin, au  
2 paragraphe 146, en tout bas de page

3 ... ne résulte pas d'actions de  
4 gestion courante ou d'actions  
5 structurantes.

6 Là, ce qu'on vous mentionne, donc, c'était le même  
7 commentaire tout à l'heure, les PCGR, donc... Alors  
8 ces éléments-là qui ne sont... qui n'étaient pas  
9 présents lors du dossier, lors de la décision deux  
10 mille seize (2016) sont mentionnés pour l'année  
11 tarifaire deux mille seize (2016).

12 [147] La Régie juge donc que la  
13 performance des fournisseurs internes  
14 en matière de contrôle des coûts doit  
15 continuer de s'améliorer afin que la  
16 croissance des charges de services  
17 partagés par abonnement demeure  
18 constamment en deçà de l'inflation au  
19 cours des prochaines années.

20 Alors deux années coup sur coup, décisions un peu  
21 similaires de surestimation, de charges plus  
22 élevées, de demandes d'efficience sans augmenter  
23 les coûts, de recherche de cette efficience-là qui  
24 n'a peut-être pas été présente autant qu'on  
25 l'aurait voulu en deux mille seize (2016) pour

1 l'année deux mille seize (2016). Et on le  
2 mentionnait en deux mille dix-sept (2017) et on  
3 regardait ensuite la rémunération globale des  
4 employés, constate qu'elle est un peu plus élevée,  
5 mais on constate aussi que des efforts d'efficience  
6 ont été mis en place et qu'il y en a plusieurs qui  
7 ont porté fruit au cours de l'année deux mille dix-  
8 sept (2017). Au niveau de la présentation de la  
9 preuve, il y a toute une histoire, évidemment, qui  
10 entoure cette amélioration continue, c'est une  
11 partie des sommes qui justifient, si je peux dire,  
12 à la hausse, les tarifs dans ce cas-ci. Donc,  
13 présentation de la preuve de l'AHQ-ARQ. Donc, je  
14 fais référence à ces planches-là, pas besoin d'y  
15 référer bien sûr, 25 à 29.

16 (14 h 28)

17 La première chose qu'on a demandée lors de  
18 l'audience, on a parlé de l'engagement numéro 1.  
19 Avez-vous un plan directeur? Où on s'en va avec  
20 cette amélioration continuel. Alors, évidemment  
21 quand moi j'ai posé la question, ça semblait être  
22 un plan qui était plus étoffé, du moins, j'avais  
23 présumé ça, à tort visiblement. Et j'ai reçu  
24 l'engagement numéro un qui était la présentation  
25 PowerPoint qui a fait l'objet de quelques questions

1 par la suite.

2           Donc, le plan directeur fait, disons, pas  
3 tout à fait miroir avec celui que l'on voit chez le  
4 Transporteur, pour le dire de cette façon où on nous  
5 parle d'un plan de soixante (60) pages, mais aussi  
6 plusieurs éléments qui sont explosés dans plusieurs  
7 sujets, plusieurs rubriques. On a eu des  
8 commentaires à faire il y a déjà quelques semaines.  
9 Mais le plan directeur du Distributeur nous amène  
10 vers quel endroit? Qu'est-ce qu'on veut faire? Où  
11 est-ce qu'on veut aller? On veut répondre aux  
12 clients davantage nous dit-on. Et essentiellement,  
13 on veut plus de sous pour le faire, plus d'argent  
14 pour le faire.

15           Alors, premier constat, on a un plan  
16 directeur qui est beaucoup plus sommaire que celui  
17 qu'on voit dans le transport. Il faut demander  
18 certaines améliorations, ce sera principalement  
19 d'autres sujets qui seront traités dans le  
20 Transporteur. Je ne veux pas faire le parallèle  
21 autre que de mentionner qu'il est beaucoup plus  
22 étoffé du côté du transport.

23           Le Distributeur nous parle d'autres choses.  
24 Parce qu'on parle de l'amélioration continue, il  
25 dit: « Bon, parfait. Regardons, on fait un

1 balisage ». Et ce balisage vient nous expliquer un  
2 peu combien de gens doivent être dédiés à cette  
3 amélioration continue-là, quel pourcentage, vous  
4 vous souviendrez, du ratio qu'on allait chercher.

5 Or, preuve nouvelle, dans un premier temps,  
6 qu'on apprend lors de l'audience. On n'a pas vu ce  
7 balisage-là avant, on a fait les discussions  
8 ensemble sur cette question-là. Et j'ajouterai,  
9 preuves non probantes, avec respect, pour la preuve  
10 qui a été présentée.

11 Rappelons-nous que certains des éléments,  
12 bien en fait, dans tous les cas le Distributeur  
13 commence par nous dire: « On va demander plus que  
14 les différents comparables qui apparaissent à ces  
15 pièces-là. » Alors, vous pouvez aller voir si vous  
16 voulez, il y a le choix entre le B-149 ou B-154. Et  
17 si je prends B-149 pour faire plus simple, qui  
18 était la présentation de l'audience sur laquelle  
19 vous avez peut-être pris quelques notes en cours de  
20 route. Et nous sommes à la page 12...14, je suis  
21 désolé. Mes yeux me font défaut.

22 Vous vous souviendrez peut-être qu'on a  
23 d'abord d'un côté, les recommandations d'experts  
24 là, pour le visuel, et de l'autre côté, dans le  
25 fond, ce qui est exécuté dans le réel, si je peux

1 dire ça comme ça. Des fois les images... Moi, je le  
2 vois comme ça dans ma tête. Je vous le dis tout-de-  
3 suite. Alors donc, on regarde du côté des grandes  
4 entreprises, c'est mon premier commentaire et ça a  
5 été fait aussi dans le cadre de la présentation de  
6 monsieur Raymond.

7 On regarde et Hydro-Québec veut avoir, dans  
8 le fond, un ratio supérieur aux autres entreprises,  
9 on va les appeler « balisées » pour les fins de la  
10 discussion, les autres entreprises qu'on regarde.  
11 On va vous parler d'un ratio de zéro virgule  
12 quarante-quatre pour cent (0,44 %) alors que chez  
13 Bombardier Aéronautique, c'est point quarante  
14 (0,40). Alors que chez Standard Life c'est point  
15 trente (0,30), alors que chez Industrielle  
16 Alliance, c'est point vingt-trois (0,23).

17 Premier constat, on en veut plus que les  
18 autres. Nos balisés, disons-le comme ça. C'est la  
19 preuve qu'on nous présente, puis on la présente  
20 encore une fois, je le dis, en audience. On regarde  
21 du côté des experts, ce qui choque immédiatement,  
22 c'est qu'on voit que les chiffres sont passablement  
23 plus élevés que ça. Alors, les différents experts,  
24 on va parler de trois pour cent (3 %), un à deux  
25 pour cent (1 % à 2 %), un point huit pour cent

1 (1,8 %) et finalement le dernier en bas, ratio de  
2 un pour cent (1 %) grosso modo.

3 La réalité ne suit pas les experts, c'est  
4 le moins qu'on puisse dire. Puis, pour des  
5 entreprises qu'on nous a dit, je pense dans la  
6 plaidoirie de maître Fraser qui était peut-être  
7 rendue plus à maturité dans cette question  
8 d'amélioration continue, dans ces aspects-là. Mais,  
9 ce qu'on en comprend, c'est qu'on essayait de nous  
10 démontrer ce qu'on devrait avoir dans une  
11 entreprise normalement « dédiée » à l'amélioration  
12 continue toujours, mais pas nécessairement la  
13 première année spécifiquement ou au début de la  
14 première année, etc. Mais enfin, bref, les experts  
15 ne sont pas suivis par les entreprises en question.  
16 Est-ce que c'est un signe de quelque chose?  
17 Certainement.

18 Et, deuxième point, quand on a demandé les  
19 références de ces différents experts-là, bien  
20 évidemment il y a différentes références qui ont  
21 été mentionnées. Il nous en manquait une pour  
22 Monsieur Olivier Fichet qui était le troisième de  
23 ces experts-là au niveau des références.

24 Mais, ce qui est important de mentionner,  
25 c'est que dans aucun de ces éléments-là, et

1 j'inclus également du côté, de l'autre côté de la  
2 colonne, celle des grandes entreprises, on est  
3 capable de nous le dire parce que là, il n'y a pas  
4 beaucoup de références, ce sont plutôt des données  
5 fournies, je dirais verbalement si je peux dire ça  
6 comme ça, on n'a pas trop trop de discussions sur  
7 ce qui se passe avec les gens à l'interne. Comment  
8 les gens à l'interne sont mis à contribution. Oui  
9 ou non dans cette démarche d'amélioration continue.  
10 Est-ce qu'on a nécessairement besoin de plus de  
11 sous? Plus d'argent? Est-ce qu'on a nécessairement  
12 besoin de plus de personnes? Est-ce qu'on doit  
13 engager des personnes de l'externe, même si on a  
14 besoin de plus de personnes?

15 (14 h 34)

16 Est-ce qu'on doit dédier des gens à  
17 l'interne à faire ce genre de démarche là? Je ne  
18 referai pas la preuve qui a été faite sur cette  
19 question-là.

