

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS
D'ÉLECTRICITÉ D'HYDRO-QUÉBEC
POUR L'ANNÉE TARIFAIRE 2011-2012

DOSSIER : R-3740-2010

RÉGISSEURS : Me LISE DUQUETTE, présidente
M. MICHEL HARDY
Mme LUCIE GERVAIS

AUDIENCE DU 8 DÉCEMBRE 2010

VOLUME 2

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

COMPARUTIONS

Me PIERRE R. FORTIN
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

Me ÉRIC FRASER
procureur de Hydro-Québec Distribution (HQD);

INTERVENANTS :

Me STÉPHANIE LUSSIER
procureure de Association coopérative d'économie
familiale de l'Outaouais (ACEFO);

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

Me DOMINIQUE GUENIN
procureur de Association des redistributeurs
d'électricité du Québec (AREQ);

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

Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU
procureure de Conseil de la Nation Innu Matimekush-
Lac John (CNIMLJ);

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

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

Me ANNIE GARIÉPY
procureure de Regroupement national des conseils
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);

Me DOMINIQUE NEUMAN
procureur de Stratégies énergétiques (SÉ) et
Association québécoise de lutte contre la pollution

atmosphérique (AQLPA);

Me HÉLÈNE SICARD
procureure de Union des consommateurs (UC);

Me STEVE CADRIN
procureur de Union des municipalités du Québec
(UMQ).

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	5
LISTE DES PIÈCES	9
PRÉLIMINAIRES	10
PREUVE DE HQD - PANEL 2 - Approvisionnement en électricité, coûts évités et prévision de la demande	
PANEL 2	
STÉPHANE DUFRESNE	
YVES NADEAU	
FRANÇOISE METTELET	
STÉPHANE VERRET	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	11
INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN	71
INTERROGÉS PAR Mme LUCIE GERVAIS	74
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	76

PREUVE D'HQD - Panel 3 - Coût de service,
efficience, principes réglementaires et
investissements

RÉMI DUBOIS

MARCEL BOYER

STÉPHANE VERRET

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	83
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU . . .	85
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER . .	119
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PIERRE PELLETIER . . .	139
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	186

LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

E-6 (HQD) : Fournir le montant de la prime fixe en dollars actualisés de deux mille dix (2010) concernant le un point neuf térawattheure (1,9 TWh) (demandé par UC)	24
---	----

- E-7 (UC) Produire une explication chiffrée ou
fournir les données sur la base
desquelles le Distributeur a conclu,
qu'en 2027, il y aurait un solde de
26 TWh d'énergie différée et fournir
le justificatif 49
- E-8 (HQD) : Compléter la réponse à la question 1a)
en fournissant l'information pour les
comptes à recevoir par catégorie de
clients pour les années deux mille
huit (2008) et deux mille neuf (2009),
et en mode réel pour l'année deux
mille dix (2010) (demandé par
ACEFO) 123
- E-9 (HQD) : Vérifier si le rendement de neuf cent
trois millions (903 M\$) prévu dans un
cas résulte de l'application d'un taux
de rendement de six virgule soixante-
quinze pour cent (6,75 %) sur une
valeur non lissée et si le rendement
de neuf cent soixante-cinq millions
(965 M\$) résulte de l'application du
même taux de rendement sur une valeur

	lissée. Expliquer la façon d'établir la valeur lissée. (demandé par AQCIE-CIFQ)	159
E-10 (HQD)	Fournir les taux et les montants de rendements historiques et ceux utilisés lors de la présentation des demandes tarifaires pour les années 2007, 2008 et 2009 à l'égard des actions	170
E-11 (HQD)	Produire le calcul du montant de 62 M\$ qui représente la hausse du rendement prévu de l'actif due à un actif lissé plus élevé que l'actif à la juste valeur, ainsi que produire le calcul du rendement de 903 M\$, à la page 41, au tableau R-19.1 de la pièce HQD-13, Document 1.1, et qui représente le rendement total prévu des actifs (demandé par AQCIE-CIFQ)	185
E-12 (HQD)	: En suivi au deuxième paragraphe de la question 15.1 de la Régie, identifier les postes de coûts pour lesquels HQD	

a constaté une croissance plus rapide que le nombre d'abonnements ainsi que le niveau de dépenses qui leur est associé. (Sous réserve demande FCEI) 204

E-13 (HQD) : Transmettre les budgets pour les années deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010) et deux mille onze (2011) pour l'élément spécifique « stratégie pour les ménages à faible revenu » et l'impact sur l'enveloppe globale, avec et sans les coûts reliés aux échecs. Pour l'année historique deux mille neuf (2009), donner le montant autorisé deux mille dix (2010). Pour l'année de base deux mille dix (2010) indiquer la rubrique sous laquelle sont comptabilisés les coûts reliés aux échecs. (demandé par FCEI) 221

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
B-30 : (HQD-14, Doc.3) Curriculum vitae de monsieur Marcel Boyer; (HQD-14, Doc.5) Curriculum vitae de monsieur Rémi Dubois	84
C-8.10 : Extrait des notes sténographiques du dossier R-3738-2010 (1er décembre 2010 - volume 3) pages 85, 86 et 87 .	133
C-4.16 : (AQCIE-CIFQ) Présentation faite à la Régie de l'énergie dans le dossier R-3541-2004	173
C-12.6 : Document HQD-7, Document 2, page 12 du dossier R-3708-2009	186
B-31 : Réponse à l'engagement 3.	245

R-3740-2010
8 décembre 2010

- 10 -

L'AN DEUX MILLE DIX, ce huitième (8e) jour du mois
de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du huit (8)
décembre deux mille dix (2010), dossier R-3740-
2010, demande relative à l'établissement des tarifs
d'électricité pour l'année tarifaire 2011-2012.
Poursuite de l'audience.

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour. Est-ce qu'il y a des matières
préliminaires, des engagements à remettre?

Me ÉRIC FRASER :

Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur et Madame
les Régisseurs. J'ai une réponse à un engagement
que je ferai verbalement, si vous me permettez,
l'engagement numéro 4 qui était, je crois, à la
demande de FCEI qui nous demandait de confirmer
que, dans le tableau 4 de la pièce HQD-2, Document
2, à la page 11 à la rubrique « Croissance du
revenu personnel disponible », on parle bien du
revenu personnel disponible total et non du revenu
personnel disponible per capita. Et le Distributeur

le confirme.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup. S'il n'y a pas d'autres matières préliminaires, je vais inviter maître Sicard à faire son contre-interrogatoire.

L'AN DEUX MILLE DIX (2010), le huitième (8e) jour de décembre, ONT COMPARU :

STÉPHANE DUFRESNE,

YVES NADEAU,

FRANÇOISE METTELET,

STÉPHANE VERRET,

LESQUELS témoignent sous la même affirmation solennelle :

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Bonjour, Mesdames, Monsieur, les membres du panel.

Q. [1] Première question. Dans votre preuve, pièce HQD-5, Document 1, page 7, lignes 1 à 4, vous écrivez que :

En deux mille dix (2010), la valeur de la transaction est estimée à vingt et un point neuf millions (21,9 M\$),

correspondant à un point neuf
térawattheure (1,9 TWh) d'énergie du
contrat de base.

Nous sommes maintenant en décembre avancé. Est-ce que vous pouvez confirmer que c'est bien un point neuf térawattheure (1,9 TWh) et que c'est bien vingt et un point neuf millions (21,9 M\$) qui a été payé pour ce un point neuf térawattheure (1,9 TWh) pour deux mille dix (2010)? Où en êtes-vous si ce n'est pas ça les bons montants?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Bonjour. Donc, je peux confirmer que ça ne sera pas exactement un point neuf térawattheure (1,9 TWh) ni vingt et un point neuf (21,9 M\$) avec exactitude, parce que, évidemment, les transactions qu'on a nous permettent une flexibilité parfaite, offre-demande. Donc, ça varie à chaque heure en fonction de la demande. Donc, la demande qu'on a présentée dans la cause tarifaire pour deux mille dix (2010), ici on parle de deux mille dix (2010), un quatre mois réel et huit mois prévisionnel, c'est basé sur la prévision de demande qu'on a utilisée au dossier.

Maintenant, les opérations continuent.
L'année avance. Et, là, les gens qui gèrent ces

ententes-là dans notre direction, bien, s'assurent que l'adéquation se fait de façon parfaite entre l'offre et la demande. C'est notre objectif à nous. Donc, je ne peux pas vous dire que, au final, ça va être un point neuf térawattheure (1,9 TWh) ni que ça va être de vingt et un point neuf millions (21,9 M\$). C'est un peu comme l'électricité patrimoniale dans le fond. On le sait seulement à la fin.

Q. [2] Mais ma question est, c'est parce que vous demandez aussi pour deux mille onze (2011), deux mille dix (2010), on arrive à la fin de l'année, est-ce que vous savez aujourd'hui quelle quantité a été transigée pour le Producteur?

R. Dans le fond, la question, c'est : est-ce que l'ordre de grandeur est bon?

Q. [3] Vous pouvez juste me donner un ordre de grandeur? Vous ne pouvez pas me dire : on est bien en dessous, on est...

R. Ce que je peux vous dire, c'est qu'il y a deux effets. Il y a l'effet volume. Donc, la demande varie...

Q. [4] Et il y a l'effet prix?

R. Il y a l'effet prix, exactement.

Q. [5] Parce que le prix varie aussi. C'est d'où ma

question.

R. C'est ça.

Q. [6] Alors, je cherche...

R. C'est ça. Les données qu'on a constatées, effectivement, ça va être un peu plus bas, donc un peu plus bas qu'un point neuf térawattheure (1,9 TWh). Il y a aussi un effet prix. Donc, les prix viennent, on l'a mentionné dans la preuve, c'est... le fameux vingt et un point neuf millions (21,9 M\$), c'est le différentiel entre le prix de marché, l'indice, et le prix du contrat. Donc, le prix du contrat est fixe, ne bouge pas. C'est un prix qui est connu d'avance pour les vingt prochaines années. Et le prix de marché varie à chaque heure. New York M, ça, c'est sûr qu'il y a un effet prix. Donc, c'est une combinaison des deux.

Q. [7] J'ai compris tout ça de votre preuve. Mais je vous remercie de le réitérer. Par contre, quand vous avez fixé ce contrat-là, vous êtes d'accord avec moi, et je pense que c'est quelque part dans la preuve, les prix sur le marché étaient très bas?

R. Oui.

Q. [8] Donc, si vous avez transigé moins... c'est ce que je comprends de votre réponse, probablement un

peu moins que un point neuf (1,9 THh)?

