

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 20 DÉCEMBRE 2017

VOLUME 11

CLAUDE MORIN
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).

R-4011-2017
20 décembre 2017

- 4 -

TABLE DES MATIÈRES

	<u>PAGE</u>
PRÉLIMINAIRES	5
ORÉPLIQUE PAR Me ÉRIC FRASER	5

1 L'AN DEUX MILLE DIX-SEPT (2017), ce vingtième (20e)
2 jour du mois de décembre :

3

4 PRÉLIMINAIRES

5

6 LA GREFFIÈRE :

7 Protocole d'ouverture. Audience du vingt (20)
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. C'est la poursuite de
15 l'audience, c'est la dernière étape. Alors, c'est à
16 vous.

17 RÉPLIQUE PAR Me ÉRIC FRASER :

18 Alors, merci beaucoup. Bonjour Mesdames les
19 Présidentes. Bonjour Monsieur le Régisseur. C'est
20 effectivement la dernière étape, avant que je
21 commence mon magasinage des Fêtes. Alors, allons-y,
22 on va se lancer dans le vif du sujet. Peut-être
23 quelques commentaires généraux pour débiter.

24 Il y a eu... en fait, j'ai comme eu
25 l'impression qu'il y avait une surenchère ou un

1 déséquilibre d'intérêts sur les ETC lorsqu'on met
2 cette question-là en perspective et lorsqu'on en
3 décline un petit peu les éléments.

4 Évidemment, lorsque je dis « lorsqu'on met
5 cette question-là en perspective », je fais
6 référence au fait que le Distributeur n'est pas en
7 demande. Son enveloppe, elle est au même niveau,
8 inflationnée évidemment, qu'en deux mille seize
9 (2016). Donc, on n'est pas... on n'est pas un
10 Distributeur qui s'en vient quêter pour obtenir
11 quelque chose en plus. On reste à l'intérieur,
12 comme je le disais en plaidoirie principale, d'une
13 partie d'efficience qui a été réalisée et d'une
14 enveloppe qui est équivalente à deux mille seize
15 (2016).

16 (10 h 01)

17 L'autre chose sur... c'est sur la question
18 de la preuve où il est apparu très facile pour
19 plusieurs intervenants de faire des affirmations du
20 type : bien, la preuve n'est pas convaincante, il y
21 avait cinq pages dans la preuve principale, mais
22 finalement on ne dit pas qu'il y avait vingt-cinq
23 (25) pages avec les DDR, sinon cinquante (50),
24 sinon qu'il y a eu des témoignages écrits pendant
25 deux semaines.

1 Il y a... il y a nécessité de remettre les
2 choses en contexte. On a quand même eu une preuve
3 et des témoignages de gestionnaires compétents au
4 soutien de ces demandes-là d'ETC et que je
5 répéterai, pour lesquelles le Distributeur n'est
6 pas en demande, mais informe puisque son enveloppe
7 lui permet de retenir... de retenir ces ETC.

8 Donc si on revient sur les éléments pour
9 lesquels le Distributeur a besoin d'ETC, il y a le
10 développement des marchés. Le développement des
11 marchés... en fait pour chacune de ces preuves-là,
12 je devrais plutôt revenir en fait sans les
13 segmenter tout de suite, c'est que pour chacun de
14 ces éléments-là il y a eu une preuve que je
15 qualifierais de solide. Pour chacun de ces
16 éléments, on parle de développement des marchés,
17 d'amélioration de réseau, de végétation, il y a eu
18 un gestionnaire compétent qui a participé à la
19 préparation de la preuve, plusieurs gestionnaires
20 compétents ou plusieurs ressources compétentes qui
21 ont participé à la preuve. Il y a eu des
22 gestionnaires compétents qui sont venus témoigner.

23 Et qu'est-ce que l'ensemble de cette
24 preuve-là vous révèle? C'est que pour chacun de ces
25 éléments-là on vous a expliqué le pourquoi. Donc

1 pourquoi il était nécessaire d'avoir le tel niveau
2 d'effectifs qui était demandé. Comment, donc
3 comment on allait réaliser ces activités-là et dans
4 quel objectif? Donc il y a eu une preuve complète.

5 Et on s'entend, on est dans les opérations
6 ici, donc il n'y a pas nécessité de
7 systématiquement revenir avec des analyses
8 coûts/bénéfices pour chacun des gestes, alors qu'on
9 se retrouve en mode opération et que l'idée ici est
10 de rendre le service, de distribuer de
11 l'électricité de manière fiable à un coût
12 raisonnable. Et je vous soumetts que l'ensemble de
13 la preuve fait cette démonstration-là.

14 Le Distributeur, avec ses demandes au
15 niveau de ses coûts de distribution, vont lui
16 permettre de continuer à offrir un service fiable
17 et de qualité et vont lui permettre de s'améliorer
18 et tout ça, à un coût raisonnable, les tarifs en
19 faisant la démonstration la plus extraordinaire.

20 Si on segmente un peu, qu'on éclate un peu
21 ce raisonnement, allons sur la portion réseau, où
22 il y a une demande quand même, je crois, de quatre-
23 vingt-quatorze (94) ETC. Qu'est-ce qui vous a été
24 expliqué? C'est quels sont les objectifs de cet
25 ajout-là, qu'est-ce que le Distributeur veut

1 réaliser. Réaliser une réduction des temps de
2 cycles. Il veut s'améliorer pour les demandes
3 complexes. Pourquoi veut-il le faire? Bien pour
4 améliorer son service à la clientèle. Et pourquoi
5 est-il plus allumé sur ces questions-là cette
6 année? Parce qu'il a rencontré ses clients et il a
7 été en mesure de mieux diagnostiquer les demandes
8 des clients et les problèmes auxquels ils font face
9 ou, plus simplement, les problèmes que peuvent
10 occasionner certains des processus. Le Distributeur
11 a donc une meilleure compréhension des enjeux des
12 clients et veut y répondre et vous avez une preuve
13 complète là-dessus, sur l'objectif qui doit être
14 atteint.

15 (10 h 06)

16 Végétation, c'est la même chose. Vous avez
17 une preuve identifiant clairement les objectifs de
18 réduction des pannes, une preuve à l'effet que
19 quarante pour cent (40 %) des pannes sont
20 provoquées par la végétation. L'objectif, c'est
21 évidemment de réduire le taux de panne, l'objectif
22 peut être aussi qualifié de... on a eu l'occasion
23 d'examiner un balisage, oui, peut-être que le
24 Distributeur veut être au premier quartile et peut-
25 être a-t-il raison d'être... de vouloir se situer

1 non pas dans la moyenne mais sur le premier
2 quartile puisque la proportion du chauffage au
3 Québec est très importante et à ce titre-là, la
4 moyenne n'est pas suffisante.