20 Alors, qu'est-ce qui est fait à l'interne,  
21 c'est absent de cette preuve-là et je vous  
22 suggérerai, c'est absent également de la preuve,  
23 même la preuve documentée, les références qu'on a  
24 pu nous fournir. Comme je vous ai dit, du côté des  
25 grandes entreprises et ce qui se fait réellement,

1 Bombardier aéronautique et Standard Life, on n'a  
2 pas de référence du tout. Alors, ça, c'est pour  
3 justifier notre budget d'amélioration continue  
4 supplémentaire, c'est pour justifier certains des  
5 engagements qu'on va prendre au niveau monétaire  
6 pour aller de l'avant, des ETC additionnels  
7 également, peu importe comment on les traite en  
8 bout de piste.

9 Lors du réinterrogatoire on a appris, parce  
10 que c'est en réinterrogatoire qu'on a appris  
11 l'espèce de comparaison Défi-performance, qui a  
12 fait toute une discussion par la suite, disons-le.  
13 Alors, où on a comparé ce qui se faisait à l'époque  
14 de ce qui se faisait aujourd'hui. On nous a dit :  
15 « Ça c'est la différence. » Alors, c'est certain  
16 que ça a donné lieu à un certain nombre de sujets  
17 discutés devant vous, certaines personnes sont  
18 venues en parler en vous disant que l'engagement de  
19 la haute direction, en fait, était le principal  
20 élément qui fait la différence entre hier et  
21 aujourd'hui.

22 Alors, on a vu que l'engagement de la haute  
23 direction était total à l'époque, tout autant qu'il  
24 l'est aujourd'hui, on n'en doute pas puis on espère  
25 que ça sera toujours le cas à chaque fois qu'il y

1 aura des mesures d'amélioration continue. Et ça a  
2 été le cas dans le passé, c'est la preuve non  
3 contredite. Malgré ce qui avait été dit par madame  
4 Bouchard en audience.

5 Ensuite on va vous parler... Excusez-moi un  
6 instant. Après vous avoir parlé de l'engagement  
7 numéro 1, qui était notre PowerPoint sur le plan  
8 directeur, l'UMQ a posé des questions, si je ne  
9 m'abuse, et on les a remerciés de l'avoir fait plus  
10 tôt dans la plaidoirie de mon confrère, pour  
11 déposer l'engagement numéro 8, qui est le plan de  
12 déploiement de l'amélioration continue. Vous vous  
13 souvenez un peu du document couleur qu'on a reçu,  
14 encore une fois en audience.

15 Et tout autant que dans le document de  
16 l'engagement numéro 1, tout comme dans l'engagement  
17 numéro 8, comme de la preuve, on cherche encore les  
18 gains, en dollars peut-être, et où sont les cibles,  
19 les engagements de performance. On s'en va vers  
20 quelle cible? On s'en va vers quel but? Qu'est-ce  
21 qu'on veut atteindre spécifiquement? À combien  
22 veut-on réduire les délais de réponses pour X, Y ou  
23 Z, pour les délais de raccordements? Jusqu'où on  
24 veut améliorer? On veut améliorer, ça, c'est  
25 certes, ce n'est pas un problème, ça va de soi puis

1 on est d'accord avec ça, mais jusqu'où on doit s'en  
2 aller?

3 On ne les trouve pas puis on a un plan de  
4 déploiement puis un plan directeur dans les mains  
5 maintenant. Alors, je fais la question un peu bête  
6 et méchante qu'un gestionnaire se pose en bout de  
7 piste et que vous devriez vous poser : Combien ça  
8 coûte et combien ça rapporte? Et, quand ça  
9 rapporte, ça peut rapporter des sous parfois mais  
10 parfois ça peut rapporter d'autre chose, mais  
11 quelles sont les cibles et comment on va les  
12 atteindre. On voit les déploiements mais on ne voit  
13 pas exactement où est-ce qu'on s'en va, avec  
14 beaucoup de respect, pour l'ampleur de la démarche  
15 et la discussion qui a eu lieu derrière ça.

16 Donc, il ne s'agit pas d'une question de  
17 susceptibilité ou d'âme sensible de retraités ou de  
18 dépoussiérer l'amélioration continue qui était  
19 poussière en chemin, il s'agit d'avoir des cibles  
20 précises, des plans directeurs qu'on peut tous lire  
21 et que vous pouvez apprécier avant d'apprécier les  
22 montants d'argent qui sont associés à ces démarches  
23 qu'on veut entreprendre.

24 Et je ne les fais pas toutes les unes après  
25 les autres au stade de la plaidoirie, je vous en

1        fais grâce, elles ont été faites soit dans la  
2        preuve écrite, soit lors de la présentation. Il y a  
3        là une problématique, on ne peut pas répondre  
4        favorablement à tous les clients en même temps et  
5        sans compter. Alors, il y a une limite de ce côté-  
6        là.

7                    Et pourquoi doit-on même dépenser si on a  
8        peut-être des gens à l'interne? On a donné  
9        l'exemple, à titre d'exemple, d'aller chercher  
10       cette nouvelle clientèle, et je fais un saut sur le  
11       développement des marchés, on nous a dit : « Dans  
12       un centre de données, ça nous prend maintenant des  
13       gens qui connaissent les centres de données. »  
14       D'abord, on en a quarante-deux (42) clients, de  
15       centres de données, ce que j'en ai compris de la  
16       discussion à ce stade-ci, là, au niveau du  
17       Distributeur. Donc, les centres de données,  
18       essentiellement, consomment de l'électricité. Du  
19       côté du Distributeur, jusqu'à quel point on doit  
20       comprendre comment ça fonctionne à l'intérieur du  
21       centre de données pour en vendre d'autres alors  
22       qu'en a déjà vendu quarante-deux (42)? Avec  
23       respect, je me le demande bien.

24                    Alors, pourquoi engager une force de  
25       travail externe pour aller connaître ce qu'il en

1 est en détail? Pourquoi ne pas utiliser les gens à  
2 l'interne, quitte à les faire former davantage sur  
3 cette question-là et les garder, après ça, au  
4 niveau de notre expertise à l'interne, alors qu'ils  
5 sont déjà habitués d'être sur la vente sur la  
6 route, comme on peut le dire, de cette façon-là, au  
7 niveau des délégués commerciaux, au niveau des  
8 programmes d'efficacité énergétique également, au  
9 niveau de rencontrer les clients sur le terrain,  
10 ils y sont déjà?

11 Mais peu de choses nous sont dites de côté-  
12 là, si ce n'est que : « Ça nous prend des gens  
13 spécialisés. » Et c'est l'exemple du centre de  
14 données parce qu'il y en aura d'autres, exemples,  
15 évidemment, qui nous seront donnés en cours de  
16 route.

17 Je tourne la page, je vous amène à la page  
18 12, c'est la surestimation systématique. C'est  
19 quelques sujets qui sont récurrents... dans mon  
20 plan d'argumentation, bien sûr, oui. Je vous ai vu  
21 tourner la page de la pièce.

22 (14 h 39)

23 Je suis au paragraphe 14. Alors vous avez  
24 certains sujets qui reviennent au niveau des  
25 dépenses qui sont surestimées, des charges qui sont

1 surestimées année après année. Alors on a cette  
2 suggestion-là, donc c'est la conclusion ici qui est  
3 demandée, la conclusion 14, là, qui recommande à la  
4 Régie d'appliquer une réduction additionnelle de  
5 dix millions (10 M\$) aux charges de masse  
6 salariale.

7 Et je vous réfère à la décision D-2017-022,  
8 page 103 pour vous rappeler que c'est une question  
9 qui nous revient de l'année dernière dans un  
10 premier temps. Je vous parlerai de l'année  
11 précédente aussi. Alors vous voyez le surligné au  
12 paragraphe 373, là :

13 [373] Tel qu'illustré au tableau  
14 suivant

15 Je vous ai fait grâce du tableau dans la  
16 plaidoirie.

17 la Régie observe une surestimation  
18 moyenne des salaires de base

19 Je vous fais grâce des chiffres précis dans ce cas-  
20 là. Paragraphe 374 :

21 [374] [...] la Régie estime que le  
22 Distributeur devrait améliorer ses  
23 prévisions des salaires de base en  
24 tenant compte d'une prévision des  
25 gains d'efficience plus près de la



1 [...]

2 Alors plus loin, 378 :

3 [378] [...] les coûts prévus pour les  
4 services professionnels sont  
5 surestimés [...]

6 Encore une fois, note de bas de page, idem pour  
7 l'année d'avant. L'année tarifaire précédente dans  
8 la décision D-2016-033, que vous avez en note de  
9 bas de page.

10 17. Encore une fois, surestimation  
11 systématique des charges de la Vice-présidence  
12 Technologie de l'information et des communications  
13 imputées au Distributeur, dans la décision D-2017-  
14 022 :

15 [383] [...] la Régie observe une  
16 surestimation moyenne des charges  
17 provenant de la « Vice-présidence -  
18 Technologies de l'information et des  
19 communications [...] »

20 VPTIC, comme on l'a appelée.

21 [384] La Régie estime que les charges  
22 de la « Vice-présidence - Technologies  
23 de l'information et des communications  
24 (VPTIC) » semblent être surestimées  
25 [...]

1 Etc. Alors paragraphe 384. Encore une fois, c'est  
2 des éléments qui étaient traités sous un nom un peu  
3 différent la dernière fois, je dirais en deux mille  
4 seize (2016) à ce moment-là pour la décision pour  
5 l'année tarifaire deux mille seize (2016). Vous  
6 avez la note de bas de page également, la note qui  
7 est apparaît ici, la décision 2016-033 aux pages  
8 114 et 115.