R. Oui.

Q. [9] À des prix possiblement un peu plus élevés que ce qui avait été prévu au départ?

R. Oui.

Q. [10] Alors, pouvez-vous me redonner votre estimé aujourd'hui au six (6) décembre de ce qui s'est vraiment passé qu'on puisse après ça parler de deux mille onze (2011)?

R. Bien, écoutez, je n'ai pas d'estimé en main. J'ai vu des chiffres. On fait un suivi constant de ça quand même dans notre direction. Évidemment, si on regarde ça, il faudrait regarder l'ensemble du dossier. Il n'y a pas seulement ça. Il y a les achats aussi de court terme pour deux mille dix (2010). Il y a les reventes. Il y a l'inutilisé. Il y a un peu de tout ça. Les livraisons de nos contrats biomasse. Donc, il y a des variations entre ce qu'on a mis dans la preuve au trente (30) avril réel et les données prévisionnelles huit mois. C'est sûr qu'il y a des variations sur l'ensemble du dossier.

Ce point-là spécifiquement, comme je vous dis, oui, il y a une hausse des prix pour les huit mois restants de l'année deux mille dix (2010). Il

en reste encore un, il reste une vingtaine de jours. Mais, oui, on a constaté une hausse des prix et, oui, on a constaté que le un point neuf (1,9 TWh) pourrait être inférieur à ça. Ça, on l'a vu. Mais le chiffre fin, je ne l'ai pas.

Q. [11] Est-ce que vous pouvez l'avoir où vous en êtes rendu? Je comprends que vous n'avez vraiment pas l'air de vouloir répondre à cette question-là. Et je vous demanderais : est-ce que c'est possible de savoir où vous en êtes aujourd'hui par rapport à vingt et un point neuf millions (21,9 M\$) puis par rapport au un point neuf (1,9 TWh)? Je vais, avant que mon confrère... Parce que je comprends également que des transactions en hiver, à ce temps-ci de l'année, vous avez besoin d'énergie règle générale. Alors, il y a beaucoup moins de chance qu'il y en ait eu. Si je ne me trompe pas, la plupart de vos transactions auront lieu pendant l'été?

R. Tout à fait.

Q. [12] Voilà! Alors, vous devriez, êtes-vous pas d'accord avec moi, à ce stade-ci avoir une bien meilleure idée que ce que vous aviez au moment où vous avez préparé cette preuve-là?

R. C'est évident qu'on a des données. Comme depuis

qu'on gère nos opérations, quand on vient se présenter ici, ce n'est pas statique, c'est dynamique. Donc, pour l'ensemble du dossier, tout ça bouge. Quand on vient ici au mois de décembre, les éléments ont bougé, les prix changent comme... C'est l'ensemble du dossier qui bouge. Donc, si on veut mettre l'accent sur ça, on va vous présenter l'ensemble de tout ce qui a bougé aussi, là.

(9 h 10)

Me ÉRIC FRASER :

En fait c'est une objection standard. Lorsqu'on nous demande de mettre à jour des informations qui sont au dossier, de manière générale on s'y objecte. Ici on rentre aussi dans le... Je pense que le témoignage de monsieur Dufresne est assez clair qu'évidemment ils font une gestion statique, le dossier a été déposé avec les données qui étaient disponibles en avril. L'année de base, là on demande un rafraîchissement de l'année de base, mais on sait qu'une fois que l'année sera terminée, les comptes seront faits et tout ça va passer dans le compte de « pass-on » qui sera reflété dans le dossier tarifaire de l'an prochain.

Donc, l'objection à la mise à jour ou qu'on offre le détail aujourd'hui, nous formulons une

objection de mise à jour parce que si... en fait parce que le dossier est déposé au mois d'août sur la base des informations du mois d'avril. Et par ailleurs, les informations qui permettent de faire l'analyse, à savoir les effets volume, les effets prix, l'Union des consommateurs les possède. Ils pourront faire leur analyse si jamais ils ont des conclusions à tirer de tout ça.

Me HÉLÈNE SICARD :

D'abord, je ne vois pas comment je peux faire l'analyse quand je ne sais pas à quel jour et à quel moment tout ça a été transigé. C'est une boîte noire. Alors une journée à une heure il y a une valeur sur le marché pour une quantité, une journée à une autre heure il y a une autre valeur. On n'a aucune information à savoir quand il y a eu des transactions. On présume que la plupart des transactions sont faites en été puisqu'il y avait une faible hydraulicité, il y avait aussi un besoin chez le Producteur et il y a moins de besoins chez le Distributeur à ce moment-là.

On a fixé ces prix-là et le contrat, et on se base sur ce contrat du trente et un (31) mai où la valeur est au plus bas, ou à peu près, des marchés. Ça on le sait par contre. Alors on cherche

à avoir une valeur, on demande quarante-six millions (46 M\$). Évidemment, ce quarante-six millions-là (46 M\$) ça nous amène à un gel tarifaire ou à peu près.

Je pense que j'ai le droit de questionner la validité de ce quarante-six millions (46 M\$). Il est fait sur des projections. Il y a la moitié du montant qui va demeurer sur une projection. Mais est-ce que la base de cette projection-là sur deux mille onze (2011) est bien fondée ou pas et à quelle distance est-elle de la réalité? Je pense que j'ai le droit d'avoir une idée à quelle distance est-elle de la réalité. Est-ce qu'on parle de la moitié de vingt et un millions (21 M\$), est-ce qu'on parle d'un tiers de vingt et un millions (21 M\$)? C'est un gros montant dans le dossier.

Je comprends qu'on fait des transactions régulièrement, des transactions de cour terme. Les témoins, hier, ont dit « Bien c'est une transaction qui est bien spéciale puis c'était vraiment court. » Ce n'est pas vraiment court, c'est sur deux ans. Pour deux mille dix (2010) et pour deux mille onze (2011).

Alors je pense que la réponse est très pertinente pour qu'on sache si on a les bons

chiffres au dossier.

Me ÉRIC FRASER :

Si vous me permettez, il y a là une erreur méthodologique. Les prix c'est les prix du marché. Et ça la preuve est claire, les transactions financières sont basées sur les prix du marché. Les prix du marché changent de mois en mois. Les prévisions qui ont été faites ont été faites à partir de prévisions. Et évidemment, la réalité va changer parce que le marché change à tous les jours. Donc, ce n'est pas vrai que la transaction a été faite et elle est fixe. Elle est faite sur la base des prix du marché et toutes nos transactions vont refléter nos prix du marché. Et ça c'est la distinction à faire entre qu'est-ce qui est la réalité, donc c'est ça, et ce qu'il y a dans le dossier tarifaire. Ce qu'il y a dans le dossier tarifaire c'est effectivement des prévisions. Mais les prévisions vont toujours être réajustées à partir du réel puisque le compte de « pass-on » va toujours capturer cela. Et la transaction ne fait qu'utiliser le prix de marché. Et à ce moment-là on revient à la question de principe, on ne fait pas de mise à jour du dossier tarifaire parce qu'on n'arrêtera pas. Il va falloir faire les mises à

jour sur tous les éléments. Et là je vous soumetts
d'autant plus qu'on parle de deux mille dix (2010).

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, sur ce point-là la Régie doit pencher du
côté de maître Fraser. À ce stade-ci on ne refait
pas de mise à jour des données du dossier. Le
témoin peut vous donner des approximations. Il vous
a répondu notamment sur les valeurs qui pouvaient
bouger en été ou en hiver. Mais je pense que de
refaire les chiffres à ce stade-ci ce n'est pas
pertinent.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je vous remercie.

Q. [13] Alors je continue. Quand vous avez fixé vos
montants alors à vingt et un point neuf millions
(21,9 M\$) pour le un point neuf térawattheure
(1,9 TWh), est-ce que la prime fixe a été incluse
dans le montant de vingt et un point neuf
(21,9 M\$)?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Donc juste pour préciser. Le vingt et un point neuf
millions (21,9 M\$) n'est pas fixé, il est dans le
dossier tarifaire mais il n'est pas fixé.

Q. [14] Mais quand, vous, vous estimez à vingt et un
(21 M\$).

- R. Non, je comprends. C'est ça c'est de l'estimation.
- Q. [15] C'est parce qu'il y a un montant applicable pour la prime fixe.
- R. C'est ça.
- Q. [16] Qui doit être payé par le Distributeur en sus de la différence de prix entre le prix de référence basé sur le prix de l'électricité à la zone « M and NY ISO » et le prix de l'énergie spécifié au contrat.
- R. Oui.
- Q. [17] Correct?
- R. Oui, O.K. Ça oui.
- Q. [18] Oui. Bon. Maintenant, quand vous avez estimé à vingt et un point neuf millions (21,9 M\$) ce que vous aviez à payer au Producteur en vertu de la transaction, est-ce que ce montant-là vous l'avez calculé ou vous l'avez estimé en incluant le montant de la prime fixe?
- R. O.K. Donc, effectivement le vingt et un point neuf (21,9 M\$) c'est un delta prix sur le un point huit térawattheure (1,8 TWh) d'énergie. Et non ça n'inclut pas la prime fixe, la prime fixe est dans les coûts, les coûts qu'on présente auprès d'HQP. Donc, la prime fixe elle n'est pas dans le vingt et un point neuf millions (21,9 M\$). Donc, le vingt et

un point neuf millions (21,9 M\$) c'est le delta
prix contrat versus le prix de marché à moins cinq
sur l'énergie qui fait l'objet du règlement
financier.

Q. [19] Donc, en plus du vint et un point neuf
(21,9 M\$) vous avez une prime fixe à payer qui est
la prime fixe du contrat?

R. Tel que prévu au contrat, oui.

Q. [20] Qui s'est élevée à combien?

R. Qui s'élèvera à combien, bien le prix de la
puissance c'est connu. Le prix du contrat de base
c'est quatre-vingts dollars (80 \$) du kilowatt/an
sur la base, c'est un dollar deux mille sept
(2007). Donc, si on fait le calcul de mai à
septembre, si on prend de mai à novembre. Il
faudrait prendre, je ne l'ai pas avec moi le calcul
mais on pourrait le faire ensemble.

Q. [21] À peu près?

R. Bien si vous avez une calculatrice. Quatre-vingts
dollars (80 \$) du kilowatt/an fois deux cent
cinquante mégawatts (250 MW) à quatre-vingt-
quatorze pour cent (94 %) de FU, ramené en dollars
de deux mille onze (2011) il faudrait faire le
calcul. Mais c'est un chiffre qu'on pourrait vous
donner.