5 En plus, vous avez eu une preuve sur la
6 méthode qui sera déployée, une méthode structurée
7 qui vous a été exposée et, la cerise sur le sunday,
8 on a quand même eu une preuve empirique qui vous...
9 qui nous... qui permet au Distributeur de s'avancer
10 pour vous dire que cette méthode-là semble très
11 efficace, et je fais référence à la preuve qu'il y
12 a eu sur les projets pilotes dans les villes de
13 Blainville et Saint-Lazare.

14 Ce qui m'amène aux deux autres éléments,
15 donc, pour lesquels le Distributeur... en fait, sur
16 lesquels nous nous sommes attardés pendant les
17 audiences. Donc, le développement des marchés
18 faisant l'objet d'une demande budgétaire modeste,
19 je crois que c'était six point un millions (6.1 M).

20 Encore ici, la démonstration vous a été
21 faite de la raison pour laquelle cette demande-là
22 est faite. On a fait la démonstration des objectifs
23 qui étaient recherchés, des cibles, si on veut, en
24 termes de marchés. Donc, encore là, une preuve qui
25 m'apparaît complète et qui, à la lumière du

1 contexte, également, dans lequel s'inscrit cette
2 demande, donc, évidemment, un contexte de
3 stagnation des ventes, il nous semble tout à
4 fait... cette demande nous semble tout à fait
5 évidente.

6 Personne ne veut se retrouver avec une
7 stagnation, voir une diminution des ventes et des
8 coûts échoués qui vont être supportés par
9 l'ensemble de la clientèle. Il n'y a personne qui
10 veut ça. Et on doit entreprendre les mesures
11 permettant de redresser ces situations-là à
12 l'avantage de l'ensemble de la clientèle.

13 L'autre élément, c'est amélioration. Donc,
14 amélioration continue, qui, plus difficile à mettre
15 en preuve, parce qu'il s'agit de l'implantation de
16 mesures de gestion. Par contre, j'aurai compris,
17 personnellement, à la fin de tout ça, que
18 l'amélioration continue c'est un petit peu comme la
19 tarte aux pommes, on ne peut pas vraiment s'y
20 opposer, ça semble être une... et je fais référence
21 aussi à la preuve de l'UMQ. Ça semble être une
22 nécessité en entreprise aujourd'hui. Donc, la
23 preuve, elle est là, elle a été faite par le
24 Distributeur, elle a également été appuyée par
25 certains intervenants, l'UMQ me vient en tête. Il

1 s'agit aujourd'hui d'une nécessité si on veut
2 toujours progresser, si on veut toujours continuer
3 à faire de l'efficience, si on veut continuer à
4 améliorer la qualité du service.

5 La preuve qu'on vous a faite, par ailleurs,
6 est, de manière assez éloquente, c'est la
7 complexité de l'implantation de ces mesures-là
8 justifiant les ETC requis par le Distributeur. On
9 pense évidemment à la complexité qui est due ne
10 serait-ce qu'à la présence du Distributeur sur
11 l'ensemble du territoire et également la complexité
12 qui est due simplement par le nombre.

13 (10 h 11)

14 Donc, évidemment, si on veut implanter une
15 méthode structurée, on a besoin de faire ça de
16 manière structurée et on a beaucoup de gens à
17 appuyer et à supporter dans l'ensemble de ce
18 processus-là et je fais référence à la preuve en
19 fait, qui a été faite, sur le nombre de directions
20 qui vont être visées, le nombre de directeurs, le
21 nombre de chefs pour couvrir l'ensemble des plus de
22 cinq mille (5 000) employés qui oeuvrent au sein du
23 Distributeur.

24 Et le dernier évidemment, c'est le LAD.
25 J'allais l'oublier. LAD, même chose, mais de

1 manière un peu plus...encore là, de manière encore
2 plus, j'allais dire « impressionniste » mais ce
3 n'est pas tout à fait le mot, mais ici les
4 objectifs sont plus terre à terre dirons-nous. LAD,
5 l'idée c'est qu'il y a un diagnostic qui a été fait
6 après toutes ces années d'implantation, toutes ces
7 années de mouvement et le diagnostic qui a été
8 fait, c'est la nécessité de consolider l'équipe
9 mesurage.

10 Je prends du temps avant de dire mesurage
11 parce que je distingue avec relève, effectivement
12 relève, on a un nombre important de réduction
13 d'effectifs qui demeure, qui va de soi. Mais en ce
14 qui concerne le mesurage, c'est là que se fait la
15 consolidation et c'est là que la preuve qui vous a
16 été faite, c'est que cette consolidation-là permet
17 quand même au Distributeur d'être en-deçà du niveau
18 qu'il y avait avant LAD de dix-sept (17) ETC malgré
19 sa demande, constatant ainsi la raisonnable de
20 sa demande.

21 Sur les commentaires généraux, évidemment
22 il y a eu certains, et je vais probablement y
23 revenir de manière segmentée aussi. J'essaie de
24 ramasser le plus de choses dans les commentaires
25 généraux, mais ensuite de ça on passe chacun des

1 intervenants, puis on peut se répéter, mais
2 l'objectif c'est d'en passer le plus possible dans
3 les commentaires généraux.

4 Il y a la question du contexte, mais plus
5 global, donc le contexte dans lequel s'inscrit la
6 demande tarifaire, le contexte énergétique, le
7 contexte... et quand je dis énergétique, c'est
8 large. Donc, c'est la prévision de la demande, les
9 constats qui sont faits depuis plusieurs années et
10 qui se matérialisent. Ce sont aussi les contextes
11 de transition énergétique et d'arrivée de
12 technologies de rupture qui font en sorte et qui
13 motivent plusieurs des actions du Distributeur à
14 avoir, ce que j'appelle, une maison en ordre. Et
15 d'ailleurs, ça motive également toute cette
16 question-là de ETC là.

17 Si la concurrence est plus féroce, si les
18 gens vont avoir des choix, il est d'autant plus
19 important que le Distributeur soit en mesure
20 d'offrir un service irréprochable. Et il est
21 d'autant plus important que le Distributeur soit en
22 mesure de conserver et d'aller chercher les ventes
23 qui ne seront peut-être pas...ne pourront être
24 comblées par cette technologie de rupture. Mais il
25 faut s'assurer de les avoir pour s'assurer d'avoir

1 un...j'allais dire un « cash-flow », mais il faut
2 s'assurer de ne pas être dans une situation où on
3 se retrouve avec des coûts évités et où les clients
4 qui demeurent et qui n'ont pas l'opportunité
5 d'avoir d'autres choix, se retrouvent avec des
6 coûts supplémentaires.