9 Pour tenir compte de la surestimation  
10 maintenant systématique des charges d'intervention  
11 en efficacité énergétique, encore une fois un autre  
12 élément sur lequel on vous demande d'apporter une  
13 réduction à ce qui est demandé. D-2017-022, pages  
14 117 et 118. Encore une fois :

15 [432] [...] une surestimation annuelle  
16 moyenne des charges relatives aux  
17 interventions en efficacité  
18 énergétique [...] surestimation  
19 moyenne, entre le montant demandé et  
20 le [montant] réel [...]

21 Et un peu plus loin dans la décision on  
22 mentionnait :

23 [433] [...] la prévision des charges  
24 relatives aux interventions en  
25 efficacité énergétique doit être

1                    recalibrée afin de corriger le biais  
2                    systématique constaté chaque année  
3                    depuis 2008 et [encore] plus récemment  
4                    en 2015.

5                    Comme on le mentionne spécifiquement. Alors depuis  
6                    deux mille huit (2008), un biais systématique.

7                    [434] La Régie est ainsi d'avis que le  
8                    budget pour l'année témoin 2017 pour  
9                    les interventions en efficacité  
10                    énergétique est surestimé.

11                    Alors en conclusion, et vous avez appliqué à ce  
12                    moment-là une réduction.

13                    Encore une fois, c'est un sujet qui est  
14                    récurrent. Évidemment, comme on le mentionne dans  
15                    la conclusion elle-même, là, D-2016-033 en parlait  
16                    déjà aux pages 130 et 131.

17                    Alors sur cet aspect-là, nous avons une  
18                    problématique qui demeure - et je suis en haut de  
19                    la page 15 de la présentation de l'AHQ-ARQ - et je  
20                    vous mentionne la planche 30, mais c'est le résumé  
21                    des conclusions, si vous le voulez comme ça donc.  
22                    C'est simplement les montants d'argent qui  
23                    apparaissent, il n'y a pas de présentation  
24                    spécifique qui a été faite sur ce point-là. Je me  
25                    permets d'insister sur ces aspects-là. Oui, je

1 comprends que c'est pas toujours des montants à  
2 cent millions de dollars (100 M\$), ce sont des  
3 montants, quelques millions de dollars ici et là,  
4 mais ce sont tous des montants qui composent ce  
5 qu'on a besoin pour la hausse éventuellement  
6 tarifaire qu'on demande.

7 Alors problématique qui demeure année après  
8 année de surestimation. Il n'y aucune preuve  
9 contraire vraiment qui a été faite à cet aspect-là  
10 à ce stade-ci. Toujours la même problématique qui  
11 est là.

12 Maintenant, besoins en puissance, je l'ai  
13 appelé GDP Affaires à côté, mais c'est pas tout à  
14 fait exact. Dans certains cas, il y a un peu  
15 d'interruptible dedans, on en a déjà parlé dans le  
16 cadre de la présentation. Je rappelle tout de suite  
17 évidemment d'emblée que notre recommandation c'est  
18 pas d'éliminer le GDP Affaires, là, c'est pas ce  
19 qui a été demandé ou de le suspendre non plus. On  
20 nous a parlé d'effet yo-yo, comme si on mettait fin  
21 à ce programme-là. On parlait simplement de le  
22 limiter et de le limiter à deux cents mégawatts  
23 (200 MW).

24 (14 h 44)

25 Rappelons-nous cet aspect-là! Évidemment,

1       ça se transforme en chiffres par la suite. Alors,  
2       c'est ce que vous voyez aux conclusions 8, 9, 10.  
3       On a fait la traduction en chiffres, si je peux  
4       dire comme ça, essentiellement la question de GDP  
5       Affaires. Pour ce qui est de la conclusion 8, c'est  
6       deux point six millions (2,6 M\$) de GDP Affaires  
7       tout court. En fait, c'était prévisionnel, cent  
8       quarante-cinq mégawatts (145 MW), on a obtenu cent  
9       quatre-vingt-trois (183 MW). On a tout pris. Cet  
10      aspect-là, on vous demandait d'apporter une  
11      réduction de deux point six millions (2,6 M\$).

12                Pour ce qui est de la conclusion numéro 9,  
13      on se souviendra qu'il y a un aspect GDP Affaires  
14      de trois virgule cinq millions (3,5 M\$). L'autre  
15      partie étant reliée à l'électricité interruptible.  
16      Dans ce cas-ci, c'était deux cent cinquante  
17      mégawatts (250 MW) prévisionnés. Et ce que, nous,  
18      on mentionne, ce qu'on vous suggère de retenir,  
19      c'est deux cents mégawatts (200 MW) qui est  
20      suffisant, toujours dans cette mesure qu'on appelle  
21      la mesure structurante de ce GDP Affaires dont on  
22      parlera dans quelques instants.

23                Et ensuite paragraphe 10... pas paragraphe  
24      10, excusez-moi, conclusion 10. L'AHQ-ARQ  
25      recommande à la Régie de ne pas reconnaître un

1           montant de quatre point sept millions (4,7 M\$) pour  
2           les achats de puissance de décembre deux mille dix-  
3           huit (2018). Et on est juste pour un mois ici.  
4           Décembre deux mille dix-huit (2018), c'est quatre  
5           virgule deux millions (4,2 M\$) de GDP Affaires. Et  
6           on se souviendra que ce qui est prévu dans le  
7           dossier, c'est d'engager pour quatre cent quarante  
8           mégawatts (440 MW) de GDP Affaires à ce stade-là.  
9           Et nous suggérons toujours d'avoir deux cents  
10          mégawatts (200 MW). La traduction évidemment en  
11          argent, c'est le montant que vous allez voir, donc  
12          qui apparaît là, c'est quatre virgule deux millions  
13          de dollars (4,2 M\$) pour GDP Affaires seulement. Il  
14          y en a une partie qui touche l'électricité  
15          interruptible. Il y a cinq cent mille dollars  
16          (500 000 \$) qui touche l'électricité interruptible.

17                   Alors décision antérieure sur les  
18                   contributions de marché de court terme. Peut-être  
19                   un peu le mentionner. On est revenu sur ces  
20                   éléments-là. Puis je me souviens de monsieur Zayat  
21                   qui nous parlait de cette problématique de  
22                   puissance. En fait, c'est cette acquisition de  
23                   puissance additionnelle, cette assurance de  
24                   puissance additionnelle qui est capitale. C'était  
25                   le mot qu'il utilisait pour vous mentionner en

1 revenant là-dessus.

2 Évidemment, pour voir si c'est capital,  
3 nous ce sur quoi on se fie, ce n'est pas  
4 nécessairement sur les paroles, mais sur ce qui  
5 apparaît dans le bilan de puissance. Et ce qu'on  
6 voit dans le bilan de puissance, dans un premier  
7 temps, c'est qu'il y a des décisions qui ont été  
8 rendues antérieurement par la Régie sur les  
9 contributions des marchés de court terme en  
10 puissance. D'abord, c'est mille cinq cents  
11 mégawatts (1500 MW) qui a été rendu comme décision.  
12 Mais vous allez voir dans quelques instants, je  
13 fais le tour de quelques décisions.

14 Ça apparaît déjà en note de bas de page  
15 dans le cadre du mémoire de l'AHQ-ARQ de façon plus  
16 contextualisée. Mais vous le voyez ici. D-2014-205,  
17 on parle déjà du « potentiel de mille cinq cents  
18 mégawatts (1500 MW) sur le marché de court terme ou  
19 plus ». Vous allez me dire, ça a peut-être évolué  
20 par la suite. Mais non. « Contribution des marchés  
21 de court terme à inclure au bilan de puissance ».  
22 On le mentionne dans la décision D-2015-179. Il  
23 faut le mettre dans le bilan en puissance. C'est ça  
24 qui est demandé, parce que ce n'est pas fait  
25 systématiquement. Dans la D-2017-022, donc page 60,

1           décision dont on a déjà parlé, « contribution des  
2           marchés de court terme inclus au bilan de puissance  
3           mille cinq cents mégawatts (1500 MW) » et non pas  
4           mille cent (1100 MW) ou zéro.

5                       C'est ça que la Régie a décidé. Et c'est ça  
6           le chiffre. Et je vous mets avec la mention tout à  
7           fait honnête de vous dire que, dans le dossier  
8           3986-2016, le plan d'appro, c'est en délibéré  
9           actuellement, et il y a une discussion sur cette  
10          question-là. Certains prétendent plus que mille  
11          cinq cents mégawatts (1500 MW); d'autres prétendent  
12          moins que mille cinq cents mégawatts (1500 MW), le  
13          Distributeur bien sûr. Mais, ça, cette décision-là  
14          n'est pas rendue à ce stade-ci. Et la seule  
15          décision qui est en force à l'heure actuelle, c'est  
16          mille cinq cents mégawatts (1500 MW), et qui doit  
17          apparaître au bilan de puissance.

18                      Est-ce qu'on a une problématique à ce  
19          moment-là et elle apparaît quand on tient compte du  
20          marché de puissance court terme, bien, cette  
21          contribution.