Q. [22] Bon. Alors engagement numéro 6.

E-6 (HQD) : Fournir le montant de la prime fixe en dollars actualisés de deux mille dix (2010) concernant le un point neuf térawattheure (1,9 TWh) (demandé par UC)

Q. [23] Alors le montant en dollars à jour, c'est bien ça?

R. Pardon?

Q. [24] Le vocable que vous utilisez?

R. La prime fixe. La prime fixe.

Q. [25] Non non, mais quand vous parlez de dollars mis à jour. Actualisé. Alors le montant en dollars actualisés correspondant à la prime fixe.

R. Dollars deux mille onze (2011). Bien en fait excusez-moi, vous voulez dollars deux mille dix (2010) que vous voulez?

Q. [26] Bien là on parle du deux mille dix (2010).

R. C'est ça.

Q. [27] Je vais arriver à deux mille onze (2011) après. Là je suis dans votre deux mille dix (2010). Alors la prime fixe en ce qui concerne les un point neuf térawattheure (1,9 TWh) d'énergie du contrat

de base qui n'ont pas été différés.

9 h 19

Q. [28] Maintenant, je compte sur vous pour me donner le montant par rapport à ce un point neuf (1,9) et non pas pour l'énergie qui n'aurait pas été différée, mais que vous avez utilisée.

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Oui, la période correspondant au règlement financier.

Q. [29] O.K. Est-ce que votre prix de l'électricité à la zone M du NY ISO comprend une prime fixe pour la puissance?

R. Non.

Q. [30] Je m'excuse. Maintenant, vous indiquez, en réponse à la demande de renseignements HQD-13, Document 11, page 9, et je suis à la réponse à la question 3.4.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Excusez-moi. Est-ce que vous pouvez répéter la page, s'il vous plaît?

Q. [31] Page 9 :

Le Distributeur confirme qu'il a cessé de différer l'énergie des contrats de base et cyclable à compter du mois de mai 2010 afin de se conformer aux

exigences des conventions d'énergie
différée, compte tenu du solde
anticipé [...]

à ce moment-là, vous aviez un solde anticipé de...
c'est ce qu'on retrouve dans la preuve, de vingt-
six térawattheures (26 TWh), correct?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Oui.

Q. [32] Pouvez-vous me donner le détail, c'est-à-dire
de quelle façon là, sur le roulement des
conventions - et je vais vous référer à une pièce
que j'ai déposée hier qui était la pièce C-7-10 -
de quelle façon vous arriviez à vingt-six
térawattheures (26 TWh) au solde de deux mille
vingt-sept (2027)?

R. Oui.

Q. [33] Parce qu'à la pièce que j'ai produite hier,
vous n'arrivez plus... En fait, ce que je ne
comprends pas là, c'est que vous faites une
transaction avec le Transporteur... avec le
Producteur, je m'excuse, où vous lui cédez ou vous
transigez avec lui là, vous lui remettez trois
point sept térawattheures (3,7 TWh) et là, avec le
document du plan d'approvisionnements, j'arrive à
zéro en deux mille vingt-six (2026) sur votre

tableau - et je suis à la page 205 de la pièce que j'avais remise - alors qu'avant, vous prévoyiez arriver à vingt-six térawattheures (26 TWh), mais on n'avais pas de détail. Alors, pouvez-vous, est-ce que c'est possible de refaire le tableau pour voir, et de m'expliquer en même temps qu'est-ce qui s'est passé, qu'est-ce qui est si différent?

R. O.K.

Q. [34] Parce que ce sont des quantités quand même importantes.

R. Oui. O.K. Donc, effectivement, dans le dossier tarifaire on présente un solde de vingt-six térawattheures (26 TWh) au compte d'énergie différée. Donc, le vingt-six térawattheures (26 TWh), c'est qu'est-ce qui arriverait si on ne gérait pas, si on ne ferait pas une gestion du solde. Donc, c'est qu'on utiliserait les conventions, on différerait l'énergie du contrat cyclable et l'énergie du contrat de base sans égard au solde.

Donc, exemple, deux mille dix (2010), deux mille onze (2011), deux mille douze (2012) jusqu'en deux mille vingt-six (2026), on différerait - comme on pensait le faire, hein, dans le dossier au mois de mars - l'énergie des deux contrats.

Alors là, ce qui est arrivé, on en a parlé dans le dossier 3726, la demande, une baisse assez importante. Donc, ce qu'on a présenté dans le dossier 3726, dans le dossier tarifaire, c'est qu'effectivement c'est que le solde atteignait vingt-six térawattheures (26 TWh) sans gestion du solde.

Donc, ce qu'on fait dans le plan - là vous faisiez allusion au plan hier, donc ça vaut la peine de le prendre avec plus de détails. Effectivement, le solde est de zéro, mais c'est après gestion du solde. Donc là, ce qu'on dit, c'est que l'action, quand on prend l'action 1, on va le dire comme ça, c'est de cesser de différer l'énergie cyclable. Donc, en partant, on gère une bonne partie. Donc, le vingt-six là (26 TWh), c'est clair qu'il descend de façon importante.

L'autre moyen, c'est la fameuse transaction. En fait, il y a une transaction avec le cyclable, mais celle qu'on parle là, c'est celle avec le contrat de base. Donc, on regarde, une fois qu'on a cessé de différer l'énergie du compte recyclable, on regarde la base. Et c'est pour ça que deux mille dix (2010), deux mille onze (2011), bien, on a fait une transaction en deux mille dix

(2010), on prévoit en faire une pour deux mille onze (2011), pour cesser de différer l'énergie du contrat de base tant et aussi longtemps que le solde, à l'horizon vingt... on parle de vingt-sept (2027) là, mais c'est plus l'horizon vingt-cinq (2025), vingt-sept (2027) et non pas vingt-sept (2027), à la fin vingt-sept (2027), février vingt-sept (2027), c'est l'horizon vingt-cinq (2025), vingt-sept (2027).

Ce n'est pas... le but, ce n'est pas d'arriver au vingt-huit (28) février vingt-sept (2027) avec un solde à zéro là. C'est quand on a présenté le dossier en mars, c'était vingt-quatre (2024), l'année deux mille vingt-quatre (2024) qu'on voulait vider le solde, qu'on prévoyait vider le solde avec la demande qu'on avait. Mais là, on est rendu avec une gestion du solde active, on va le dire comme ça, on est rendu à la fin de l'hiver deux mille vingt-six (2026). Ça ne laisse pas beaucoup de jeu.

Donc, la différence entre les deux, le vingt-six térawattheures (26 TWh) et le zéro que vous me parlez dans le plan, c'est vraiment... c'est après gestion du solde, c'est ça la différence.

Q. [35] O.K. Quand vous me dites là que vous avez calculé vingt-six térawattheures (26 TWh) sans gestion du solde, je veux comprendre un petit peu plus ce que ça veut dire « sans gestion » parce que l'expérience a démontré qu'en principe, le Distributeur gère ses approvisionnements, hein! Vous ne les laissez pas là comme ça sans gestion. On s'entend?

R. Tout à fait.

Q. [36] Il y a une gestion qui se fait au jour le jour.

R. Oui, rigoureuse, oui.

Q. [37] Bon. Alors, j'ai de la difficulté à comprendre votre expression à me dire « bien, j'ai mis un montant de vingt-six (26 TWh) sans gestion du solde ».

R. O.K.

Q. [38] Expliquez-moi ça un petit peu.

R. O.K. Bon. En fait, je vais préciser. Quand on prend la demande, notre intrant principal, il y a deux choses majeures, c'est la demande, hein, le profil de la demande en énergie, dans ce cas-ci. On utilise cet intrant-là de deux mille onze (2011), deux mille dix (2010), deux mille vingt-sept (2027), nos contrats, hein, nos contrats en base.

Et l'autre gros morceau, c'est le profil de
l'électricité patrimoniale.

9 h 25

Ce qu'on a démontré c'est que si on ne
faisait rien, c'est qu'on gardait les surplus que
ça générait donc la nouvelle demande et les appro
qu'on avait et que si on laissait aller les choses
et qu'on mettait l'énergie du contrat cyclable et
l'énergie du contrat en base dans le sol parce que
c'était requis, les surplus étaient présents
pendant vingt ans, dix-sept ans en été notamment,
du mois de mai en octobre.

Donc ce que ça indiquait c'est qu'il
fallait toujours différer. C'est ça que je veux
dire, une représentation de voici ce que nos
simulations démontrent, c'est qu'il y a trop
d'énergie, il y a trop d'approvisionnement par
rapport à la demande sur une base mensuelle,
horaire, des profils horaire.

Donc ce que ça montrait c'est qu'il aurait
fallu, il aurait fallu différer les deux contrats
pendant dix-sept ans, pendant huit mois par année,
sept à huit mois et là ça ça a montré clairement
qu'on ne pourrait jamais reprendre cette énergie-là
et qu'on arrivait à la fin, vingt-sept (27) avec un

solde de vingt-six térawattheures (26 TWh).

Quand je dis après gestion, bon là c'est évidemment on ne laisse pas ça aller, c'est ça qu'on a mentionné, c'est que l'action qu'on a pris et on a agi tout de suite et ça on l'avait dit dans le dossier phase 1 du plan d'appro. On l'avait dit dans la preuve qu'il y avait un risque associé à ça et que si une situation comme celle-là se présentait, un risque de baisse de la demande structurelle important, on l'avait à peu près mot pour mot, qu'on agirait et qu'on revendrait ces quantités-là. Donc on ferait une gestion fine du compte. C'est ce qu'on fait.

Q. [39] Maintenant, quand vous avez fait la balance dans le dossier des approvisionnements, vous arrivez à zéro. Je comprends puis vos conventions avec, votre entente financière avec le Producteur elle se termine en deux mille onze (2011), elle n'est pas reconduite après deux mille onze (2011)?

R. Excusez-moi, qu'est-ce qui n'est pas reconduit en deux mille onze (2011)?

Q. [40] Votre entente avec le Producteur, la transaction financière...

R. Oui.

Q. [41] ... de cession de un point neuf (1,9) puis un

point huit térawattheures (1,8 TWh) c'est seulement pour deux mille dix (2010) et deux mille onze (2011)?

R. Oui.

Q. [42] Ou si vous la continuez par après?

R. C'est l'une après l'autre. Donc là il y a eu une transaction conclue pour la période de mai à septembre, mai-septembre, mai-octobre, je ne me souviens plus exactement, après ça octobre-novembre. Donc ce qu'on avait dit qu'on ne différerait plus la base, on doit convenir de transactions.