7 Et, dans ces éléments de contexte, il y a
8 la qualité du service, il y a la qualité du réseau,
9 mais il y a également l'importance d'envoyer un bon
10 signal de prix. Et ce n'est pas parce qu'il y a peu
11 de clients sur le tarif de mesurage net, qu'il
12 n'est pas important d'envoyer un signal de prix qui
13 reflète cette réalité-là, qui bien qu'elle n'a pas
14 encore frappé de plein fouet le Distributeur
15 puisque nos tarifs sont très bas, constitue, quand
16 même, un élément opérationnel dont il doit tenir
17 compte. Et là évidemment je fais référence à la
18 hausse uniforme des deux tranches du tarif D qui
19 est justifiée. On sait que le Distributeur était en
20 demande là-dessus l'an dernier. Cela a été refusé,
21 il revient. Et qu'il justifie par des réalités
22 commerciales, par des réalités qui sont... qui sont
23 de l'ordre de la concurrence, que ce soit des
24 autres sources d'énergie ou de l'arrivée de la
25 production distribuée.

1 (10 h 16)

2 Évidemment, et je me répète, la force de
3 vente dont le Distributeur veut se doter vise
4 également à répondre à la transformation du marché
5 énergétique, puisque si on... si les ventes
6 stagnent ou si les ventes diminuent, encore faut-il
7 les combler ailleurs.

8 On a semblé reproché au Distributeur d'être
9 défensif, je vous dirais que le Distributeur n'est
10 pas défensif, il est prudent. Il est prudent et par
11 ailleurs, il intervient non seulement sur les
12 sujets plus usuels en dossier tarifaire, donc
13 qualité du service, réseau, signal de prix,
14 tarification, mais il est également, et on a semblé
15 l'oublier, il est également prudent et il fait
16 des... il travaille afin d'accueillir ces nouvelles
17 technologies-là afin d'en tirer profit de la
18 manière la plus optimum, tant pour l'actionnaire
19 que pour l'ensemble des clients. Et puis là, je
20 fais référence à la preuve qui a été faite sur les
21 travaux qui se réalisent au LTE à Shawinigan sur la
22 domotique. Donc comment la domotique et sa
23 progression pourra réagir sur le réseau et comment
24 le Distributeur pourra en profiter.

25 On fait référence également à la maison

1 intelligente, aux micro-réseaux, donc un ensemble
2 d'éléments sur lesquels le Distributeur se penche
3 afin de s'assurer d'être en mesure d'accueillir ces
4 nouvelles technologies-là et cette nouvelle réalité
5 de la façon la plus optimale pour l'actionnaire et
6 l'ensemble de sa clientèle.

7 On n'est pas loin, je crois, d'un monde qui
8 va être transformé de la même manière que la
9 téléphonie l'a été par le téléphone cellulaire. On
10 parle vraiment de possibilité aux gens de se rendre
11 plus autonomes et nécessairement, ça change
12 l'ensemble de la donne pour le Distributeur
13 aujourd'hui. Un quartier qui se construit dans une
14 banlieue n'aura pas nécessairement le même impact
15 sur la croissance des ventes, ne serait-ce parce
16 que ces quartiers-là peuvent être maintenant dotés
17 d'équipements leur permettant de réduire leur
18 consommation à la deuxième tranche. Je parle
19 évidemment du solaire, par exemple et des normes
20 qui font en sorte que la croissance est moindre.

21 Donc il faut être prêt pour comprendre
22 l'avenir, il faut être prêt pour être en mesure
23 d'envoyer les bons signaux et ne pas nécessairement
24 subventionner ces nouvelles technologies-là, mais
25 envoyer le signal du bon prix pour la bonne énergie

1 au bon endroit.

2 Ce qui m'amène au tarif DP. Il en a été
3 beaucoup question, donc c'est pour ça que j'ai fait
4 une petite section, là, c'est une petite
5 coquetterie cette année. Tarif DP et facture
6 minimale. On va aborder ça d'un trait.

7 Alors le DP. On ne doit pas oublier qu'on
8 se situe en suivi, en suite, en cohérence avec des
9 décisions. Je fais référence notamment à la
10 décision tarifaire de l'an dernier sur la création
11 de ce tarif-là. Ensuite, il ne faut pas oublier
12 qu'on est dans un contexte de progressivité. Cette
13 année, ce qu'on demande c'est une augmentation de
14 la prime d'été. Et je crois, si je ne m'abuse,
15 qu'en ce qui concerne l'application de la prime de
16 puissance dès le premier kilowattheure, il y a une
17 période de deux ans applicable, donc il n'y a rien
18 d'irréversible.

19 On se situe évidemment en cohérence,
20 lorsqu'on parle de la prime de puissance, avec
21 l'ensemble de nos tarifs. La cible sera atteinte
22 dans douze (12) ans, donc évidemment on est dans un
23 contexte très progressif et ça vaut la peine de le
24 réitérer.

25 (10 h 21)

1 Évidemment, on est devant un tarif qui
2 donne le bon signal de prix. On est devant un tarif
3 dont l'objectif est d'avoir peu d'impact sur les
4 gens qui ont un bon FU et d'avoir plus d'impact sur
5 les gens qui ont un faible FU. C'est tarification
6 101, c'est l'ABC. Malheureusement, l'ABC,
7 lorsqu'appliqué, et je fais référence, évidemment,
8 à la preuve de l'UPA. Oui, à l'UPA, il y a une
9 diversité d'usage qui fait en sorte que peut-être
10 il peut y avoir des impacts qui sont relativement
11 importants.

12 Mais on s'entend qu'on fait un tarif
13 justement pour envoyer un signal. Si on dilue le
14 tarif sur l'ensemble de ses composantes pour
15 s'assurer de ne pas envoyer de signal, bien là, on
16 va arrêter de s'obstiner, faire des milliers de
17 simulations, parce qu'on va nier l'intérêt qu'on
18 veut atteindre avec la tarification, c'est-à-dire
19 d'envoyer des bons signaux.

20 Si j'ai un producteur agricole qui, dans le
21 fond de son champ, a plusieurs pompes à eau qui
22 travaillent une fois par année, qui consomment peu
23 d'énergie mais qui tirent beaucoup de puissance,
24 bien oui, je veux envoyer un signal. Je ne veux
25 pas... je veux envoyer un signal de prix parce que

1 même si ce client-là ne m'achète pas beaucoup
2 d'électricité, il coûte cher à l'ensemble de la
3 clientèle parce que pour aller là, bien ça prend
4 des poteaux, ça prend des fils qui doivent être
5 entretenus.

6 Et c'était assez intéressant et là, je
7 m'éloigne du DP, bien que c'est des éléments qui
8 portent sur la tarification et qui portent plus
9 directement sur les représentations de l'UPA hier,
10 on a vraiment, en quelque part, vu le chat sortir
11 du sac lorsque l'UPA a plaidé sur la facture
12 minimale et sur le regroupement des abonnements,
13 proposant ça comme des mesures afin d'atténuer
14 l'impact de ces deux éléments-là. Donc, l'impact de
15 la facture minimale.