22                      Présentation donc. Vous avez  
23          l'argumentation de mon confrère. J'ai eu le temps  
24          de m'ajuster ce matin pendant qu'il nous parlait.  
25          Et l'argumentation donc du Distributeur au

1       paragraphe 44 où on parle d'un appel d'offres  
2       immédiat parce qu'on a des délais de trois à quatre  
3       ans à respecter. Donc, on a besoin... Et ce que  
4       j'en déduis, je fais la simple mathématique qui va  
5       avec le trois ou le quatre ans selon le cas. Donc,  
6       si on parle de trois ans, c'est des besoins en  
7       puissance pour deux mille vingt-deux mille vingt et  
8       un (2020-2021), ou quatre ans, deux mille vingt et  
9       un-deux mille vingt-deux (2021-2022).

10               Mais est-ce qu'on a des besoins à ces  
11       années-là à rencontrer? Évidemment, on a une  
12       contribution des marchés de court terme lorsqu'on  
13       regarde ce bilan de puissance-là à mille cent  
14       mégawatts (1100 MW) et non pas à mille cinq cents  
15       (1500 MW) comme la Régie l'a décidé.

16               Alors, la preuve de l'AHQ-ARQ. Donc les  
17       besoins de puissance, c'est deux mille vingt-deux-  
18       deux mille vingt-trois (2022-2023), ça sera  
19       peut-être cent quarante mégawatts (140 MW). Vous  
20       tournez la page, en page 16. Deux mille vingt-  
21       trois-deux mille vingt-quatre (2023-2024),  
22       peut-être trois cent cinquante mégawatts (350 MW).  
23       Et pourquoi on vous dit ça? Parce qu'on prend la  
24       contribution des marchés de court terme à mille  
25       cinq cents mégawatts (1500 MW). Voilà tout. C'est

1 une grosse différence, bien sûr, sur l'horizon et  
2 l'urgence de la situation ou le caractère capital  
3 devoir engager différents moyens structurants et  
4 payer aujourd'hui pour alors qu'on n'en a peut-être  
5 pas besoin aujourd'hui. Je comprends qu'on veut  
6 créer l'outil pour l'avoir tout à l'heure. Tout à  
7 l'heure quand? Vous le voyez, on se déplace  
8 passablement dans le temps lorsqu'on tient compte  
9 de la contribution réelle des marchés de court  
10 terme, du moins celle qui est décidée à ce stade-  
11 ci.

12 (14 h 49)

13 Vous avez également un certain commentaire  
14 qui a été fait au niveau de l'encadrement à revoir.  
15 Évidemment, on l'a déjà testé là, ça fonctionne  
16 relativement bien. Le GDP Affaires, on l'a vu  
17 rapidement, plusieurs personnes se sont présentées.  
18 Peut-être que effectivement le coût de... la  
19 question des crédits est peut-être au rendez-vous,  
20 dans le sens que c'est relativement avantageux pour  
21 la clientèle.

22 Ceci étant dit, les autres n'ont pas à  
23 payer le coût d'un crédit trop élevé. Peu importe  
24 la catégorie de clients qu'on peut représenter  
25 devant vous, il faut que ce soit équitable pour

1 tous et, dans ce cas-ci spécifiquement, ils sont à  
2 dix dollars (10 \$) le kilowattheure hiver qui  
3 semble un coût relativement attirant, avec un taux  
4 de réserve à dix-sept pour cent (17 %) qui seront  
5 deux sujets qui, je pense, ont déjà commencé à  
6 faire couler un peu d'encre et commencer à discuter  
7 avec vous sur ces sujets-là. Mais, le taux de  
8 réserve de dix-sept pour cent (17 %) aussi était  
9 problématique à ce niveau-là.

10 C'est deux sujets qui sont reliés  
11 évidemment à toute cette offre GDP Affaires qu'on  
12 devrait revoir, que vous devriez revoir dans le  
13 cadre peut-être d'un dossier un peu comme on l'a  
14 fait pour l'électricité interruptible. Vous vous  
15 souviendrez la suggestion de monsieur Raymond là-  
16 dessus.

17 Alors, nous, ce qu'on a suggéré, c'est tout  
18 simplement de limiter à deux cents mégawatts  
19 (200 MW) dans l'intervalle, dans l'intervalle d'en  
20 avoir réellement besoin ou d'avoir à se rapprocher  
21 de la date à laquelle ou des années auxquelles on  
22 aura vraiment besoin de ce moyen-là. On voit qu'il  
23 marche bien et on pourra l'entretenir pendant un  
24 certain nombre d'années comme on le mentionne ici.

25 Éventuellement, il y aura cette... peut-

1 être le phénomène de rareté, mais il y aura la  
2 possibilité que les gens seront bien contents de  
3 savoir que le programme sera plus ouvert quand on  
4 en aura plus besoin ou qu'on en aura besoin plutôt  
5 que ce payer pour en attendant.

6 Bien sûr, il y a toute une question aussi,  
7 cette question de marché là qui pourrait être  
8 étudiée également sur le niveau de la justification  
9 économique de payer tout de suite pour ce moyen-là  
10 et se le garder en poche pour le futur. Mais,  
11 rappelons-nous qu'on a quand même des marchés, des  
12 contributions de marchés de court terme qui sont  
13 appréciables dans les prochaines années et qu'on  
14 n'a pas besoin de puissance avant un bon moment.

15 Taux de pertes de distribution, simplement  
16 ce qu'on a parlé évidemment dans le Transporteur  
17 cette question-là. C'est un élément qui est plutôt  
18 étudié par le Transporteur avec des dates à  
19 rencontrer. Mais, on recommande de demander au  
20 Distributeur de produire, pour la prochaine cause  
21 tarifaire, une étude qui explique les variations de  
22 taux de pertes.

23 Je dois vous avouer qu'on est un peu  
24 préoccupé entre deux mille quatorze (2014)... deux  
25 mille quatorze (2014)... deux mille quatre (2004)

1 pardon et deux mille seize (2016). On a suggéré la  
2 mise sur pied d'un groupe de travail, d'une  
3 rencontre à tenir avant le dossier, du prochain  
4 dossier tarifaire. Peut-être un dépôt puisque  
5 monsieur Raymond mentionnait, en termes de date,  
6 lorsque questionné par maître Gariépy sur cette  
7 question-là, sur les sujets où on suggérait des  
8 discussions plutôt que des audiences ou on doit  
9 avoir un processus un peu différent puis un peu  
10 plus, je dirais, plus lourd de communications entre  
11 nous. Mais, d'avoir des explications, des éléments  
12 d'explications fournis, mais pour le trente et un  
13 (31) mars ou, dans le fond, dans les trois mois qui  
14 était l'explication qu'on vous donnait.

15 Et rappelez-vous que cette discussion-là  
16 est présentement une discussion qui se fait aussi à  
17 l'IREQ là qui n'a pas d'échéancier, à ce que j'en  
18 ai compris, de rendre compte au niveau de ces  
19 études-là. Ce qui peut-être serait une bonne idée,  
20 c'est d'en avoir un échéancier, de fournir ces  
21 explications-là et d'avoir éventuellement un groupe  
22 de travail qui pourrait se réunir au courant du  
23 mois d'avril subséquent pour étudier cette  
24 situation-là, cette problématique-là.

25 Si tant est qu'on peut le faire ensemble,

1 ça facilitera les choses, notamment celles qu'on  
2 voit en audience, les discussions en audience. Et  
3 je comprends qu'on vous a parlé ici de D-2017-021,  
4 le dossier du Transporteur. Mais, simplement pour  
5 vous mentionner donc que cette question-là est  
6 préoccupante puisqu'il y a un vase communicant,  
7 bien sûr, entre les deux aspects, au niveau de la  
8 perte de distribution et perte au transport.

9 Alors, donc :

10 [520] La Régie constate que  
11 l'augmentation du taux de pertes au  
12 cours des dernières années peut  
13 s'expliquer...

14 là on parle du Transporteur, bien sûr  
15 ... par plusieurs facteurs, dont la  
16 majorité n'est pas sous le contrôle du  
17 Transporteur. [...]

18  
19 [522] [...] la Régie considère que la  
20 hausse du taux de pertes au cours des  
21 dernières années est significative et  
22 retient que le Transporteur envisage  
23 que cette tendance puisse se  
24 poursuivre...

25 en plus là. Alors

1                                   ... Comme EBM le souligne...

2                   dans ce cas-là,

3                                   ... le taux de pertes représente un  
4                                   coût important pour les clients du  
5                                   service de transport. [...]

6                   On en est au niveau de la distribution des clients  
7                   du réseau de transport. Alors :

8                                   [523] La Régie ordonne au Transporteur  
9                                   de déposer, au plus tard dans le cadre  
10                                  de son dossier tarifaire 2019, une  
11                                  étude expliquant et quantifiant les  
12                                  facteurs influençant le taux de pertes  
13                                  actuel du réseau de transport.

14                   Et honnêtement, je ne vois pas pourquoi on n'aurait  
15                   pas la même discussion au niveau des pertes de  
16                   distribution compte tenu qu'il s'agit d'éléments  
17                   qui se touchent évidemment l'un et l'autre et pour  
18                   lesquels on a déjà eu certaines discussions en  
19                   commun, nous dit-on, entre le Transporteur et le  
20                   Distributeur sur les recherches de cette  
21                   problématique-là.

22                   (14 h 53)

23                                   Je continue un peu plus loin en vous  
24                   mentionnant donc que cette... au niveau de la  
25                   présentation de l'AHQ-ARQ, un peu plus loin dans la

1 page, page 17. Contrairement à ce qui nous a été  
2 mentionné, il n'y a pas vraiment de stabilité dans  
3 le taux de pertes de distribution. La baisse dans  
4 ce cas-ci, et on n'est plus en transport, on est  
5 revenu en distribution, depuis deux mille quatorze  
6 (2014) n'est pas expliquée, elle n'est pas plus  
7 expliquée à ce stade-ci.