Donc le moment où on conclut ces transactions-là correspond avec la période dans laquelle, dans les conventions d'énergie différées, on doit se prononcer sur diffère-t-on ou ne diffère-t-on pas ou est-ce qu'on rappelle.

Donc c'est à ce moment-là qu'on dit on aimerait ça différer, mais quand on regarde ce qui s'en vient en avant, on préfère plutôt ne pas le faire et convenir des transactions, des règlements financiers avec le Producteur.

Q. [43] Et ça ce sont des décisions que vous avez déjà pris pour deux mille dix (2010), deux mille onze (2011)?

R. Non, deux mille dix (2010) seulement pour l'instant.

Q. [44] Deux mille onze (2011), elle n'est pas confirmée encore?

R. Non. Ça va être en fonction de l'évolution de la demande.

Q. [45] Bon. Dans votre preuve vous indiquez quand même que vous prévoyez faire un point huit (1,8) pour deux mille onze (2011)?

R. Tout à fait.

Q. [46] Est-ce que cette prévision-là à ce jour vaut toujours?

R. Oui, elle demeure bonne, oui.

Q. [47] Et est-ce qu'il y a une transaction de signée ou pas encore pour deux mille onze (2011)?

R. Non. C'est ça que je vous dis c'est que la décision, exemple pour être plus clair là, la décision qu'on va prendre pour les mois, les mois importants en deux mille onze (2011) c'est les mois d'avril à septembre.

Cette période-là, la période la plus importante où les surplus se concentrent, cette décision-là il va falloir la prendre nous avant le trente et un (31) mars. Le trente et un (31) mars c'est la période à laquelle dans les conventions on

doit envoyer un avis au Producteur qui depuis deux mille huit (2008) on dit on diffère.

On a mis sept térawattheures (7 TWh) dans le compte si je ne me trompe pas, en tout cas le chiffre, en date du trente et un (31) décembre deux mille dix (2010). On va avoir mis je pense sept. Bon bien normalement trente et un (31) mars deux mille onze (2011) on devrait dire oui ou non, on diffère ou on ne diffère pas.

Bien c'est là qu'on va déterminer si on diffère, mais au moment où on se parle puis quand on a préparé le dossier tarifaire, la demande qu'on avait, c'est qu'on prévoyait rencontrer l'entente comme on a conclu le trente (30) avril deux mille dix (2010).

Q. [48] O.K. Maintenant.

R. Donc il n'y a pas rien de signé pour répondre à votre question.

Q. [49] O.K. Au moment où vous prévoyez cette transaction, je vais l'appeler transaction financière...

R. Ça va.

Q. [50] ... parce qu'autrement si je me mets à parler de convention moi dans ma tête ce sont les conventions...

R. Ce sont deux choses.

Q. [51] ... qui ont été amendées?

R. O.K.

Q. [52] Cette transaction financière avec le Producteur, au moment où vous planifiez de la faire, est-ce que vous planifiez également de suspendre les activités de TCE ou si vous, qu'est-ce qui arrive avec TCE à long terme?

R. Bien suspendu..., TCE pour deux mille onze (2011) est suspendu.

Q. [53] Oui?

R. C'est après l'application des suspensions, de la suspension.

Q. [54] Quand vous prévoyez avoir un solde de vingt-six térawattheures (26 TWh) en deux mille sept (2007)?

R. Oui.

Q. [55] Est-ce que TCE reprend ces opérations...

R. Non.

Q. [56] ... quand vous faites cette prévision-là?

R. Dans la planification c'est que, c'est ça, deux mille onze (2011) TCE était...

Q. [57] Suspendu?

R. ... suspendu et comme on l'a indiqué dans le plan, comme, pardon.

Q. [58] Je me parle, excusez-moi?

R. Donc suspendu deux mille onze (2011) et à des fins de planification on s'entend, suspendu de deux mille douze (2012) jusqu'au trente et un (31) décembre deux mille seize (2016). Donc aucune livraison de TCE à des fins de planif; évidemment qu'on le fait année après année cette analyse-là.

Donc au moment où on a fait la preuve, on a déposé le dossier, effectivement TCE était en mode suspension, premier (1er) janvier deux mille onze (2011) au trente et un (31) décembre deux mille seize (2016).

Q. [59] Je m'excuse, vous m'avez donné une certaine quantité d'information, mais je ne comprends toujours pas à partir des informations que vous me donnez. Comment trois mois après le dépôt d'un dossier dans un autre dossier j'arrive à un solde où il y a une différence de vingt-six térawattheures (26 TWh). Pouvez-vous me donner, prendre un engagement puis me donner les explications et les chiffres sur les bases desquelles vous êtes arrivé à vingt-six térawattheures (26 TWh) quand vous avez décidé au trente et un (31) mai de signer le contrat?

(9 h 31)

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Écoutez je vais essayer d'être plus clair. Le vingt-six térawattheures (26 TWh) comme je vous dis c'est on prend l'information qu'on a, la demande qu'on a, les approvisionnements qu'on a.

Q. [60] C'était quoi cette information-là que vous aviez, pouvez-vous me le synthétiser dans un document qu'on puisse comprendre?

R. Bien je vais peut-être vous ramener sur autre chose. Dans le Plan d'approvisionnement on parle, vous avez vu les annexes que vous nous avez déposées ici dans le dossier du Plan.

Q. [61] Oui.

R. Effectivement, on voit que c'est zéro avril deux mille vingt-six (2026). O.K.?

Q. [62] Oui.

R. Si on lit le Plan, je l'ai amené avec moi, mais ce qu'on dit, la même chose que le vingt-six (26). C'est que sans aucune gestion, donc si on ne fait rien puis qu'on laisse aller les affaires, qu'on utilise les conventions puis qu'on diffère comme les conventions le permettent sans égards au solde qui prend une allure, une importance assez démesurée, bien le solde est à vingt-huit

térawattheures (28 TWh). Donc le vingt-huit (28) se compare au vingt-six (26). Ce qu'on dit c'est que, non non, ça ce n'est pas opportun.

C'est que, un, comme on le présente dans le Plan, l'annexe que vous nous avez déposée si vous regardez le tableau à la page 206. Le cyclable si vous regardez les quantités différées c'est zéro.

Q. [63] Oui oui.

R. Vous avez remarqué? Après ça, bien la base en haut, le tableau un peu plus haut la page 206, la base elle est différée de deux mille douze (2012) à deux mille vingt-six (2026). En grande partie sept à huit mois par année l'été, là où il y a des surplus. Deux mille onze (2011) à des fins de planification, pas d'énergie différée.

Et c'est ça qui nous permet de ramener le solde. Quand je parle de moyens de gestion c'est les actions qu'on prend pour ramener le solde à zéro.

Q. [64] Mais vous expliquez ces moyens-là dans le Plan d'approvisionnement, c'est une chose. Ça, ça ramène votre solde à zéro.

R. C'est ça.

Q. [65] Moi ce n'est pas ça que je veux savoir. Ça je le vois dans le Plan d'approvisionnement. Je vous

demande sur la base de quel... c'était quoi vos chiffres que vous avez utilisés pour arriver à vingt-six térawattheures (26 TWh). Pouvez-vous... Je comprends qu'il n'y a pas de gestion, mais même s'il n'y a pas de gestion vous avez des chiffres devant vous parce que vous arrivez à vingt-six (26). Il n'est pas tombé du ciel le vingt-six (26).

R. Non.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Peut-être pour vous fournir une information, vous l'expliquer d'une façon peut-être différente.

Q. [66] Allez-y, Monsieur Verret.

R. Simplement on a, il y a des moyens de gestion qui sont disponibles pour le Distributeur. On a un ensemble de moyens de gestion dont les conventions d'énergie différée qui en font partie.

Alors le vingt-six térawattheures (26 TWh), ce que monsieur Dufresne vous expliquait c'est que dans la mesure où on ne fait qu'utiliser les conventions telles qu'elles sont prévues, c'est-à-dire on prend, soit on diffère de l'énergie ou on fait des rappels d'énergie. Et lorsqu'on considère la prévision de la demande sur la période jusqu'à l'horizon deux mille vingt-sept (2027), et si on ne fait uniquement que différer ou rappeler on arrive

avec un solde de vingt-six térawattheures (26 TWh) à l'horizon deux mille vingt-sept (2027). Donc, ça c'est avant. Donc, ça c'est en fonction des outils de gestion tels qu'ils sont disponibles.

Maintenant, la différence avec le fait que le solde arrive à zéro c'est qu'au lieu de laisser la situation telle quelle, les décisions qui ont été prises, d'une part il y a au niveau du contrat cyclable on cesse de différer l'énergie en fonction du contrat cyclable. Ce qui est une partie importante du vingt-six térawattheures (26 Twh).

Et l'autre aspect c'est au niveau du contrat de base, il y a des décisions qui sont prises en deux mille dix (2010) et qui sont prises en deux mille onze (2011).

Donc, dans le fond la seule différence entre les deux c'est l'action que l'on porte sur ces deux contrats-là de base et cyclables. Donc, ce que vous retrouvez au Plan d'« appro » c'est un tableau après déploiement de ces nouveaux moyens de gestion-là qui, en fonction des conventions telles qu'elles sont, ne sont pas prévus initialement aux conventions.

Q. [67] Est-ce que je dois comprendre de votre réponse que je dois voir les conventions en vase clos dans

ces deux tableaux-là, oublier vos autres approvisionnements et la gestion de ces autres sources d'approvisionnements, et comprendre qu'il est de votre intention d'avoir d'autres transactions financières tout au long des années jusqu'à deux mille vingt-sept (2027) avec le Producteur?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Non. Il n'est pas prévu pour l'instant d'avoir d'autres transactions avec le Producteur, comme on le voit...

Q. [68] Et vous arriverez quand même à un solde à zéro en deux mille six (2006)?

R. Deux mille vingt-six (2026).

Q. [69] Deux mille vingt-sept (2027), pardon. Oui, deux mille six (2006) c'était il y a quelques années. Je m'excuse, je corrige. Deux mille vingt-six (2026).

Alors je n'ai toujours pas de réponse.

Alors pouvez-vous, c'est la dernière fois que je la pose puis je vais demander votre aide. O.K. Est-ce que je peux avoir les chiffres qui amènent, qui vous ont fait conclure dans votre gestion que vous arriveriez à vingt-six térawattheures (26 Twh) en deux mille vingt-sept (2027) comme balance au

compte, à moins de revendre ou de faire une transaction avec le Producteur? Comment avez-vous, en fait comment avez-vous calculé vingt-six térawattheures (26 Twh) en solde du compte?