16 On s'entend que si on fait une con... si on
17 applique la facture minimale sur la consommation
18 annuelle, bien on est aussi bien de ne pas
19 appliquer de cons... de facture minimale. La
20 facture minimale s'applique sur les périodes de
21 consommation et elle vise justement à facturer un
22 minimum d'énergie à ces clients qui ont des
23 consommations saisonnières.

24 Si on la regroupe sur l'année, bien les
25 chances sont que la plupart des clients qu'on veut

1 atteindre avec la facture minimale réussiront à
2 s'en débarrasser via une consommation annuelle qui
3 sera suffisante.

4 Le regroupement des abonnements, même
5 chose, les conditions de service sont claires à cet
6 effet, l'article 6.4, c'est impossible de regrouper
7 les abonnements. La règle chez Hydro-Québec, c'est
8 un point de livraison, un compteur, un abonnement.
9 Les raisons sont simples, un abonnement, c'est une
10 redevance ou une facture minimale, donc un
11 abonnement paie pour les coûts liés au
12 raccordement. Et si un client décide d'avoir
13 plusieurs compteurs, bien il doit assumer les coûts
14 liés à avoir plusieurs compteurs. Si, par ailleurs,
15 il veut diminuer ses coûts, qu'ils soient de
16 redevance ou ses coûts de puissance, ses coûts de
17 facture minimale, bien à ce moment-là, bien il faut
18 regrouper les charges. Et l'idée de la
19 tarification, c'est justement de donner les bons
20 signaux pour que les clients adoptent ces bonnes
21 pratiques.

22 Sur la question du triphasé, où on remet en
23 question la nuance de prix entre le triphasé et le
24 monophasé, je vous réfère... je ne plaiderai pas,
25 mais je vous réfère quand même à l'engagement 20 du

1 Distributeur, qui répond à cette question-là et qui
2 répond aux allégations qu'on pourrait avoir sur le
3 fait que les prix envisagés et facturés par le
4 Distributeur pour le triphasé ne soient pas en
5 ligne avec les coûts.

6 (10 h 26)

7 Le tarif, le TRI, de relance industrielle
8 pour ce qu'il est convenu d'appeler, au terme de
9 l'audience, les gros M. Écoutez, le Distributeur
10 est vraiment ouvert à regarder la question, à
11 rencontrer la FCEI et à étudier autant le
12 potentiel... Évidemment, c'est un potentiel qui est
13 différent, ce n'est pas le même tarif là. Donc, ça
14 ne sera pas un TRI L ça va être un TRI M. Donc, il
15 y a certaines difficultés. Donc, le Distributeur
16 est ouvert à rencontrer la FCEI et plus largement,
17 la clientèle... Je pense que c'est une clientèle
18 qui est disputée autant par la FCEI que par la
19 AQCIE.

20 Alors, oui, le Distributeur est ouvert à
21 regarder cette question-là. Autant en ce qui
22 concerne le potentiel qu'on peut puiser que les
23 modalités qui seraient applicables à tels types
24 de... modalités tarifaires applicables à un TRI au
25 tarif M.

1 Alors, laissez-moi faire un peu de ménage
2 dans mes notes pour la question ici. Évidemment,
3 c'est le festival des notes, vous aurez constaté.
4 On me faisait remarquer aussi qu'habituellement en
5 réplique, je sortais mon téléphone mais cette année
6 j'ai un iPad, ça va avoir l'air moins impoli si je
7 consulte mes courriels en faisant la réplique.

8 Petit retour en arrière sur le DP. En fait,
9 sur deux choses, sur la facture minimale on me
10 rappelle qu'il s'agit quand même d'un sujet qui a
11 été discuté en séances de travail depuis deux mille
12 quinze (2015), qui a été discuté depuis tous les
13 dossiers tarifaires depuis.

14 Ensuite de ça, sur la question du DP, le
15 Distributeur réitère qu'il... et malgré ce que je
16 viens de plaider sur le fait... et non pas malgré,
17 mais c'était en cohérence avec ce que je viens de
18 plaider sur le caractère progressif du tarif, qu'il
19 est prêt à faire des rencontres sur le tarif DP. On
20 va finir tout ça sur une note positive.

21 Et ce qui m'amène au mesurage net dont on
22 peut parler en tarification, mais dont on peu aussi
23 parler en question de contexte lorsqu'on dit que le
24 Distributeur est en mode défensif. C'est drôle.
25 Moi, quand je regarde ce que l'on fait pour le

1 tarif de mesurage net en réseau autonome ça me
2 semble être tout à fait cohérent avec l'évolution
3 du contexte énergétique, notamment dans la mesure
4 où on augmente substantiellement la valeur qu'on
5 offre.

6 Donc, pour permettre de susciter plus
7 d'autoproduction et de mesurage net en réseau
8 autonome, on aligne, dans le fond, le crédit avec
9 les coûts évités, ce qui est une mesure qui est
10 quand même tout à fait en ligne avec la politique
11 énergétique et la transition énergétique.

12 Ce qui m'amène aux questions diverses.
13 Alors, allons-y. Si j'y vais par intervenant. ARK,
14 j'ai peu de commentaires. Par contre, il y a eu
15 certains éléments de plaidoirie de notre confrère
16 de l'ARK à l'effet qu'il y a un petit peu de
17 « baboune » sur l'application du PGEÉ en réseau
18 autonome. Je vous réitère que le Distributeur fait
19 des efforts importants là, qu'il y a une réalité
20 commerciale et opérationnelle qui fait en sorte que
21 le déploiement se fait jusqu'au bout et on est prêt
22 à aller très loin en termes de coûts évités.

23 Et on a oublié de parler du PUEÉ qui
24 s'applique quand même au nord du 43e parallèle, qui
25 est une mesure de substitution d'énergie qu'on

1 incorpore habituellement dans le PGEÉ là, mais qui
2 est une mesure importante, structurante et on
3 semble l'oublier.

4 (10 h 31)

5 Pour la ACEF de Québec, j'ai déjà traité
6 dans l'introduction de la question du contexte, qui
7 a été reproché par monsieur Co Pham sur... qui a
8 été probablement le premier témoin à avoir utilisé
9 l'expression du caractère défensif ou, en fait,
10 évoqué ça. Puis, bien il faut y revenir, le prix de
11 la deuxième tranche, le Distributeur a atteint ses
12 objectifs. Je suis en tarification, j'avance, je
13 recule pour mieux avancer. Il y a vraiment une
14 distinction qu'on voit entre les témoignages et le
15 Distributeur, c'est... et souvent cette
16 distinction-là se ramène à un élément, c'est la
17 réalité commerciale, la réalité opérationnelle. La
18 théorie, c'est bien beau, mais ça ne peut
19 fonctionner seul dans un contexte où on gère une
20 grande entreprise et un service essentiel.