8 On se pose la question : est-ce que le taux  
9 de pertes total des deux, transport et  
10 distribution, pose problème? Comment est-il  
11 calculé? D'où vient la différence? Et pourquoi ça  
12 chute? Et ça chute sur... ça continue à chuter. Ce  
13 n'est pas une question de constante comme nous a  
14 mentionné, je pense, c'est monsieur Aucoin, si je  
15 ne me trompe pas.

16 Alors, le Distributeur est un client  
17 important du Transporteur. Les travaux conjoints  
18 avec le Transporteur n'ont pas donné de résultat à  
19 ce stade-ci. L'IREQ n'a aucun échéancier comme tel,  
20 du moins ce qu'on nous a présenté en preuve.

21 Et le Transporteur, lui, il a une réponse  
22 attendue au prochain dossier tarifaire. Alors,  
23 comme je vous disais, pourquoi pas idem pour la  
24 question du côté du Distributeur et d'avoir la  
25 chance d'en discuter hors audience qui va peut-être

1 éliminer beaucoup de discussions devant vous sur  
2 ces questions-là et beaucoup de questions  
3 également.

4 L'indicateur d'achats de court terme,  
5 dossier qui s'est invité, comme disait mon confrère  
6 maître Fraser dans notre présent dossier. Alors,  
7 nous, on en a déjà parlé par le passé, évidemment.  
8 Dans le cadre du MRI, il y a une décision qui a été  
9 rendue sur cette question-là. Vous avez mentionné,  
10 et je suis à la page 18, enfin, dans votre énoncé  
11 au paragraphe 422, c'est « durant le terme du  
12 MRI », mais revenons au paragraphe 421 :

13 Toutefois, la Régie estime que les  
14 intervenants ont fait la preuve d'un  
15 enjeu qui, en termes de revenus  
16 requis, est significatif...

17 Et ça, c'est peut-être la partie importante à  
18 retenir. Il y a des sous, il y a des sous  
19 importants à ce niveau-là.

20 ... soit celui de la relation des  
21 achats de court terme et de  
22 l'inutilisation de l'électricité du  
23 bloc patrimonial.

24 Alors, je comprends qu'ici, notre préoccupation est  
25 essentiellement l'absence d'échéancier, l'absence

1 de travaux sur le sujet engagé à ce stade-ci. On a  
2 fait des commentaires sur les équipes qui seraient  
3 les plus appropriées pour discuter de ça versus  
4 celles qui sont retenues dans le cadre du MRI à  
5 venir dans la discussion. Mais, il serait  
6 important, je pense, de commencer à regarder ça  
7 immédiatement. Il y a un gisement là important,  
8 mais d'abord il y a un coût là important, dans un  
9 premier temps. Il y a des sous également qui  
10 peuvent être récupérés là, peut-être ou peut-être  
11 que non, de façon importante.

12 Et commençons par le début. Commençons par  
13 avoir un indicateur qui nous permet de comprendre  
14 quel est... qu'est-ce qui est laissé sur la table,  
15 si je peux dire ça comme ça, au niveau de  
16 l'utilisation du bloc patrimonial.

17 Alors, encore une fois, un indicateur  
18 projet pourrait être déposé nous mentionnant  
19 quelques grandes caractéristiques de l'indicateur,  
20 question de déterminer quel est... qu'est-ce qui  
21 nous traîne, qu'est-ce qu'on peut utiliser, qu'est-  
22 ce qu'on peut aller chercher comme gisement. Ça,  
23 c'est le premier aspect.

24 Le deuxième aspect, ce sera éventuellement  
25 de regarder... il faut tenir compte de tous les

1 facteurs opérationnels, quand est-ce que ça se  
2 présente, et caetera. Et après ça, raffiner notre  
3 question d'indicateur pour aller chercher une  
4 cible, pour aller chercher des objectifs qui ont du  
5 sens, qui sont atteignables et qu'on peut regarder  
6 après ça vers le futur pour pouvoir utiliser  
7 l'indicateur.

8 Mais, commençons par en créer un,  
9 commençons par le regarder. Et on est préoccupé par  
10 le fait qu'il n'y en a pas à ce stade-ci, pas dire  
11 que la question n'est pas étudiée au jour le jour  
12 par monsieur Zayat par exemple dans le cadre de ses  
13 approvisionnements, bien sûr que non. Mais, bien  
14 sûr, on aimerait ça pouvoir le comprendre avec la  
15 même vision qu'il aura puis également voir si on ne  
16 peut pas faire mieux. Parce que, ça, c'est des  
17 mesures d'amélioration continue qu'on peut faire  
18 ensemble, rapidement et possiblement sans autre  
19 coût additionnel d'ETC, si je peux le dire comme  
20 ça.

21 Évidemment, la question de groupe de  
22 travail est toujours possible sur ces aspects-là,  
23 on en a déjà parlé, on a déjà ouvert la porte de ce  
24 côté-là. Il n'y a pas d'urgence, vous l'avez  
25 mentionné dans la décision D-2017-043. Nous, on y

1 voit une certaine urgence en termes d'argent, bien  
2 sûr. Et on inviterait peut-être à mettre des dates  
3 plus que « durant le MRI » parce que la  
4 problématique de ça, c'est vague et imprécis pour  
5 tout le monde, incluant pour nous, les  
6 intervenants, qui nous intéressons à cette  
7 question-là, qui pensons qu'il y a peut-être des  
8 choses à faire à ce niveau-là.

9 Alors, je vous sou mets le tout  
10 respectueusement, comme vous le voyez en tout bas  
11 de page. Mais, j'ajoute en dessous mes meilleurs  
12 voeux également. Je n'aurai peut-être pas la chance  
13 de vous parler en direct d'ici la fin des  
14 audiences. Alors, merci de m'avoir écouté. Et je  
15 suis disponible évidemment pour les questions.

16 LA PRÉSIDENTE :

17 La formation n'aura pas de questions. Je vous  
18 remercie beaucoup, Maître Cadrin.

19 Me STEVE CADRIN :

20 Merci.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 Et on va passer à maître Pelletier. D'ici à ce  
23 qu'il s'installe, j'ai vu maître Turmel tantôt,  
24 mais je pense qu'on va aller à demain matin.

25 Maître Pelletier, vous avez le bonheur de finir la

1 journée.

2 PLAIDOIRIE PAR Me PIERRE PELLETTIER :

3 Je vais essayer de la finir pas trop tard. Non, je  
4 n'en ai pas pour longtemps, vraiment. Je suis  
5 d'accord avec beaucoup de sujets avec maître... sur  
6 beaucoup de sujets avec maître Fraser aujourd'hui  
7 puis notamment avec sa première proposition suivant  
8 laquelle il n'y a vraiment pas beaucoup de  
9 questions de droit cette année dans ce dossier-là.  
10 C'est plus des questions d'analyse et  
11 d'appréciation sur différents sujets.

12 (14 h 58)

13 Je vous ai remis des notes d'argumentation  
14 dont je ne vous ferai pas la lecture. Le premier  
15 point concerne les recommandations qui sont  
16 relatives aux revenus requis sur la base de leur  
17 historique. Vous vous rappellerez sans doute que  
18 l'approche de l'AQCIE-CIFQ relativement aux revenus  
19 requis du Distributeur généralement est différente  
20 de celle qui a été prise et complémentaire de celle  
21 qui a été prise par certains autres intervenants  
22 qui s'intéressaient à des points particuliers.

23 Dans notre cas, on a pris une approche qui  
24 est plus macro, essayer de voir ce qui s'est passé  
25 dans les dernières années puis essayer d'en tirer

1 des conclusions pour ce qui est du dossier actuel.  
2 De sorte que, d'une manière générale, on vous a  
3 brossé la situation à l'égard de différents sujets  
4 en disant, bien, voici, il y a toujours eu des  
5 erreurs de prévision de la part... des erreurs de  
6 prévision répétées d'année en année de la part du  
7 Distributeur. Et sur la base des écarts entre les  
8 prévisions et la réalité, on vous fait des  
9 recommandations d'ajustements globaux aux demandes  
10 qui sont faites.

11 Lorsque monsieur Paquin a témoigné sur ces  
12 questions-là la semaine dernière, il est ressorti  
13 qu'il avait commis certaines erreurs dans des  
14 informations qui vous ont été fournies. Et,  
15 malheureusement, il n'a pas eu vraiment  
16 l'opportunité, à mon sens, d'en expliquer la cause.  
17 L'interrogatoire qui a été fait, le contre-  
18 interrogatoire qui a été fait était peut-être un  
19 peu - comment dire - agressif, de sorte que  
20 monsieur Paquin a donné des éléments de réponse,  
21 mais des éléments seulement.