Me ÉRIC FRASER :

Bien écoutez, on pourra prendre l'engagement. Je vois qu'il y a à tout le moins une incompréhension entre le témoin et le procureur. Donc on va prendre l'engagement. Mais simplement pour le libellé est-ce que je pourrais avoir votre tableau. Et là on comprend qu'on veut avoir par engagement le calcul qui permet d'arriver, en fait vers vingt-six térawattheures (26 TWh) de moins à l'horizon de deux mille vingt-sept (2027). Donc arriver à zéro à l'horizon deux mille vingt-sept (2027) qui se retrouve...

Me HÉLÈNE SICARD :

Non non. Je l'ai ici dans le Plan que j'arrive. Ce que je veux savoir c'est sur quelle base, sur quels chiffres, comment a-t-on calculé qu'on allait avoir vingt-six térawattheures (26 TWh) de solde non utilisé au compte d'énergie différée.

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Je peux peut-être en rajouter un petit peu.

Pourtant c'est sûr que pour moi c'est clair de mon

côté. Mais je vais essayer d'être plus clair. O.K.

9 h 39

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Ce sont des simulations, hein, ce sont des simulations de deux mille dix (2010) à deux mille vingt-sept (2027). C'est basé sur des profils de charges, hein! Notre intrant, c'est la demande, profil horaire. Donc, on regarde si on doit différer ou rappeler.

Donc, dans le vingt-six térawattheures (26 TWh) là, c'est qu'il y a, on l'a dit tantôt, un des moyens de gestion qu'on a, excusez-moi, un des moyens de gestion qu'on a, c'est TCE, donc à des fins de planification. Deux mille onze (2011), ce ne sont pas des fins de planification, c'est confirmé, c'est suspendu. Et pour deux mille douze (2012) jusqu'à deux mille seize (2016), TCE, zéro contribution d'énergie.

Autre moyen, contrat Biomasse jusqu'à vingt-six (2026), l'éolien et tout le déploiement restant, éolien 2, 3, les hypothèses de mises en service prévues au décret. Ça, c'est l'offre.

La demande, on a une demande qui provient de l'équipe de monsieur Nadeau, elle est au dossier. Même la prévision long terme, quand vous

parlez des chiffres là, d'où ça vient cette information-là, la prévision en énergie deux mille onze (2011), deux mille vingt-six (2026), elle est au dossier. O.K.

Donc, ça, on prend ça sur une base horaire année après année. On regarde qu'est-ce qui se passe en termes offre/demande, demande/offre. Ce qu'on se rend compte, c'est que les mois d'avril à novembre, on se rend compte là, c'est simulé, les surplus sont là. Donc, les quantités d'énergie qui sont différées là, c'est jusqu'au maximum qu'on peut aller. Dans le cas de la base, trois cent cinquante mégawatts (350 MW), dans le cas du cyclable, c'est deux cent cinquante mégawatts (250 MW) à l'heure.

Donc, nos simulations démontrent qu'on peut aller jusqu'au maximum du potentiel pour prendre cette énergie-là et la mettre dans le sol. On ne fait pas ça à la mitaine là, c'est un simulateur, c'est un outil comme on a dans le plan d'appro, comme depuis deux mille quatre (2004) là, ce sont les mêmes simulations, les mêmes données, les mêmes profils de charges. En fait, ils sont à jour, évidemment.

Et là bien, sans porter action, si on

laisse aller les affaires, on regarde ça là, on dit « bon, bien, si on ne porte pas action sur le cyclable, si on laisse aller le simulateur », puis on dit « bon, bien, ça va bien là, on va continuer à différer ça ». Et la base, on se rend compte qu'on ne peut jamais reprendre ça. Les quantités qui sont rappelées sont simulées aussi là, les quantités rappelées en hiver là, les mois d'hiver, janvier, février, mars, décembre. À chacune des années, il y a des rappels, mais le différé est tellement important sur cet horizon-là et le point de départ qu'on arrive à la fin, puis on ne peut jamais reprendre l'énergie. On finit avec un solde de vingt-six térawattheures (26 TWh).

Q. [70] Mais, ce que...

R. C'est par simulation.

Q. [71] O.K. On commence à comprendre un peu plus.

R. O.K.

Q. [72] Je voudrais quand même que vous répondiez à l'engagement qui a été pris, mais je vais vous reposer une autre question. Je dois donc comprendre que quand vous faites ça, vous ne prenez aucune autre action sur vos autres sources d'approvisionnement pour arriver à vingt-six (26 TWh).

- R. Qu'est-ce que vous voulez dire par « aucune autre action »?
- Q. [73] Par exemple, TCE qui reviendrait en deux mille seize (2016), vous ne modifiez pas... vous le mettez, vous l'intégrez à votre planification comme si TCE était actif et livrait, selon un retour de contrat, vos éoliennes, tous les contrats prévus. Vous ne prenez aucune autre action sur vos autres sources d'approvisionnement pour arriver à vingt-six térawattheures (26 TWh).
- R. C'est ça. L'hypothèse principale qu'on retient, c'est que TCE est en mode suspension jusqu'au trente et un (31) décembre deux mille seize (2016), donc...
- Q. [74] Et après?
- R. Après ça, il est supposé là, à des fins de planification, on s'entend encore une fois, il est en opération.
- Q. [75] Donc, quand vous avez calculé vingt-six térawattheures (26 TWh), vous l'avez calculé en opération à partir de deux mille seize (2016), c'est ça?
- R. À partir de deux mille dix-sept (2017).
- Q. [76] À partir de deux mille dix-sept (2017). Ce sont ces informations-là que je cherche pour voir

comment vous êtes arrivé à vingt-six térawattheures (26 TWh).

R. Bien, ça, c'est une des hypothèses principales là, je la mentionne, effectivement. TCE est en opération à des fins de planification, toujours, hein! La décision va se prendre en deux mille seize (2016), en opération en deux mille dix-sept (2017), c'est l'hypothèse que...

Q. [77] Écoutez, je vais...

R. Si c'est la question que vous me posiez, j'affirme que oui, dans nos simulations, TCE est supposément en opération à compter du premier (1er) janvier deux mille dix-sept (2017).

Q. [78] La question que je vous posais, c'est comment vous arrivez à un solde de vingt-six térawattheures (26 TWh)? Ça, c'était... et je vais attendre votre engagement là et on y reviendra. Je vais passer à autre chose parce que j'ai aussi d'autres questions. Oui.

M. MICHEL HARDY :

Peut-être qu'il faudrait avoir l'engagement, je pense qu'on n'a pas l'engagement.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui. Je pensais qu'il était... Il n'a pas été pris. Alors, l'engagement de produire une explication

chiffrée ou fournir les données sur la base desquelles le Distributeur a conclu, comme il est mis dans sa preuve, qu'en deux mille vingt-sept (2027) il y aurait un solde de vingt-six térawattheures (26 TWh) d'énergie différée et justificatif.

Me ÉRIC FRASER :

Engagement numéro 7.

E-7 (UC) Produire une explication chiffrée ou fournir les données sur la base desquelles le Distributeur a conclu, qu'en 2027, il y aurait un solde de 26 TWh d'énergie différée et fournir le justificatif

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [79] Maintenant, vous avez expliqué, en réponse à...

LA PRÉSIDENTE :

Juste en attendant, juste pour des fins de planification sur...

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui. C'est une question qui devait prendre cinq minutes, je...

LA PRÉSIDENTE :

Ça fait que juste pour le... on parle d'un quinze (15) minutes supplémentaires, vingt (20) minutes, une demi-heure?

Me HÉLÈNE SICARD :

Vingt (20) minutes, une demi-heure.

LA PRÉSIDENTE :

Vingt (20) minutes.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je m'excuse.

LA PRÉSIDENTE :

O.K.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je n'ai pas le contrôle des réponses, c'est malheureux.

LA PRÉSIDENTE :

C'est correct.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [80] O.K. On vous demande, à la question 4.2, toujours à HQD-13, Document 11, de nous produire une copie des conventions. Quand je dis « conventions » là, je fais référence évidemment - et vous avez compris ça dans votre réponse, ça se voit - que ce que je cherche, ce sont les transactions que vous avez faites avec le

Producteur. Vous nous référez à une réponse donnée à Option des consommateurs qui réfère au site de la Régie au dossier 3539 où on a une convention type.

Maintenant, dans vos témoignages hier, vous avez aussi indiqué que, finalement, c'est ce que j'ai compris, cette transaction financière n'est pas vraiment une convention type parce qu'elle vous donne énormément de flexibilité.

9 h 45

R. Juste je pense qu'on mélange les concepts.

Q. [81] Oui?

R. Il y a une convention de transaction, ça on en a plusieurs, on en a une douzaine qui nous permettent de conclure des transactions d'achats et de reventes avec nos contreparties. Celle avec le producteur, elle est signée depuis deux mille quatre (2004).

On en a d'autres, signées entre deux mille quatre (2004) et on va dire deux mille neuf (2009), la date fine, je ne l'ai pas. Donc ça c'est ce qui nous permet de faire des achats et des reventes.

La transaction en soi, la transaction dont on parle, ce que vous dites transaction financière.

Q. [82] Oui?

R. Ça va ça.

Q. [83] Oui?

R. Ça a été conclu le trente (30) avril, la première c'est le trente (30) avril pour la période de mai à septembre, o.k. C'est ça.

Q. [84] Est-ce que c'est possible d'en avoir une copie?

Me ÉRIC FRASER :

Je vais m'essayer, parce que c'est une objection de principe là.

Me HÉLÈNE SICARD :

Bien c'est ce qu'on demandait.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, toute l'information sur le prix, le moment, le contexte dans lequel c'est fait, se retrouve au dossier. Les quantités, toutes. Donc oui on pourrait aller chercher copie de la transaction qui a été signée au mois d'avril, il faudrait aller voir le signataire HQP, parce que c'est des conventions de court terme, il y a des clauses de confidentialité systématiques, il faudrait vérifier si les délais sont passés, il faudrait demander son autorisation pour le déposer.

Donc mon objection est à l'effet qu'à ce stade-ci toute l'information pertinente est là.