21 Donc encore une fois, pour répondre à
22 l'ACEFQ, mais faisant écho aux commentaires que
23 j'ai déjà faits en ce qui concerne la deuxième
24 tranche, le Distributeur du tarif D, le
25 Distributeur a atteint ses objectifs d'envoyer un

1 signal de prix sur ses coûts évités, ses coûts
2 marginaux. Et la raison pour laquelle il favorise
3 encore, il demande cette année à ce que la hausse
4 soit uniforme, c'est évidemment pour ne pas
5 surpénaliser la deuxième tranche et d'impacter sa
6 capacité de faire face à la concurrence des autres
7 formes d'énergie et de faire face à l'arrivée de la
8 production distribuée.

9 AHQ-ARQ. Juste un instant. Pour l'ARQ, deux
10 choses. Il y a une grande partie de l'argumentation
11 qui a porté sur les surestimations chez le
12 Distributeur. Là, il faudrait peut-être revenir,
13 là, la surestimation, et je vais y revenir, mais de
14 manière détaillée avec l'AQCIE. On a beau faire des
15 moyennes de deux mille huit (2008) à deux mille
16 dix-sept (2017), on s'entend, là, les trois années
17 qui sont importantes ici c'est historique, base,
18 projetée. Deux mille seize (2016), on ne fait pas
19 notre rendement. Deux mille dix-sept (2017), on ne
20 fera probablement pas notre rendement. Donc on va
21 relativiser la question de la surestimation
22 systématique. Puis voilà.

23 La preuve qui est au dossier, la preuve
24 pertinente pour la fixation des tarifs deux mille
25 dix-huit (2018), c'est les résultats qui ont été

1 atteints dans le cadre de l'année historique et
2 qu'on prévoit dans le cadre de l'année de base.

3 Tout comme OC, on revient sur le Plan
4 directeur, comme s'il y avait un concours de nombre
5 de pages entre le Transporteur et le Distributeur
6 sur le Plan directeur. Mais permettez-moi de vous
7 dire que le Plan directeur, c'est un plan d'action.
8 C'est... et laissez-moi le temps de retrouver cette
9 section-là ailleurs dans mes notes. Et voilà.

10 Donc AHQ-ARQ et OC, qui semblent vouloir
11 faire un argument d'un Plan directeur. Mais le Plan
12 directeur, on s'entend, il est exprimé, c'est le
13 plan d'action du Distributeur qui est exposé à HQD-
14 2. Donc le Distributeur expose son plan d'action
15 pour rencontrer ses objectifs. Et il l'expose déjà
16 à HQD-2. Il est prêt à se faire poser des questions
17 là-dessus et il est prêt à témoigner là-dessus.

18 Donc qu'on nous demande ensuite de ça,
19 qu'on parte à la recherche effrénée d'un document
20 puis qu'on soit déçu d'avoir une présentation
21 PowerPoint qui fait six, huit, dix pages ou
22 soixante-quatre (64), il n'y a aucun argument à
23 faire ça, puis il n'y a certainement pas d'argument
24 de transparence ou de non-transparence à aller
25 chercher de ça. L'important, c'est de connaître les

1 objectifs, c'est de connaître le plan d'action ou
2 la direction du Distributeur, afin d'être en mesure
3 de prendre une décision éclairée sur son coût de
4 service.

5 (10 h 36)

6 Il y a eu des demandes de mise à jour de ce
7 document-là et je crois que c'était OC qui en fait
8 qui a fait des demandes sur la nécessité de revenir
9 en déposer un plus cohérent et ce à quoi je vous
10 réponds : écoutez, cela va de soi que dans ses
11 dossiers tarifaires, avec le caveat que, on n'a pas
12 de guide de dépôt encore pour le MRI, mais que le
13 Distributeur, dans chaque dossier tarifaire, donne
14 son plan d'action. Dans chaque dossier tarifaire,
15 il contextualise sa demande. On avait la pièce,
16 est-ce qu'on l'a encore, sur l'efficience? Où le
17 Distributeur rend compte de l'ensemble de ses
18 activités en efficience. Donc, et ça va de soi.

19 Ce qui m'amène, toujours à l'AHQ, un
20 problème de compréhension qui semblait assez
21 évident à la plaidoirie de maître Cadrin sur
22 qu'est-ce qu'un ETC. Un ETC, on va le répéter,
23 c'est un effectif à temps complet. Donc, un ETC, ce
24 n'est pas Jean-Claude et Isabelle, remplacés par
25 Marie-Pierre et Louis. On s'entend, c'est la force

1 de travail nécessaire, dans un contexte d'un budget
2 qui est demandé, et ça peut se faire autant à
3 l'interne qu'à l'externe.

4 Et à la dernière réunion que j'ai eue avec
5 les gens de l'amélioration continue parce que,
6 comme vous le savez, même les avocats passent par
7 la machine amélioration continue, bien, j'ai vu
8 beaucoup de visages que je connaissais donc, ce
9 sont des ressources internes qui le font. Mais cela
10 étant dit, si les ressources internes le font,
11 c'est qu'elles sont parties d'ailleurs et le besoin
12 d'effectifs se refait sentir aussi.

13 Donc, l'AHQ n'a pas à craindre. On utilise
14 les ressources à l'interne et si nécessaire, on va
15 même chercher parfois les ressources retraitées
16 dont on a vraiment besoin.

17 AQCIE. Vous aurez compris que j'ai de la
18 difficulté avec les preuves qui comportent une
19 multitude de tableaux avec des additions, des
20 moyennes, sur des périodes qui vont au-delà de
21 trois (3) ans, qui est la période historique, année
22 de base et année projetée, pour sortir des moyennes
23 de coupures qui ne sont pas basées sur la preuve,
24 qui ne sont pas basées sur la qualité de ce qui va
25 être fait cette année, qui sont basées sur des

1 moyennes arithmétiques pour des périodes de huit
2 (8) ans. Des recommandations de non reconnaissance
3 de coûts importante à la AQCIE basées sur un
4 ensemble de tableaux qui font l'objet d'erreurs
5 substantielles.

6 Et évidemment, le contre-interrogatoire ne
7 vise pas à repasser sur l'ensemble des tableaux,
8 mais en tout cas, s'il y a autant d'erreurs dans
9 les autres que dans ceux sur lesquels nous sommes
10 passés, c'est la question de la crédibilité de la
11 preuve qui est importante.

12 Mais cela étant dit, revenir en
13 interrogatoire et blâmer le Distributeur parce que
14 l'analyste expérimenté n'a pas fait son travail de
15 vérification pour vérifier si l'information qu'il
16 avait, qu'il était allée chercher dans certains
17 documents n'avait pas fait l'objet d'ajustements,
18 c'est ordinaire. C'est très ordinaire. Et je vous
19 soumettrais que, venant d'un intervenant comme
20 l'AQCIE, composée de plusieurs membres qui ont des
21 revenus requis sûrement plus importants que Hydro-
22 Québec, euh...c'est décevant.