22 Alors, je me suis donné la peine de  
23 reconstituer ce qui s'est réellement passé, quelles  
24 sont les erreurs qui ont été commises, pourquoi  
25 elles ont été commises. Et je vous ai mis un

1 tableau en page 2 de mes notes qui montre ce qui  
2 s'est passé à l'égard de l'évolution de la base de  
3 tarification autorisée en vous donnant trois  
4 sources, en vous mettant dans une première colonne,  
5 bien, ce qui a été indiqué comme valeur autorisée  
6 selon notre mémoire et puis je vous ai mis trois  
7 montants en gras, un montant en gras de dix  
8 millions trois cent quatre-vingt-sept mille  
9 (10,387 M\$) en deux mille neuf (2009); un autre en  
10 gras de dix millions quatre-vingt-dix-huit mille  
11 (10,098 M\$) en deux mille douze (2012); et  
12 finalement un troisième de dix millions six cent un  
13 mille quatre-vingt... dix milliards (10 G\$),  
14 pardon, en deux mille quatorze (2014).

15 Et ce que ce document-là vous montre  
16 ensuite, c'était quelle était la source de  
17 l'AQCIE-CIFQ pour donner ces montants-là. Pour ce  
18 qui est du premier montant erroné, ce n'est pas  
19 compliqué, c'était une erreur. On voit qu'une  
20 erreur de manipulation de chiffres ou d'une erreur  
21 de distraction au moment de les entrer dans le  
22 chiffrier, peu importe, mais ce qu'on voit, c'est  
23 que le chiffre qui a été mis pour l'année deux  
24 mille neuf (2009), bien, c'est exactement le  
25 chiffre qui apparaissait et aurait dû apparaître

1 pour deux mille onze (2011). On voit qu'en deux  
2 mille onze (2011), le montant qui avait été mis par  
3 monsieur Paquin dans ses tableaux, c'était dix  
4 milliards trois cent quatre-vingt-sept millions  
5 virgule six (10,387,6 G\$). Mais malheureusement il  
6 a répété ce même chiffre-là pour l'année deux mille  
7 neuf (2009). C'est vraiment une erreur bête de  
8 transcription de montants.

9 Pour ce qui est des deux autres erreurs,  
10 l'interrogatoire de maître Fraser l'a fait  
11 ressortir à l'égard de deux mille douze (2012) et  
12 de deux mille quatorze (2014), les montants qui ont  
13 été indiqués sont également erronés. Sauf que cette  
14 fois-ci, ils ne sont pas erronés par suite d'une  
15 distraction ou d'une erreur de manipulation de la  
16 part de monsieur Paquin, mais simplement parce que  
17 monsieur Paquin a fait une erreur globale. Il a  
18 pris pour acquis que les chiffres fournis par le  
19 Distributeur étaient bons, alors que les chiffres  
20 fournis par le Distributeur qu'il a utilisés  
21 n'étaient pas bons.

22 Et les chiffres en question, c'est les  
23 chiffres qui proviennent dans tous les cas, j'ai  
24 indiqué une troisième colonne quelle était la base  
25 de tarification selon le Distributeur et puis

1           quelle était la source du Distributeur. Et la  
2           source du Distributeur, dans tous les cas, c'était  
3           la pièce soit HQD-4, Document 1, soit HQD-5,  
4           Document 1 qui est produite avec tous ses dossiers  
5           tarifaires. Et je vous renvoie à la dernière page  
6           du document que je vous ai remis, qui est une  
7           annexe. Alors, si on regarde l'annexe qui vous est  
8           présentée là, c'est en vue du dossier tarifaire de  
9           deux mille treize (2013). Alors, les chiffres  
10          présentés par le Distributeur nous montrent,  
11          dernière ligne de tout dans le tableau, nous montre  
12          quelle a été l'année historique deux mille onze  
13          (2011), nous indique également quel est le montant  
14          autorisé selon lui, pour deux mille douze (2012),  
15          l'année d'avant, et puis finalement, bien le  
16          montant qu'il réclame pour l'année deux mille  
17          treize (2013), l'année courante.

18          (15 h 03)

19                       Alors, ce qu'on voit c'est que le  
20          Distributeur indique que, pour deux mille douze  
21          (2012), c'est la décision D-2012-024 qui avait  
22          établi le montant de dix milliards quatre-vingt-  
23          dix-huit millions deux cent mille (10 098,20 G). Et  
24          c'est le chiffre qui a été utilisé par monsieur  
25          Paquin dans son tableau, qui correspond, si vous

1 allez... parce que là je suis revenu à la page 2 de  
2 mon document, qui correspond au chiffre qui était  
3 proposé par le Distributeur mais qui est différent  
4 du chiffre qui a été effectivement décidé par la  
5 Régie. Parce que le chiffre décidé par la Régie,  
6 bien, c'est le chiffre qui apparaît à ce que maître  
7 Fraser a appelé « la décision numéro 2 », la  
8 finale, finale.

9 De sorte que... je suis convaincu que le  
10 Distributeur n'avait pas de mauvaises intentions,  
11 là, mais, de façon systématique... et, moi, j'ai  
12 fait le tour de chacune des... de chacun des  
13 dossiers, je ne vous ai pas produit la page que je  
14 vous produis pour l'année deux mille douze (2012),  
15 à l'égard de chacun des dossiers, ça me paraît  
16 inutile, vous pourrez toujours le vérifier. Mais ce  
17 qui s'est passé systématiquement, c'est ça, le  
18 Distributeur est arrivé devant la Régie, pour  
19 chacune des années qui sont là, en donnant comme  
20 source de base de tarification autorisée pour  
21 l'année d'avant, le montant qui n'était pas le bon.  
22 Le montant qui apparaissait dans la décision numéro  
23 1 et non pas dans la décision numéro 2.

24 Bref, le Distributeur a fait, de façon  
25 systématique, l'erreur qu'il reprochait à monsieur

1 Paquin d'avoir faite dans ce dossier-ci. Je ne  
2 doute pas de la bonne foi du Distributeur lorsqu'il  
3 agit comme ça, pas plus que, évidemment, il y a  
4 lieu de douter de la bonne foi de monsieur Paquin,  
5 mais c'est ça l'origine de l'écart.

6 Ceci dit, ça ne change rien au fait que  
7 l'écart... les trois écarts qui sont là... parce  
8 que, dans les autres années, à l'exception de deux  
9 mille neuf (2009), deux mille douze (2012), deux  
10 mille quatorze (2014), le Distributeur, et par  
11 conséquent monsieur Paquin, avaient les bons  
12 chiffres tout bonnement parce que la décision  
13 finale était pour le même montant que pour la  
14 décision, appelons-la provisoire, numéro 1.

15 Alors, évidemment, néanmoins, les erreurs  
16 qui sont là avaient des conséquences au niveau des  
17 résultats. La suggestion de maître Fraser à l'effet  
18 qu'au total, l'écart moyen serait plutôt de l'ordre  
19 de cinq pour cent (5 %) que de l'ordre de un  
20 virgule vingt-cinq pour cent (1,25 %), était  
21 exacte. On voit que c'est virgule quatre cent  
22 soixante-dix-neuf pour cent (0,479 %).

23 Et le résultat de ça, c'est qu'au lieu de  
24 suggérer une modification de la base de  
25 tarification de l'ordre de cent trente et un

1 millions (131 M), je crois... je l'ai indiqué à la  
2 page précédente, là. Oui, cent trente-cinq virgule  
3 un millions (135,1 M), bien, la suggestion c'est de  
4 faire un ajustement à cinquante et un virgule huit  
5 millions (51,8 M). Puis, évidemment, l'impact sur  
6 le rendement du Distributeur s'en ressent, au lieu  
7 d'une dizaine de millions, la recommandation c'est  
8 de l'ajuster de trois virgule six millions (3,6 M).

9 Bon, pour ce qui est des autres éléments de  
10 cet examen-là des prévisions du Distributeur, il  
11 n'y a rien de changé par ailleurs.

12 Je ne vous entretiendrai pas du deuxième  
13 sujet qui apparaît là, sur lequel, de toute façon,  
14 je n'ai pas été très volubile, les investissements  
15 inférieurs à dix millions (10 M), ça a été couvert  
16 de long en large dans le rapport de monsieur Paquin  
17 et je vous y renvoie.

18 Troisième sujet. La disposition des soldes  
19 des comptes de nivellement et de « pass-on ». Là je  
20 suis un petit peu embêté parce que j'entendais mon  
21 collègue, maître Fraser, vous dire ce matin :  
22 « Bien, c'est devenu une demande usuelle qu'on vous  
23 fait, ça, de vous éloigner des décisions de  
24 principe rendues par la Régie sur ces questions-là.  
25 En disant, bien, pour fins de nivellement des

1 augmentations tarifaires, bien, finalement, ce  
2 qu'on a fait dans le passé, ce qu'on fait  
3 aujourd'hui puis ce qu'on se propose de faire  
4 ensuite, bien, c'est de nous éloigner de la règle  
5 qui voudrait qu'on les étale, ces écarts-là, sur  
6 cinq (5) ans mais plutôt de le faire à chaque  
7 année. »

8 Évidemment, ça, c'est différent de la  
9 proposition qui apparaissait au dossier du  
10 Distributeur lors de son dépôt et de ce qui a été  
11 indiqué par les témoins du Distributeur lors des  
12 audiences. On nous présentait ça plutôt comme une  
13 année exceptionnelle, cette année. Que,  
14 normalement, on ne devrait pas liquider d'un coup  
15 sec les comptes d'écarts et de nivellement, mais  
16 exceptionnellement cette année, on devrait le faire  
17 parce que... bien, d'une part, cette année,  
18 l'augmentation demandée n'est pas très élevée puis,  
19 d'autre part, bien, on craint que, pour les deux  
20 années à venir, il y ait des augmentations  
21 considérables.