D'ailleurs toute! Et qu'il n'est pas utile de

rajouter du papier dans un dossier où on a déjà répondu à plus de mille (1000) questions et dont plusieurs portaient sur ces conventions-là.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [85] C'est quarante-six millions (46 M), je peux poser une série de questions puis revenir avec ma demande dépendant des questions, des réponses qu'on va me donner. Je vais suspendre cette demande-là pour essayer de ne pas faire de papier, mais ça aurait aidé à accélérer les choses.

Alors, dans cette convention, l'énergie, est-ce que c'est clair à la convention que ce qui est visé c'est l'énergie qui serait autrement différée?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Vous parlez de la transaction?

Q. [86] Des transactions financières que vous avez convenues avec le Producteur, oui?

R. Il n'y a pas de volume d'énergie spécifié dans les ententes, dans les transactions, il n'y a pas de volume d'énergie. Ce qui est mentionné comme dans les transactions qu'on fait en mode vente.

Je vais vous donner un exemple, on fait une transaction de vente avec une contrepartie, on indique à quel point de livraison, la quantité, le

prix, le nom de la contrepartie, un paquet de petites informations comme ça.

Dans ce cas-ci, c'est la même chose, c'est une entente comme celle-là dans laquelle on dit qu'on peut vendre ou remettre, je vais prendre des termes, jusqu'à celle avec le Producteur, en fait avec le contrat de base jusqu'à trois cent cinquante mégawatts (350 MW). Donc c'est ce qu'on ne prend pas, l'énergie ne pouvant être différée, ce n'est pas écrit dans l'entente comme ça, c'est une vente, c'est une vente.

Q. [87] Vous me dites, j'ai entendu le mot remettre?

R. C'est un règlement financier, il n'y a pas de transaction physique. Donc dans le fond nous ce qu'on devrait faire selon les modalités du contrat en base quand on ne le diffère pas, c'est de prendre l'énergie, prendre livraison du contrat en base comme le prévoit le contrat. On ne veut pas le prendre dans le sens qu'il y en a trop, on a des surplus.

Donc ce qu'on prend juste les quantités fines qu'on a besoin et la différence. Je vais vous donner un exemple. À une heure donnée, on a besoin de trois cents mégawatts (300 MW) bien le cinquante mégawatts (50 MW) n'est pas livré. C'est un

règlement financier, c'est une transaction. Ce qu'on met là le vingt et un point neuf millions (21,9 M), c'est la somme de toutes ces petites quantités-là...

Q. [88] Hum, hum.

R. ... sur les mois de mai à septembre, ça donne vingt-deux millions (22 M).

Q. [89] Et dans cet, c'est parce que vous avez signé une transaction avec le Producteur qui vous permet à vous de décider quelle quantité lui va devoir prendre?

R. Non, lui son obligation selon le contrat en base, de livrer trois cent cinquante mégawatts (350 MW) à l'heure. Ça on sait ça.

Q. [90] Mais si vous en prenez juste trois cents (300)?

R. Oui.

Q. [91] Et que le Producteur en garde cinquante (50) pour lui?

R. C'est nous qui décidons.

Q. [92] Oui, c'est vous qui décidez, vous décidez ça aux périodes selon les conventions, il faut que vous décidiez d'avance?

R. Selon les transactions.

Q. [93] Transactions, c'est transactions financières?

R. Ne mélangeons pas convention et transaction.

Q. [94] Selon les conventions?

R. Les transactions.

Q. [95] Non, moi je vous parle selon les conventions
vous devez?

R. Lesquelles?

Q. [96] Sur le contrat de base et cyclable, aviser le
Producteur dans des délais qui sont mai et
septembre?

R. Oui, convention d'énergie différée.

Q. [97] Des quantités dont vous allez avoir besoin
dans les mois qui vont suivre?

R. Non, là vous.

Q. [98] Alors est-ce que ces termes-là sont finalement
modifiés par la transaction financière puisque vous
pouvez ne prendre livraison, c'est ce que vous
m'avez dit tout à l'heure, que de trois cents
(300), là il y a une convention qui est signée pour
le cinquante (50)?

R. O.K. Bon les conventions, on parle des conventions
d'énergie différée. Vous me parlez des conventions.

Q. [99] Oui?

R. Bon, il faut être clair. Convention d'énergie
différée.

Me ÉRIC FRASER :

Pour permettre pour les fins des notes sténographiques, effectivement il y a une confusion avec le, bien je veux juste pour le contre-interrogatoire.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui, oui, vas-y, vas-y.

Me ÉRIC FRASER :

Lorsque vous parlez de convention, vous parlez de convention d'énergie différée, lorsque vous parlez de transaction, vous parlez de transaction financière.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

Me ÉRIC FRASER :

O.K. Il faudrait éviter de confondre avec la convention de transaction qui est préalable à la transaction financière. C'est pour ça qu'il y a eu un petit.

Me HÉLÈNE SICARD :

Donc il y a un autre document. Alors on comprend.

Me ÉRIC FRASER :

C'est ce que le témoin a expliqué, mais je veux juste.

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
- 58 - Me Hélène Sicard

M. MICHEL HARDY :

Je pourrais ajouter, Maître Sicard.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

M. MICHEL HARDY :

Qu'il faut aussi tenir compte du contrat de base.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui, oui.

M. MICHEL HARDY :

Donc il faudrait s'assurer.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je suis d'accord avec vous, c'est pour ça que.

M. MICHEL HARDY :

La Régie... c'est important aussi que ce soit clair pour la Régie. Donc s'assurer quand même qu'on soit, c'est le contrat de base qui est de trois cent cinquante mégawatts (350 MW).

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

M. MICHEL HARDY :

Le différé normalement il y a des dates auxquelles le Distributeur doit aviser le Producteur des quantités qu'il va différer.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

M. MICHEL HARDY :

Et les transactions finales.

Me HÉLÈNE SICARD :

Qui viennent après, ce que je veux.

M. MICHEL HARDY :

Par la suite, mais donc s'assurer toujours de prendre les bons termes quand vous parlez de convention.

Me ÉRIC FRASER :

Exact.

M. MICHEL HARDY :

Merci.

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K. Je vous remercie, mais ce que j'essaie. C'est pour ça qu'avoir le texte ça aurait peut-être aidé.

LA PRÉSIDENTE :

C'est parce que je ne suis pas convaincue puis en fait ce que j'aimerais savoir si vos questions portent sur le long terme, c'est une question du plan d'approvisionnement. Si c'est bon à long terme, c'est le plan d'approvisionnement, ce n'est pas ici. Si vous voulez poser des questions sur les transactions pour deux mille dix (2010), deux mille onze (2011) ça me va. Mais si vous voulez questionner la validité à long terme de cette façon

de fonctionner ce n'est pas ici.

9 h 54

Je suis dans deux mille dix (2010), deux mille onze (2011). Je veux savoir si c'est fait.

LA PRÉSIDENTE :

C'est parce qu'il nous semble que vous voguez allégrement vers le Plan d'appro. Et ce serait peut-être bien de recentrer les questions et aller vers ce qui concerne le tarifaire. D'accord. Je vous remercie.

Me HÉLÈNE SICARD :

J'essaie. Merci. Je m'excuse, mais c'est parce que, face aux réponses, on essaie d'éliminer puis de préciser.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de problème.

Me ÉRIC FRASER :

Madame la Présidente, je ne sais pas si je pourrais suggérer une pause qui permettrait à ma consœur de... Non. Ça va. Bien, je ne sais pas, il est onze heures moins... Il est dix heures (10 h). Ah!

LA PRÉSIDENTE :

Ça vous a semblé long mais ce n'est pas si pire.

Me ÉRIC FRASER :

Ça m'a paru plus long que je croyais.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [100] Vous nous avez expliqué hier qu'il y avait des conditions particulières qui faisaient que vous n'avez pas revendu sur le marché ce qui est finalement des surplus sur les conventions d'énergie différées. Et vous avez choisi de faire une entente avec le Producteur parce qu'il vous offrait plus de flexibilité que ce que le marché offre.

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Je ne pense pas avoir dit ça comme ça. O.K. Ce qu'on a constaté, et je vais me répéter encore une fois par rapport à hier. C'est qu'on avait deux alternatives.

Q. [101] Oui.

R. Une qui était de prendre livraison. Ça, c'est le choix un. C'est ce qu'on a décidé, c'était clair qu'on ne pouvait plus différer. Donc, c'est de prendre livraison des trois cent cinquante mégawatts (350 MW) à l'heure et de les revendre sur les marchés pendant avril à septembre. Et on voyait aussi venir octobre, novembre. Bon. Ça, c'était l'alternative un. O.K.

On a depuis deux mille sept (2007), on a vu, et on le voit encore, que de mettre en vente

sur les marchés de court terme des quantités aussi importantes, on l'a vu en deux mille sept (2007), on l'a fait, on l'a fait, il a fallu vendre trois cent cinquante mégawatts (350 MW) pendant sept à huit mois. Ça n'a pas été une grande réussite. On l'a vu, là. On n'a fait pas un appel d'offres, il y a eu, je pense, cinq... trois... Je ne me souviens plus du chiffre, là. Quatre ou cinq, six appels d'offres. Ça n'a pas été très, très payant. Donc, l'alternative qu'on avait, c'était de faire ça. Ça, là, on l'a démontré. En plus, il y a une problématique de transport qui s'est ajoutée. Il n'y a plus de transport disponible.

L'autre chose qu'on a regardée, c'est plutôt, à même le contrat, ce qu'on a fait, là, on s'est assis avec le Producteur puis on a regardé si on ne pouvait pas aller chercher de la flexibilité. Donc, ce qu'on présente dans le dossier, la fameuse transaction, c'est ça. Donc, on prend livraison de ce qui est requis. Et le reste, là, à deux heures d'avis pour le contrat cyclable, je pense que c'est vingt-quatre (24) heures d'avis de contrat de base, on ne prend pas de ce qui n'est pas requis, et on compense la différence entre New York M moins cinq et le prix du contrat.

Ce que j'ai dit hier, c'est que ce produit-là ne s'acquiert pas par appel d'offres, par dispense ou en prenant le téléphone dans le cadre de la dispense. Pourquoi? C'est que ça n'existe pas. Ça n'existe pas. Il n'y a pas... Ce n'est pas un produit qui existe. Ce n'est pas un produit standard. L'alternative qu'on aurait eue, comme je vous ai dit tantôt, c'est de prendre le trois cent cinquante mégawatts (350 MW) et faire des petits appels d'offres. Ça, c'est quelque chose qu'on a testé en deux mille sept (2007). Je pense qu'on le sait tout le monde.