23 Je vous soumetts que l'AQCIE aurait très
24 bien pu aller voir les décisions qui sont claires
25 ou aller voir les rapports annuels qui, évidemment,

1 sont également clairs. Faire les vérifications pour
2 s'assurer d'avoir les bons chiffres aux bons
3 endroits. Et ça revient à un autre élément du
4 contre-interrogatoire lorsqu'on a demandé à
5 monsieur Paquin si il faisait des ajustements aux
6 chiffres qu'il avait obtenus pour s'assurer de ne
7 pas en manquer, notamment en ce qui concerne les
8 reclassements. Il nous a dit non. Donc, au point de
9 vue crédibilité, ce n'est pas fort.

10 (10 h 40)

11 FCEI, ce qu'on comprend de la plaidoirie de
12 la FCEI hier, c'est que la moyenne, ils trouvent ça
13 intéressant. J'allais dire la médiocrité, mais non,
14 parce que la moyenne, ça peut être correct aussi,
15 puis... mais clairement, la moyenne semble être
16 tout à fait correct. Le temps de cycle du
17 Distributeur, il est bon, pas besoin d'y toucher.
18 On a amélioré les raccordements simples, on devrait
19 peut... et c'est suffisant.

20 Donc, il y a clairement un parti pris de ne
21 pas favoriser les demandes du Distributeur qui
22 visent à améliorer la qualité du service. Parce que
23 oui, les amé... il y a eu de grandes améliorations
24 en ce qui concerne les raccordements simples, mais
25 ce n'est pas là-dessus que le Distributeur veut

1 intervenir, le Distributeur veut intervenir sur les
2 raccordements complexes.

3 Pourquoi le Distributeur travaille sur les
4 raccordements complexes, parce qu'il est moins
5 performant, parce que ses clients lui ont fait part
6 de certains enjeux qu'il va aborder et qu'il va
7 tenter de redresser. Ce qui amène la FCEI,
8 lorsqu'on parle de préférer la moyenne, de dire ou
9 de faire un argument à l'effet que ce n'est pas une
10 bonne idée d'investir en amélioration avant d'aller
11 en MRI.

12 Donc, ce n'est pas une bonne idée de
13 s'assurer d'avoir un Distributeur qui va être
14 efficace, qui va être en mesure de rapporter de la
15 productivité et, idéalement, qui va être en mesure
16 de battre la productivité pour être capable de la
17 partager avec ses clients. Non, ça ne semble pas
18 être une volonté de la FCEI, et c'est correct. Mais
19 je vous soumets que ce n'est pas justifié.

20 Option Consommateurs, c'est déjà fait,
21 c'est la question du plan directeur. Le ROEÉ, si
22 j'avais encore des cheveux, je vous aurais dit
23 qu'ils ont défrisé, parce que... si j'avais encore
24 des cheveux, ils seraient frisés. Alors, le cinq
25 cent mégawatts (500 MW)... Est-ce que j'ai parlé du

1 onze cent mégawatts (1100 MW) avant de parler du
2 cinq cent mégawatts (500 MW)? Évidemment, cinq cent
3 mégawatts (500 MW), je fais référence à l'entente
4 avec l'Ontario. Ah, on m'indique que je n'ai pas
5 parlé du onze cent mégawatts (1100 MW). Oui, voilà.

6 Onze cent mégawatts (1100 MW), parce que je
7 recule pour mieux avancer, encore une fois. Le
8 bilan en puissance AHQ-ARQ, qui nous indique que
9 c'est quinze cent (1500), non, ce n'est pas quinze
10 cent (1500), c'est onze cent (1100). Pourquoi c'est
11 onze cent (1100), parce que c'est la valeur que le
12 Distributeur a présenté dans le plan, donc on est
13 toujours en délibéré sur la valeur finale. Et
14 devant une telle situation, la prudence, c'est
15 d'accepter la valeur utilisée par le Distributeur,
16 c'est d'accepter la valeur des... du Distributeur
17 et de ses représentants, qui sont les seuls
18 responsables d'assurer l'équilibre offre demande le
19 jour J quand il n'y en aura pas assez. Alors voilà.

20 Si je reviens au cinq cent mégawatts
21 (500 MW), qui a un... il y a un lien. Alors, il
22 n'est pas dans le bilan parce qu'il n'est pas sous
23 le contrôle de HQD. Il n'est pas sous le contrôle
24 de HQD parce que, comme maître Gertler l'a plaidé
25 dans le dossier TCE, la loi exige un appel d'offre

1 pour que le Distributeur se procure de l'énergie ou
2 de la puissance, à moins d'être dans les exceptions
3 très strictes du court terme et de l'urgence.

4 Alors si ce cinq cent mégawatts (500 MW)
5 est disponible, bien il va être disponible en court
6 terme, puis il y a quelqu'un sur le marché, parce
7 que la zone de contrôle Québec via le Producteur,
8 fort probablement, a accès à ce cinq cent mégawatts
9 (500 MW) supplémentaire et ça va être acheté à
10 court terme.

11 (10 h 45)

12 Le concept de cadeau en droit ou en... à
13 moins que ça existe en common law, non? Non, je
14 pense que ça n'existe pas. Alors l'idée que la loi
15 exige d'aller en appel d'offres, mais que la loi
16 n'interdit pas de faire un cadeau, elle est bien
17 bonne.

18 Alors il y a des raisons bien simples et
19 bien claires qui expliquent le cheminement de ce
20 volume d'énergie. Et venant de l'intervenant qui a
21 porté en révision la décision sur TCE et la
22 capacité du Distributeur à optimiser ses
23 approvisionnements, la plaidoirie était étrange,
24 voire opportuniste.

25 Donnez-moi quelques secondes, je vais faire

1 le tour de mes notes et je vous reviens. Alors bien
2 pardonnez-nous, là, on avait l'air d'être en
3 famille, mais c'est vrai qu'aujourd'hui on est
4 presque en famille. Alors j'avais des discussions
5 avec mon équipe pour dire : oui, mais ça c'est pas
6 en preuve, je ne peux pas le plaider. Ce genre de
7 chose, là, intéressante.

8 Alors tout ça pour dire que j'ai terminé et
9 que ça m'a fait plaisir de vous livrer cette
10 réplique. J'en profite pour souhaiter aux membres
11 de la formation, à l'ensemble de l'équipe technique
12 de la Régie et l'ensemble des intervenants, bien de
13 joyeuses Fêtes au nom d'Hydro-Québec, de très
14 joyeuses Fêtes, une bonne année. Profitez-en pour
15 vous reposer, si c'est possible. Voilà. Donc à
16 moins que vous ayez des questions, Madame la
17 Présidente, j'en ai terminé.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 J'en ai certainement des questions. En fait, trois
20 petites. La première, et j'y vais, là, dans l'ordre
21 que vous avez abordé, les points, là. La première
22 dans vos commentaires généraux.