22 (15 h 08)

23 Alors je vous ai fait un tableau dans  
24 cette... cette page-là concernant la disposition  
25 des soldes de comptes de nivellement et de « pass

1 on », un tableau qui montre que même en prenant  
2 l'ensemble des chiffres qui vous ont été donnés  
3 dans la preuve, là, le tableau qui est au centre,  
4 là, fait le résumé de tout ce qui a été dit sur la  
5 question en termes de prévision pour deux mille  
6 dix-neuf-deux mille vingt (2019-2020).

7 Bien ce qui ressort de tout ça, c'est qu'au  
8 cours des années passées on a fait des prévisions  
9 du même genre en faisant appel à des dépenses  
10 importantes, à venir en matière d'approvisionnement  
11 et de transport et aux termes desquelles on  
12 concluait que, bien on se ramasserait avec, à  
13 l'avenir en deux mille dix-huit (2018), en deux  
14 mille dix-neuf (2019), avec des augmentations plus  
15 importantes, qu'il fallait donc pour éviter que ça  
16 frappe d'un coup sec dans quelques années, bien  
17 commencer à prendre des bouchées tout de suite.

18 Mais le résultat que ça a donné dans la  
19 vraie vie, c'est que ça n'a pas été des  
20 augmentations aussi fortes que celles qui avaient  
21 été prévues pour dix-sept-dix-huit (17-18) par le  
22 Distributeur, au contraire. On s'est retrouvé en  
23 deux mille dix-sept (2017) avec une augmentation  
24 tarifaire qui était très basse et en deux mille  
25 dix-huit (2018) on se retrouve avec une demande

1           tarifaire qui est également beaucoup plus basse que  
2           ce qui avait été prévu. Et cette demande tarifaire-  
3           là, qui est plus basse pas mal que ce qui avait été  
4           prévu, bien ça, c'est la demande. Alors il reste à  
5           voir ce qu'il va en advenir de la demande, il y a  
6           plusieurs points qui sont soulevés par les  
7           intervenants devant vous dans ce dossier-ci.

8                        Il y a également eu des représentations  
9           faites devant... dans le dossier du Transporteur,  
10          tendant à amener à des résultats beaucoup plus bas  
11          que ceux proposés par le Transporteur et qui,  
12          incidemment, pour les années dix-neuf-vingt (19-  
13          20), on nous rapporte que le Transporteur prévoit  
14          des augmentations, lui, de trente-cinq millions  
15          (35 M\$) en deux mille dix-neuf (2019), quatre-  
16          vingt-quinze millions (95 M\$) en deux mille vingt  
17          (2020), mais on a zéro comme explication, là, sur  
18          de quoi ça pourrait provenir ces augmentations-là.  
19          Les témoins du Distributeur nous disaient nous  
20          autres : on n'a aucune idée pourquoi il prévoit ça,  
21          le Transporteur, mais il nous dit qu'il le prévoit.

22                       Alors je pense... je pense que toutes ces  
23          justifications-là, fondées sur des prévisions  
24          actuellement faites par le Distributeur, dans le  
25          passé se sont révélées non fondées et il n'y a

1 aucune raison, selon ce qu'on vous présente, de  
2 penser différemment à l'égard de ce qui vous est  
3 dit pour les années à venir.

4 Ceci dit, cette idée de dire : on va  
5 augmenter tout de suite pour avoir besoin  
6 d'augmenter moins fortement plus tard, bien l'effet  
7 de ça c'est simplement que de toute façon on passe  
8 l'augmentation tarifaire ou on passerait  
9 l'augmentation tarifaire aux clients tout de suite,  
10 alors que normalement ils devraient la recevoir  
11 seulement l'année suivante. Alors il n'y a pas  
12 véritablement de gain, là, pour les... la clientèle  
13 dans cette optique-là.

14 Les hausses tarifaires uniformes proposées,  
15 je ne veux pas m'étendre longuement sur le sujet.  
16 Je vous ai référé dans mon document aux pages 5, 6  
17 et 7, deux textes qui, à mon avis son importants.  
18 D'une part, les paragraphes 833 et 834 de la  
19 décision qui a été rendue sur cette question-là,  
20 qui porte le numéro D-2016-033, celle d'il y a deux  
21 ans. Alors il y avait eu un examen poussé de la  
22 question aux paragraphes 784 à 834 de cette  
23 décision-là, à l'issue de laquelle la Régie avait  
24 décidé qu'il n'y aurait pas d'augmentation  
25 tarifaire, contrairement à la demande qui était

1 formulée à ce moment-là par certains intervenants.  
2 Au moins l'Union des consommateurs et je crois  
3 également l'ACEF de Québec à ce moment-là, avec un  
4 petit doute sur l'ACEF, mais je pense que les deux  
5 le demandaient.

6 (15 h 12)

7 Pour les raisons qui sont indiquées au  
8 texte qui est là et qui, à mon sens, reflète  
9 exactement la situation qui prévaut aujourd'hui,  
10 les considérations principales de la Régie étant de  
11 dire bon, écoutez, de toute façon, le tarif  
12 domestique, là, il ne subit pas d'augmentation  
13 considérable cette année. Par ailleurs, la  
14 situation des grandes entreprises est très  
15 particulière, est dans une situation qui mérite  
16 différentes attentions et de la part des  
17 gouvernements et de la part du Distributeur dans  
18 l'établissement de ses tarifs. Et cette situation-  
19 là qui prévalait en deux mille seize (2016) prévaut  
20 encore aujourd'hui.

21 Et je vous signale à la page 6 de mes notes  
22 par un petit tableau la similitude des situations  
23 entre ce qui était demandé en deux mille seize  
24 (2016), ce qui est demandé en deux mille dix-huit  
25 (2018) et ce qui n'a surtout pas été demandé en

1 deux mille dix-sept (2017).

2 Cette situation-là est illustrée également  
3 par le tableau qui faisait partie de la réponse à  
4 la demande de renseignement numéro 6 de la Régie,  
5 un tableau qui a été reproduit par le Distributeur  
6 dans sa plaidoirie de ce matin, là, au paragraphe  
7 110 qui montre l'espèce de yoyo auquel donneraient  
8 lieu les demandes des intervenants.

9 Alors ce qu'on voit en deux mille seize  
10 (2016), on était dans une situation où si on  
11 faisait des ajustements tarifaires sur la base des  
12 coûts, bien la clientèle domestique obtiendrait une  
13 réduction d'un virgule deux pour cent (1,2 %)  
14 pendant que les industriels augmenteraient de cinq  
15 virgule huit (5,8). En deux mille dix-huit (2018),  
16 les domestiques obtiendraient une diminution de  
17 zero virgule quatre (0,4) pendant que les  
18 industriels augmenteraient de cinq virgule huit  
19 (5,8), mais en deux mille dix-sept (2017), entre  
20 les deux, c'est le domestique qui aurait augmenté  
21 de trois point sept (3.7) puis l'industriel qui  
22 aurait été réduit de cinq virgule six (5,6).

23 Alors dans l'ensemble, et c'est ce qui  
24 apparaît de la figure qui a été produite dans le  
25 mémoire de l'AQCIE-CIFQ, dans l'ensemble, ce qu'on

1 voit, c'est que depuis la décision de deux mille  
2 sept (2007) sur ces questions-là, les industriels  
3 ont été appelés à subir des augmentations  
4 tarifaires correspondant à des proportions  
5 supérieures à sa proportion d'augmentation des  
6 coûts tandis que les tarifs domestiques  
7 connaissent la courbe contraire. Et au stade où  
8 on en est rendu maintenant, bien on est à peu près  
9 à égalité.

10 Alors là, si on donne suite aux demandes  
11 qui sont faites cette année par quelques-uns des  
12 intervenants représentant les tarifs domestiques,  
13 bien on ferait en sorte que dans le fond, on  
14 donnerait immédiatement suite à des résultats  
15 d'augmentation de coût auxquels on n'a surtout pas  
16 donné suite dans les années deux mille huit (2008)  
17 à deux mille seize (2016). Alors je pense que dans  
18 le contexte qu'on connaît actuellement, qui est le  
19 même contexte que lors de la décision de deux mille  
20 seize (2016), la même décision devrait être rendue.

21 À la page 8 de mes notes, j'ai donné  
22 quelques indications concernant l'extension de  
23 l'admissibilité au crédit pour interruption ou  
24 diminution de la fourniture. En fait, je me suis  
25 intéressé à un seul aspect de la question. Lors des

1 témoignages de l'AQCIE-CIFQ, il y a eu plusieurs  
2 questions qui ont été posées par la procureure de  
3 la Régie, par les membres du Panel également, de la  
4 Formation, pardon, également, et on a compris  
5 qu'une préoccupation de la Régie avait trait à la  
6 question de savoir si les industriels avaient un  
7 certain contrôle, en particulier sur la question  
8 des lock-out, de sorte qu'on pourrait difficilement  
9 voir un lock-out comme étant un cas de force  
10 majeure.

11 (15 h 16)

12 Je vous ai proposé deux textes dont le  
13 premier viserait à relier la question des grèves et  
14 lock-out à la notion de force majeure. Et un  
15 deuxième texte qui, lui, ne le lierait pas à la  
16 question de la force majeure.