Q. [102] Ce produit-là...

R. Oui.

Q. [103] ... que vous nous décrivez, est-ce qu'il est, est-ce que ces conditions d'application sont décrites quelque part dans un document entre vous et le Producteur?

R. Les conditions d'application, je vais être encore plus clair, c'est les modalités.

Q. [104] Les modalités.

R. En fait ce qui en fait sa facilité, c'est les modalités, la programmation des livraisons, quand est-ce qu'on dit, on prend à chaque heure, là, d'une journée type, là, est-ce qu'on prend deux

cent cinquante mégawatts (250 MW), deux cent vingt-cinq (225 MW), deux cent vingt-six (226 MW)? Le reste, on fait du financier. On avance comme ça. À chaque journée, là, il y a des gens chez nous qui envoient des cédules de programmation pour dire : voici aujourd'hui pour les vingt-quatre (24) heures de la journée, là, pour vendredi, samedi, on prend ça, et le reste, le delta, là, ça fait partie du vingt et un point neuf millions (21,9 M\$) pour le dossier tarifaire.

Q. [105] Cette flexibilité-là qui vous est donnée par le Producteur, est-ce qu'elle est consignée... Qui est nouvelle, on s'entend?

R. Oui, tout à fait.

Q. [106] Est-ce qu'elle est consignée dans un document quelque part?

R. Elle n'est pas consignée dans un document. Je viens de la décrire.

Q. [107] C'est de gré à gré que vous faites ça avec le Producteur alors?

R. C'est la résultante.

Q. [108] Maintenant, les quantités visées un point huit (1,8) et un point neuf (1,9), si on les avait réparties et différées sur la durée qui restait jusqu'à deux mille vingt-sept (2027) du contrat, ça

représentait point vingt et un (,21) par année,
correct?

R. Si on fait le calcul, j'imagine que ça donne point
vingt et un (,21).

Q. [109] Est-ce que point vingt et un térawattheure
(,21 TWh), c'est si compliqué par année d'en
disposer sur les marchés?

R. Bon. Alors, si je comprends bien votre question...

Q. [110] Ce que je cherche à savoir, là, je vais être
clair avec vous.

R. Oui, c'est ça.

Q. [111] C'était quoi l'urgence? Expliquez-moi, là,
c'était quoi l'urgence qui faisait, parce que vous
nous dites quelque part, là, qu'il y avait... et on
vous a posé des questions... Je vais vous trouver
le... C'était quoi l'urgence qui faisait, qui fait
que vous deviez absolument procéder à...

R. Oui.

Q. [112] ... cette transaction tout de suite?

R. O.K. Donc, l'urgence, en fait, c'est bien simple,
c'est de respecter l'esprit des conventions. On n'a
pas signé ces conventions-là en mars deux mille dix
(2010) pour en faire un élément de spéculation.
Donc, ce que vous me dites, là, c'est que, dans le
fond, on aurait pu ne pas prendre action, continuer

à différer l'énergie du contrat en base et le contrat cyclable. Et année après année, là, exemple, ce que je comprends, c'est que ce deux térawattheures (2 TWh) là, on le laisse dans le solde, et l'année prochaine, on vend point vingt et un (,21). On continue comme ça. C'est une situation qui est... je pense, ce n'est pas nécessairement souhaitable. Quand on parle de vingt-six térawattheures (26 TWh), là, cette situation-là nous aurait amené à des situations beaucoup plus importantes qu'on a vues là, que le vingt-six térawattheures (26 TWh) aurait pu prendre beaucoup plus d'ampleur. Les ententes qu'on a signées avec le Producteur ne sont pas faites pour ça. C'est des ententes dans lesquelles, c'est de l'équilibre offre-demande. Quand on a signé les ententes en deux mille dix (2010), en mars deux mille dix (2010), on prévoyait fermer le solde, on va dire comme ça, en deux mille vingt-quatre (2024).

10 h

Et, ça, on l'avait dit, il faut protéger l'entente dans le sens, la valeur du solde, c'est quelque chose qu'on protège. Et on parle de la demande, là. Dans votre mémoire de monsieur Co Pham, on parle de risque à la hausse de la demande.

Mais, évidemment, c'est dans le sens que si la demande part à la hausse, effectivement, on pourrait, nous, continuer un jour à mettre de l'énergie du contrat cyclable, notamment, dans le compte. Mais il y a des risques à la baisse aussi. C'est sur les deux côtés. Donc, il y a des risques sur les deux côtés, autant sur l'offre que la demande aussi.

Donc, oui, il y avait urgence en la matière d'agir maintenant pour protéger cette entente-là. Écoutez, le Producteur, là, c'est sûr que si on se laisse... si on rajoute de l'énergie d'une façon induue dans le compte et qu'on va reprendre ça à l'horizon deux mille vingt-cinq (2025), vingt-six (2026) à coup de vingt-sept térawattheures (27 TWh), ça ne se fait pas ça.

Q. [113] Est-ce que, dans l'entente que vous avez, là, puis qui s'en vient pour deux mille onze (2011), si vous demandez au Producteur de prendre une quantité, est-ce qu'il a droit de refuser de la prendre et de vous dire non? Par exemple, si les prix montaient sur le marché et qu'il juge... Si les prix sont beaucoup plus hauts sur le marché, est-ce qu'il pourrait être appelé à vous verser, lui, un montant?

R. Je vais... En deux mille onze (2011), la décision qu'on va avoir à prendre au trente et un (31) mars, c'est : est-ce qu'on prend livraison ou est-ce qu'on diffère? Nous, on va envoyer un avis au Producteur dans le cadre des conventions. On a l'obligation d'émettre un avis. Au trente et un (31) mars deux mille onze (2011), on va émettre un avis dans lequel on va dire : je diffère ou je ne diffère pas.

Q. [114] Hum, hum.

R. Deuxième décision qu'on a à prendre, c'est, dans l'hypothèse où on ne diffère pas, comme on prévoit le faire, qu'est-ce qu'on fait? Est-ce qu'on revend ces quantités-là sur les marchés ou on conclut une entente du même type qu'on a présentement? Bien, nous, ce qu'on espère, là, c'est reconduire cette entente-là parce que, un, en termes de flexibilité et, deux, en termes d'avantages économiques. Donc lui...

Q. [115] Si...

R. Juste terminer ma réponse. Lui, il va prendre acte de l'avis. Et si on peut résigner l'entente, la transaction qu'on appelle aujourd'hui financière, là, c'est nous qui allons encore décider ce qu'on prend et ce qu'on ne prend pas. Les prix n'ont

pas... Il n'y a pas de notion de prix là-dedans. Il n'y a pas de spéculation.

(10 h 05)

Q. [116] Non non. Mais vous avez convenu que le prix qui va être payé ou la différence que vous allez devoir assumer c'est selon les prix du marché?

R. Oui.

Q. [117] Alors ce que je vous demande c'est si les prix du marché montaient au-delà de la valeur du produit que vous avez, est-ce que le Producteur va être obligé de, lui, vous payer?

R. Oui.

Q. [118] Il a convenu de ça?

R. Bien oui. C'est un règlement financier, c'est dans les deux sens. En haut, en bas.

Q. [119] Et il n'a aucune option de vous dire « Non, je ne la veux pas cette quantité-là », si vous avez pris cette décision-là?

R. Je me répète. Pour deux mille onze (2011) on n'a pas de transaction de signée.

Q. [120] Si vous la signez, prenons pour acquis qu'elle est signée et qu'elle est identique à celle que vous avez en deux mille dix (2010) qu'on n'a pas vue. Bon.

R. C'est ce qu'on vise.

Q. [121] Alors est-ce qu'en deux mille dix (2010) il pouvait refuser?

R. Non.

Q. [122] Bon. Si vous voulez prendre cinq minutes ça va peut-être être le temps. Puis je vais compléter rapidement après s'il en reste ou je vous dirai s'il reste quelque chose. Vous préférez que j'avance. O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Bien j'aimerais savoir déjà combien de temps vous pensez qu'il vous reste parce que ça fait déjà vingt (20) minutes de plus que la demi-heure que vous aviez annoncée.

Me HÉLÈNE SICARD :

J'essaie de voir si je peux vous dire que j'ai terminé, mais je dois vérifier.

LA PRÉSIDENTE :

Prenez deux minutes.

Me HÉLÈNE SICARD :

Deux minutes. O.K. Je vous quitte. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Alors on vous remercie. Alors nous sommes maintenant rendus au contre-interrogatoire de la Régie. On va demander à maître Fortin de bien vouloir procéder au contre-interrogatoire s'il vous

plaît.

INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN :

Si maître Fraser me permet de retarder la pause qu'il a sollicitée, ça ne sera pas très très long.

Q. [123] Je n'ai qu'une question concernant les coûts évités. Je présume que c'est madame Mettelet qui va m'instruire sur la question. Je vous réfère à la pièce HQD-2, Document 4. Concernant les coûts évités des réseaux autonomes. Alors au tableau qui est indiqué sur cette page on voit qu'il est indiqué le coût évité en puissance en dollars par kilowatt par an.

Nous avons compris, et vous me corrigerez si je fais erreur, de votre réponse, une de vos réponses à maître Gariépy hier, qu'à toutes fins pratiques les coûts évités de puissance qui sont indiqués là sont basés sur les kilowatts de puissance installée. C'est exact?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Oui, c'est exact.

Q. [124] Bien. Est-ce qu'il est exact aussi de prendre pour acquis que lorsqu'on parle des prévisions d'installation dans votre plan d'équipement de cette puissance installée pour répondre aux besoins requis que ce nombre de kilowatts il est supérieur

au nombre de kilowatts additionnels qui seront appelés pour répondre à la demande de pointe du réseau, et notamment pour tenir compte du respect du critère de la fiabilité et pour tenir compte aussi d'autres besoins futurs anticipés?

R. Effectivement.

Q. [125] Est-ce que vous seriez d'accord avec l'affirmation suivante à l'effet que l'effacement à ce moment-là d'un kilowatt de puissance du côté de la demande sur le réseau a une valeur supérieure à celle de la valeur du coût évité, si vous voulez, associé à l'installation d'un kilowatt additionnel au niveau de la production?