23 Ça m'y a fait penser quand vous avez parlé
24 d'amélioration continue, où vous avez dit que l'UMQ
25 vient appuyer la proposition du Distributeur.

1 Cependant, l'UMQ avait fait cet appui sous réserve
2 de suivi. La FCEI aussi avait fait des appuis,
3 notamment je pense sur la maîtrise de la
4 végétation, mais sous réserve de suivi. Je pense
5 qu'il y en avait d'autres également où on disait :
6 O.K. Mais suivis serrés alors. Et je voulais avoir
7 votre opinion sur... ou enfin celle d'Hydro-Québec,
8 là, bien sûr, sur l'ensemble de ces suivis-là et
9 comment ça... Et avec le MRI à venir, quelle forme
10 ça pourrait prendre.

11 Me ÉRIC FRASER :

12 Je vais commencer par vous donner mon opinion
13 d'avocat, puis après ça je vais vérifier si mon
14 client est d'accord. A priori je vous dirais que
15 lorsqu'on parle d'amélioration continue, entre
16 autres, qui est un domaine vraiment qui relève de
17 la gestion interne, la façon de le mesurer c'est...
18 c'est dans la performance du Distributeur. Et je
19 vous dirais, là, je suis un petit peu dans l'ancien
20 monde, nos fameux indicateurs qu'on suit depuis des
21 années, puis j'ai toujours eu l'habitude de
22 commencer à plaider mon dossier en allant sur les
23 indicateurs.

24 Donc c'est quoi la démonstration que ça va
25 bien? Au-delà d'aller dans le détail puis de dire :

1 écouter, cette semaine... et c'est comme la
2 distinction entre gérer à la petite semaine et
3 présenter un dossier tarifaire. La nuance entre
4 dire : cette année, en maîtrise de la végétation,
5 on a économisé quatre cent mille (400 000 \$)
6 puis... non, en dossier tarifaire, je vais
7 terminer, on a économisé quatre cent mille
8 (400 000 \$) à Saint-Sauveur parce que Jean-Claude a
9 vraiment géré son budget serré.

10 En dossier tarifaire ce qui va arriver
11 c'est que je vais être en mesure - et là, je ne
12 sais pas si j'ai choisi le bon... le bon exemple
13 pour mes indicateurs - mais je vais être en mesure
14 de présenter un budget ou une évolution budgétaire
15 qui est correcte, sans nécessairement tomber dans
16 le détail. Et je vais aussi être en mesure de faire
17 un suivi sur le taux de pannes, par exemple.
18 (10 h 51)

19 L'amélioration continue c'est encore
20 plus...ça me semble encore plus évident dans la
21 mesure où c'est diffus, c'est partout dans
22 l'entreprise. Donc, j'ose croire et j'espère que la
23 façon dont on fera le suivi de ça, au-delà du fait
24 que le Distributeur informe toujours la Régie de
25 ses activités, de son plan d'action et de où il est

1 rendu, c'est l'idée que ce qui sera le garant de
2 l'amélioration continue, ça va être l'amélioration
3 continue. Donc, ça va être un Distributeur dont les
4 indicateurs démontreront son efficacité autant en
5 services à la clientèle que sur les éléments de
6 réseaux.

7 Cela étant dit, si on parle de suivis, je
8 crois que là où je vois une portion réglementaire
9 c'est dans... c'est probablement dans
10 l'implantation. Donc, de manière à être en mesure
11 d'informer sur où en est le Distributeur. On a
12 déposé d'ailleurs le plan de déploiement, son
13 avancement dans le plan de déploiement, et pour le
14 reste, j'espère que ce seront les indicateurs qui
15 vont être en mesure de faire la démonstration... de
16 faire ces démonstrations-là. Je vais juste vérifier
17 si mon client est d'accord.

18 Alors oui, mais évidemment, pour revenir
19 sur la question du déploiement, oui, le
20 Distributeur sera ouvert à faire des suivis quant
21 au déploiement. Dans l'état actuel ou la vision
22 qu'on a, on croit que peut-être que le rapport
23 annuel serait un outil utile. Et on me rappelait,
24 évidemment, qu'il y a quand même un bon nombre
25 d'indicateurs qui vont nous permettre de s'assurer

1 que le Distributeur progresse comme il faut. Alors
2 voilà, ça termine.

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Merci. La deuxième question. Bon, vous étiez sur le
5 tarif DP, la facture minimale, et vous avez dit, en
6 parlant de l'UPA : « Ah! Le chat est finalement
7 sorti du sac hier! » et voilà, on voit bien qu'ils
8 veulent protéger, évidemment, une partie de leurs
9 membres. Et là, vous avez dit: « La facture
10 minimale annuelle, ça vise ceux qui ont des
11 consommations saisonnières. » Ça m'a surpris parce
12 que dans la preuve, il me semblait bien que la
13 facture minimale avait pour but de récupérer les
14 coûts fixes, qu'elle soit saisonnière ou annuelle,
15 ces coûts-là vont être récupérés, non? Je veux
16 dire, que vous les chargiez...que vous ayez une
17 facture minimale via la facturation usuelle aux
18 soixante (60) jours ou que vous l'ayez annuelle,
19 vous allez récupérer les coûts fixes?

20 Me ÉRIC FRASER :

21 Non, je ne récupérerai pas nécessairement les...
22 ouais... mais... via une consommation annuelle,
23 quelqu'un pourrait ne pas avoir à payer du tout de
24 facture minimale. Donc, quelqu'un qui a une
25 consommation... Je dis saisonnier car j'avais

1 probablement des érablières et des maraîchers en
2 tête, mais l'idée est la suivante. C'est qu'une
3 consommation...

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Si vous transformez votre consommation de soixante
6 (60) jours, puis là pour arriver aux fameux vingt
7 dollars (20 \$)là, je vais... puis que vous
8 transformez ça sur une année. Alors, puis je ne me
9 souviens plus des chiffres de la preuve, je m'en
10 excuse là, mais si vous transformez ça sur un trois
11 cent soixante-cinq (365) jours plutôt qu'un
12 soixante (60) jours, et que vous dites : « Est-ce
13 que j'ai atteint la consommation minimale annuelle
14 transformée de soixante (60) jours à trois cent
15 soixante-cinq (365) jours, et que vous récupérez
16 vous coûts fixes comme ça. Est-ce que ça ne revient
17 pas à la même chose? Ce n'est pas... Parce que là,
18 je suis...

19 Me ÉRIC FRAISER :

20 Oui. Exprimé comme ça, peut-être, mais l'idée étant
21 que si on permet à la facturation minimale de se...
22 Si on permet de faire une évaluation de la
23 facturation minimale sur l'année, il y a un certain
24 nombre de clients qui ont plusieurs mois où ils
25 n'atteignent pas la facturation minimale, vont

1 pouvoir couvrir ces mois-là via...