17 En réalité, ce qu'on constate c'est que les  
18 clients du tarif L sont très préoccupés. Ce n'est  
19 pas la première fois que ça vient ça, c'est venu il  
20 y a une couple d'années, maître Gariépy faisait  
21 référence à la décision rendue il y a quelques  
22 années sur le sujet. Puis, c'était venu aussi  
23 antérieurement à ça. C'est manifestement une  
24 préoccupation d'importance pour les industriels,  
25 celle de savoir si ils risquent d'être frappés par

1 une grève ou d'être pris pour décréter un lock-out  
2 dans des périodes de négociations ouvrières, de  
3 sorte que, ils ne profitent pas de ce que le tarif  
4 peut leur offrir.

5 Le Distributeur a montré dans sa preuve,  
6 quelle était l'étendue de ces cas-là.  
7 Manifestement, ils ne sont pas très nombreux. Sauf  
8 que la hantise des industriels, c'est de se  
9 retrouver pris avec ces conflits-là. Alors, et de  
10 ne pas pouvoir bénéficier de l'exception qui est  
11 faite à l'article 5.12.

12 Alors, dans le deuxième texte que je vous  
13 ai suggéré, j'ai fait exprès pour viser nommément,  
14 effectivement une grève ou un lock-out de façon à  
15 ce qu'il soit clair pour tout le monde qui  
16 regarderait le texte que vous édicterez, que non,  
17 s'il y a une grève ou un lock-out, il n'y a pas de  
18 problème. Donc, on peut opérer sans cette épée de  
19 Damoclès là.

20 Évidemment, vous pouvez voir les choses  
21 différemment puis dire : « Dans le cas d'un lock-  
22 out, on aimerait que ça soit qualifié. » Bien, en  
23 mettant les mots dans le texte, comme je le  
24 suggère, il me semble qu'il serait relativement  
25 facile pour la Régie d'apporter une qualification

1 là ici sur ce qui devrait être mis comme réserve  
2 pour donner suite à ces préoccupations.

3 Sixième sujet dont je veux vous entretenir  
4 brièvement, c'est l'impact du rejet par la Régie de  
5 la demande relative au programme de conversion du  
6 mazout et du propane vers l'électricité. Je rejoins  
7 sur cette question-là la position du Distributeur.  
8 J'avais compris, lors d'interrogatoires que j'avais  
9 faits des membres du Panel 2, j'avais compris des  
10 propos de maître Fraiser que l'intention...que  
11 d'abord, la demande tarifaire ne demandait rien à  
12 cet égard-là, qu'il n'avait pas l'intention de  
13 modifier sa demande tarifaire non plus pour donner  
14 suite au rejet du programme qu'il avait proposé.  
15 Et, dans ce contexte-là, j'avais arrêté de fouiller  
16 plus avant les différentes contradictions qu'on  
17 pouvait voir dans les informations qui vous avaient  
18 été données par le Distributeur à différents  
19 moments.

20 Je vous rappelle certains de montants qui  
21 ont été fournis au fur et à mesure du déroulement  
22 des dossiers. Lesquels on voit que, dans le fond,  
23 on se retrouve avec la situation suivante. D'un  
24 côté, comme le programme n'aura pas lieu, bien, il  
25 y a des dépenses que comptait faire le Distributeur

1 qui ne seront pas faites. Il y a des  
2 contradictions, quant à moi, entre les différents  
3 moments où ces choses-là ont été dites dans  
4 l'importance des dépenses qui ne seront pas faites.

5 Avant d'arriver à la réponse de la Régie à  
6 la demande de renseignements numéro 6, on avait  
7 tendance à présenter des dépenses assez élevées,  
8 mais lorsqu'est venu le moment de répondre à la  
9 demande de renseignements numéro 6, puis de dire :  
10 « Bien là, il y aura des dépenses qui n'auront pas  
11 lieu. » là, oups! soudainement les dépenses étaient  
12 pas mal plus minces qu'elles avaient été jusque là.  
13 (15 h 20)

14 Il y a différents motifs à ça. Je le  
15 détaille dans le document qui est devant vous. Mais  
16 la crainte que j'ai comprise de ce matin de la part  
17 du procureur du Distributeur, c'est que soit les  
18 intervenants proposent ou que la Régie dispose de  
19 l'affaire en tenant compte d'un seul aspect de la  
20 question, à savoir la diminution des dépenses et  
21 sans tenir compte de l'autre aspect, la diminution  
22 du revenu qui pouvait être espéré de la part du  
23 Distributeur en vertu de ce programme-là.

24 Après avoir analysé tout ça, et je vous  
25 fais part des considérations qui nous sont venues à

1 l'esprit à la page 9 du document que je vous ai  
2 remis, puis j'en ajoute quelques-unes. Il y a des  
3 problèmes au niveau du coût d'approvisionnement  
4 dans ce dossier-là. Il y a des problèmes qui se  
5 posent au niveau de savoir, oui, mais s'il y avait  
6 une révision du dossier relatif au mazout pour  
7 revoir la question des dépenses qui n'ont pas lieu,  
8 bien, est-ce qu'il faudrait revoir aussi quel est  
9 l'état du dossier du Distributeur relativement aux  
10 revenus qu'il espère obtenir de la vente  
11 d'électricité cette année?

12 J'ai posé une question à ce sujet-là au  
13 panel qui nous a entretenu du programme du  
14 Ministère qu'on a appelé du ministère des Finances  
15 qui devrait attirer manifestement des sommes plus  
16 importantes que ce qui avait été prévu. Il y a des  
17 déclarations qui ont été faites également, je  
18 pense, à monsieur Filion ou... oui, je crois que  
19 c'est monsieur Filion, relativement aux efforts, au  
20 déploiement d'efforts qui sont faits actuellement  
21 pour élargir la clientèle du Distributeur. Et dont  
22 on nous disait, je le notais ce matin au paragraphe  
23 66 des notes de maître Fraser où on nous disait,  
24 écoutez, le potentiel est déjà beaucoup plus grand  
25 que ce qu'on envisageait et puis ça devrait se

1 concrétiser au cours des prochains mois, des  
2 prochaines années, beaucoup plus vite que ce qu'on  
3 voit dans l'état d'avancement du Plan  
4 d'approvisionnement.

5 Alors, bref, il y a beaucoup d'éléments qui  
6 devraient être considérés par la Régie pour, si  
7 elle voulait donner suite véritablement de façon  
8 justifiée dans le détail au refus du programme en  
9 question.

10 Et je pense que le mieux qu'on puisse faire  
11 dans le contexte actuel... Contexte actuel,  
12 d'ailleurs, où on ne sait pas ce que fera le  
13 Distributeur. Est-ce qu'il va aller en révision de  
14 la décision qui va être rendue une fois les motifs  
15 connus? Bien, c'est ce que laisse entendre  
16 l'intervention de maître Hébert sur la question  
17 l'autre jour. Est-ce qu'il va y avoir présentation  
18 d'un nouveau programme en remplacement de celui-là  
19 suivant la suggestion qui était faite par la Régie  
20 elle-même et qui, manifestement, a fait l'objet de  
21 considération chez le Distributeur?

22 Dans l'ensemble de l'affaire de tout le  
23 contexte qui prévaut là, ce qui, je pense, serait  
24 le plus avisé, je le soumets, de la part de la  
25 Régie, serait de simplement écarter cette affaire-

1 là, ne pas essayer de chiffrer le détail des  
2 dépenses qui n'auront pas lieu, des revenus qui  
3 seront perdus, et caetera. Pour l'instant, on a une  
4 situation qui, d'une certaine manière, finalement  
5 est possiblement équilibrée dans le sens où il y a  
6 des dépenses qui n'auront pas lieu, il y a des  
7 revenus qui ne rentreront pas. Quelle est l'ampleur  
8 exacte de chacun des deux éléments? Difficile à  
9 dire.

10 (15 h 24)

11 Alors, je crois que le plus sage dans le  
12 contexte serait de ne pas aller plus loin à cet  
13 égard-là. D'autant plus que ce qui avait été  
14 suggéré par le Distributeur, faire une espèce de  
15 mise à jour de la question à la toute fin, après la  
16 décision numéro 1, serait extrêmement exigeante  
17 puis obligerait à des jugements de valeur qu'il  
18 sera trop tard pour porter à ce moment-là. Je pense  
19 que ça fait le tour des questions dont je voulais  
20 vous entretenir. Et je vous remercie de votre  
21 attention.

22 LA PRÉSIDENTE :

23 Je vous remercie beaucoup. La formation n'aura pas  
24 de question. Alors, je vous remercie beaucoup,  
25 Maître Pelletier, pour votre plaidoirie.

1 Me PIERRE PELLETIER :

2 Je vous remercie.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Il est quinze heures vingt-cinq (15 h 25), ça va  
5 terminer la journée d'aujourd'hui. On va  
6 recommencer demain matin, neuf heures (9 h), avec  
7 maître Turmel pour la FCEI. Je vous remercie.

8

9 AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

10 \_\_\_\_\_

11

1

2

3 Nous, soussignés, DANIELLE BERGERON et JEAN LAROSE,  
4 sténographes officiels dûment autorisés à pratiquer  
5 avec la méthode sténotypie, certifions sous notre  
6 serment d'office que les pages ci-dessus sont et  
7 contiennent la transcription exacte et fidèle de la  
8 plaidoirie en cette cause, le tout conformément à  
9 la Loi;

10

11 Et nous avons signé :

12

13

14

---

15

DANIELLE BERGERON

16

Sténographe officielle

17

18

19

20

---

21

JEAN LAROSE

22

Sténographe officiel