2 (10 h 57)

3 LA PRÉSIDENTE :

4 Une grande, grand consommation saisonnière.

5 Me ÉRIC FRASER :

6 Pas nécessairement une grande consommation, mais
7 une accumulation de consommation en certains mois,
8 tu sais...

9 LA PRÉSIDENTE :

10 Oui.

11 Me ÉRIC FRASER :

12 ... qui pourrait dépasser, donc. Et la facturation
13 ou le recouvrement de nos coûts fixes a toujours
14 été fait sur les périodes de consommation, que ce
15 soit la redevance, la prime de puissance, et on ne
16 verrait pas pourquoi la facture minimale, il en
17 serait différent.

18 LA PRÉSIDENTE :

19 Non, ça, je comprenais ça, c'est juste quand vous
20 avez dit...

21 Me ÉRIC FRASER :

22 Oui, probablement que c'était...

23 LA PRÉSIDENTE :

24 ... ce qu'on vise, c'est les consommations
25 saisonnières, ça m'a...

1 Me ÉRIC FRASER :

2 Oui, mais l'idée étant que sur une... sur une
3 période annuelle, on perdrait probablement une
4 partie des consommateurs qu'on veut viser avec la
5 mesure. Donc c'était la deuxième.

6 LA PRÉSIDENTE :

7 Et la troisième et la dernière, guide de dépôt MRI.
8 Là...

9 Me ÉRIC FRASER :

10 Oui, là, je n'ai pas plaidé, j'ai juste évoqué, là.

11 LA PRÉSIDENTE :

12 Oui, oui, c'est ça. Alors je vous pose une
13 question, elle est pragmatique, et si vous n'avez
14 pas la réponse aujourd'hui, on en discutera en
15 février, vous vous attendez à quoi de la Régie en
16 termes de guide de dépôt MRI, vous voulez quelque
17 chose dans une décision, vous voulez... Juste parce
18 que vous l'avez évoqué, mais...

19 Me ÉRIC FRASER :

20 Juste un instant.

21 LA PRÉSIDENTE :

22 ... je ne suis pas sûr.

23 Me ÉRIC FRASER :

24 Si on a des attentes, oui, ça va être court. On va
25 être capable de le satisfaire dans un cartable d'un

1 pouce et demi. Non, blague à part, il y a une
2 référence là-dessus parce que ça a été évoqué, je
3 crois, là, dans des réunions administratives ou
4 whatever. Et l'idée étant qu'il y a effectivement
5 un vide, là, comment allons-nous présenter le
6 dossier, on va le faire et puis il n'y a pas de
7 problème, mais on a aussi une ouverture pour en
8 discuter de façon administrative, là, ce qui a déjà
9 été fait pour le guide de dépôt, là.

10 Mais cela étant dit, on a de grandes
11 attentes, hein, on... là, je parle un petit peu...
12 je suis certain que je m'exprime pour plusieurs
13 personnes, mais je parle en mon nom aussi, là, mais
14 on a de grandes attentes sur le fait que le MRI,
15 l'un de ses objectifs est évidemment l'allégement
16 réglementaire et que, dans ce contexte-là,
17 l'ensemble des éléments qui font l'objet de la
18 formule, il va falloir que ça se répercute à
19 quelque part pour le Distributeur en terme de
20 lourdeur administrative à gérer.

21 Puis on sait qu'on va continuer à avoir des
22 dossiers tarifaires puisque tous les éléments ne
23 sont pas couverts par la formule, et on constate
24 qu'il y a beaucoup d'intérêt pour les questions
25 tarification, allocation des coûts, qui ont déjà

1 été... et qui, semble-t-il, puisque je n'ai pas
2 d'expérience, mais semble-t-il, sont... peuvent
3 être abordées à l'occasion des MRI puisque là, on
4 aura plus de temps pour ces questions complexes et
5 techniques alors qu'il y aura moins d'énergie
6 consacrée à l'examen du coût de service ligne par
7 ligne.

8 LA PRÉSIDENTE :

9 Ça fait que si on... mais je... je pense qu'on va
10 ravoir la discussion peut-être un petit peu plus
11 tard ou si ce n'est pas la Formation, ça sera peut-
12 être administrativement...

13 Me ÉRIC FRASER :

14 Oui.

15 LA PRÉSIDENTE :

16 ... mais on s'entend, l'établissement du revenu
17 requis devrait se faire à l'aide de la formule,
18 mais effectivement, il y a l'étape en dessous de
19 l'allocation des coûts et d'établissement des
20 tarifs, hein, comment qu'on le répartit, ce revenu
21 requis-là à travers les tarifs, et ça, ça devrait
22 demeurer à quelque part.

23 Me ÉRIC FRASER :

24 Tout à fait.

25

1 LA PRÉSIDENTE :
2 O.K.
3 Me ÉRIC FRASER :
4 Oui, à la prévision des ventes, aussi.
5 LA PRÉSIDENTE :
6 Bien, en fait, tout ce qui va être en Y va être,
7 comme, en coût de service.
8 Me ÉRIC FRASER :
9 Oui.
10 LA PRÉSIDENTE :
11 Alors...
12 Me ÉRIC FRASER :
13 Tout à fait. Donc...
14 LA PRÉSIDENTE :
15 Plus vous en mettez en Y, plus il y a de coûts de
16 service. Je vous le souligne.
17 Me ÉRIC FRASER :
18 Oui. Il y a un petit équilibre à aller chercher.
19 LA PRÉSIDENTE :
20 Alors...
21 Me ÉRIC FRASER :
22 Il y a une analyse de risque, dirons-nous.
23 LA PRÉSIDENTE :
24 C'est ça. Alors je pense que ça va mettre fin...
25 Bien, c'était ma dernière question, alors je vais

1 vous remercier, je vais remercier tout le monde.

2 Me ÉRIC FRASER :

3 Je vous remercie.

4 LA PRÉSIDENTE :

5 Merci beaucoup de votre collaboration, ça a été un
6 marathon. C'est la fin du marathon et avec ça, je
7 vais vous souhaiter un joyeux Noël, je vous
8 souhaite beaucoup de donations entre vifs et
9 prendre du bon temps et récupérer la santé. Alors
10 merci, au revoir.

11

12

13 SERMENT D'OFFICE :

14 Je soussigné, Claude Morin, sténographe officiel,
15 certifie sous mon serment d'office, que les pages
16 qui précèdent sont et contiennent la transcription
17 exacte et fidèle des notes recueillies par moi au
18 moyen du sténomasque, le tout conformément à la
19 Loi.

20

21 ET J'AI SIGNE:

22

23

24

Sténographe officiel. 200569-7