R. Je ne sais pas si j'ai tout à fait saisi votre question, voulez-vous la reprendre s'il vous plaît?

Q. [126] Peut-être que je pourrais vous demander pour vous aider davantage où est-ce que je m'en vais, je vais vous dire... Pas vous demander où est-ce que je m'en vais, mais vous dire où je m'en vais. Vous allez peut-être m'aider à le trouver. En fait, ce sur quoi on s'interroge c'est est-ce qu'il n'y aurait pas lieu de donner une valeur plus grande dans le cas des mesures de gestion de la demande de puissance de pointe au réseau autonome à un coût évité plus élevé que celui qui est basé sur

l'évitement d'un kilowatt de capacité additionnelle de production à la marge? Et donc ce n'est pas un pour un, étant donné que le kilowatt de puissance installée pour répondre aux besoins requis va nécessiter, en fait va être supérieur, ça va être supérieur à ce un kilowatt requis au niveau de la pointe pour justement répondre aux critères de fiabilité?

Donc, c'est dans ce sens-là qu'on dit est-ce qu'il n'y a pas une valeur plus grande effectivement au niveau de la demande qu'au niveau du côté production si vous voulez?

R. Bien c'est sûr que lorsqu'on fait la planification de nos équipements nécessaires pour répondre à une pointe additionnelle, on prend la quantité additionnelle de puissance dont on a besoin. Donc, l'équipement est en mesure d'y répondre. Donc, il est en mesure de répondre à la totalité de la puissance. Donc, je ne vois pas en quoi on ajouterait, on devrait ajouter un coût additionnel.

10 h 13

Me PIERRE R. FORTIN :

Excusez.

LA PRÉSIDENTE :

Donc...

Me PIERRE R. FORTIN :

Juste un moment. Ça va. C'est très bien. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Excusez-moi. Alors, merci, Maître Fortin. Madame Gervais.

INTERROGÉS PAR Mme LUCIE GERVAIS :

Q. [127] Bonjour. La question est pour monsieur Dufresne. Je vous ai entendu ce matin, vous parliez, vous répondiez à maître Sicard concernant les ententes et les transactions. C'est très clair que vous avez une entente pour deux mille dix (2010). Lorsque vous arriverez en deux mille onze (2011), j'ai compris que le Producteur... enfin, vous détermineriez s'il est opportun de pouvoir finalement les transactions financières, donc vous aurez à signer une nouvelle entente à ce moment-là.

J'ai compris que, à l'intérieur de l'entente actuelle, et si vous la reconduisez de la même façon, une fois que l'entente est reconduite, le Producteur, bien, s'est engagé finalement à accepter, donc il doit chaque fois effectuer la transaction financière à votre bon gré ou à votre demande.

Ma question était : est-ce que le Producteur aurait, une fois que vous lui demandez

la possibilité finalement de renouveler, reconduire cette entente-là pour l'année suivante, est-ce qu'il aurait le loisir de dire « non, ça ne m'intéresse pas de continuer dans cette transaction-là »? Est-ce qu'il a cette fenêtre de refuser cette entente? J'aimerais vous entendre là-dessus?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Oui, il aurait le loisir de refuser. Exemple, l'entente du trente et un (31) mars qu'on veut conclure là pour ce dont on parle, pour les mois d'avril à septembre, nous, on espère qu'il va... à ces conditions-là, on espère renouveler cette entente-là. Maintenant, on n'a pas d'entente signée et, oui, il pourrait refuser là. Et, ça, les raisons sont propres à eux. Nous, ce qu'on veut, c'est aller chercher de l'économique, hein, cette flexibilité-là. La valeur de cette entente-là là entre le fameux douze dollars (12 \$) du mégawattheure qu'on a mis dans le dossier, on veut la conserver et donc... Mais, on n'a pas certitude, aujourd'hui là, on n'a pas de certitude que cette entente-là va pouvoir être renouvelée en deux mille onze (2011).

Q. [128] C'est bien, je vous remercie.

INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

Q. [129] J'ai également une question pour monsieur Dufresne et c'est... ou peut-être monsieur Verret, je ne le sais pas. C'est plus au niveau réglementaire. Je comprends que la transaction financière qui a eu lieu est à très court terme et que, en conséquence, vous êtes venu dans la tarifaire pour faire approuver. Mais, l'objectif final est vraiment à long terme et vraiment pour vingt (20 TWh), vingt-six (26 TWh). Alors, c'est vraiment une gestion, comme vous dites, de gérer le solde année par année.

Et à ce moment-là, je me demandais si le Plan d'approvisionnement n'est pas la meilleure place pour faire approuver ce type ou le principe de ces transactions financières-là avec le Producteur plutôt qu'à chaque tarifaire. Alors, si vous pouviez élaborer là-dessus, j'aimerais ça.

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. O.K. Madame la Présidente, donc les transactions, je vais... il y a les conventions de transaction, il y a la transaction.

Q. [130] Oui.

R. Donc, la transaction en soi, c'est, on le dit souvent, un règlement financier, ça s'apparente à

une vente. Donc, c'est le moyen dont on dispose, c'est le moyen qu'on utilise pour rétablir l'équilibre. Maintenant, ce que je comprends de votre question, c'est que maintenant la stratégie qu'on utilise pour gérer le solde de vingt-six térawattheures (26 TWh) là, hein, et ce sont deux éléments bien bien spécifiques, un, on cesse de différer le contrat cyclable pendant un bon moment.

Donc, ce qu'on voit, c'est que jusqu'à vingt-six (26 TWh), on le cycle, on l'utilise aux besoins, donc on ne différera plus. On s'entend, en date d'aujourd'hui là. C'est sûr que si la demande... je me répète, si la demande augmente, on pourrait être amené à le refaire.

Et là les transactions financières, c'est le moyen dont on... c'est le moyen qu'on utilise pour faire la vente, faire la transaction, donc rétablir l'équilibre offre-demande, à des conditions de marché, conditions avantageuses de marché.

C'est pareil, quand on fait une vente, quand on fait une vente d'énergie - comme en deux mille dix (2010), on a fait des ventes, bon - dans le dossier, on met les revenus des ventes. O.K.

Mais là, c'est pareil. On a une transaction de ventes, on va dire comme ça là - ça s'apparente à ça dans le fond, c'est un règlement financier, mais on l'a dit dans les réponses, c'est une vente - donc le delta là, la différence entre le prix du contrat et la valeur de l'énergie revendue, ce coût-là là, bien là, on le met, il est plus visible parce qu'il est apparent.

Alors, dans les faits, quand on fait une vente normale, il y a aussi une perte. Il y a aussi une perte, mais elle est aussi dans le dossier tarifaire, donc c'est un peu la même chose.

Donc, dans le Plan d'appro, je vous dirais, ce n'est pas la transaction en soi qui devrait faire l'objet de la discussion, à mon humble avis, c'est plus de la discussion sur la gestion du sol du compte d'énergie différée.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je vais juste compléter cette réponse-là d'un point de vue plutôt réglementaire. Et, Maître Fraser, on pourra, au niveau de l'argumentation, peut-être reprendre certains de ces éléments-là.

Mais, essentiellement, la transaction a été réalisée en fonction d'une convention de transaction d'achat et revente. Et donc, le cadre

réglementaire pour permettre ce type de transaction-là, il est bien défini, donc la légitimité de faire ce genre de transaction, elle est tout à fait bien établie.

Il y a même aussi, ce qui est prévu, il y a des suivis administratifs qui sont faits suite aux transactions de court terme qui sont réalisées, tout ça. Donc, tout l'encadrement est déjà prévu pour ce type de transaction-là, une transaction de court terme réalisée en vertu de ces conventions-là.

La raison pour laquelle on les retrouve ici dans le dossier tarifaire et non pas dans le Plan d'approvisionnement, c'est que, bien entendu, il y a un impact directement sur les coûts du dossier tarifaire. Donc, il y a une prévision des coûts pour les coûts deux mille onze (2011).

Alors, ces transactions-là ayant un impact, il est important de les présenter ici, de les expliquer et de montrer l'impact que ça a. Il y a un coût, mais il y a également aussi un bénéfice très important au niveau de la clientèle qui sont tous les frais de transaction qui sont évités. Alors, c'est vraiment pour bien l'expliquer parce que les impacts, mon revenu requis deux mille onze

(2011), qui sont incorporés dans le dossier
tarifaire.

Q. [131] Je vous remercie. En fait, la question était
peut-être mal posée, c'est... c'était vraiment...
On comprend que c'est un outil, on comprend que ce
sont des transactions financières qui ont cours
dans une année qui doivent être présentées dans la
tarifaire. Ce n'était pas... c'était plus sur le
principe. C'est un outil comme d'autres outils,
comme d'autres contrats d'approvisionnement. Et à
ce titre-là, on se demandait si le principe de cet
outil-là ne devait pas être discuté en dossier
d'approvisionnement.

10 h 21

R. Bien, la partie de la réponse que je répondais
spécifiquement là-dessus, c'est que cette
transaction-là a été réalisée en vertu de
conventions qui sont déjà connues, qui sont déjà...
qui ont déjà été présentées à la Régie. Donc,
l'outil qui a été utilisé pour réaliser cette
transaction-là, qui est une transaction de nature
financière, mais l'outil est existant, connu de la
Régie, et il y a déjà des suivis administratifs
prévus pour ce type de transaction-là dans les
marchés. Or, c'est pour ça qu'il n'y a pas, je

R-3740-2010
8 décembre 2010

- 81 -

PANEL 2 - HQD
Interrogatoire
La Présidente

dirais, de nouveauté en termes de l'outil qui a été
utilisé pour le faire.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup. Maître Fraser,
souhaitez-vous poser des questions?

Me ÉRIC FRASER :

Non, pas de réinterrogatoire.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Alors il est dix heures vingt
(10 h 20). On va remercier le second panel. La
Régie tient à vous remercier. Merci d'avoir
participé et répondu à nos questions. On va prendre
une pause de quinze (15) minutes. On va se revoir à
dix heures trente-cinq (10 h 35) avec le panel 3.
On me demande moins vingt. Alors dix heures
quarante (10 h 40).

PAUSE

REPRISE DE L'AUDIENCE

PREUVE D'HQD - Panel 3 - Coût de service,
efficacité, principes réglementaires et
investissements

LA PRÉSIDENTE :

Rebonjour. On va procéder avec le panel 3.

Me ÉRIC FRASER :

Bonjour, Madame la Présidente, Monsieur et Madame les Régisseurs. Le panel a pris place. Il s'agit du panel Coût de service, efficience, principes réglementaires et investissements. Donc, on couvre large avec ce panel. Les pièces telles qu'identifiées dans la correspondance du vingt-cinq (25) sont : HQD-1, Document 4; HQD-3, HQD-4, Document 1; HQD-6, Document 1; HQD-7, HQD-8, Document 1 à 7; et HQD-9. Vous reconnaîtrez monsieur Dubois à ma droite; monsieur Marcel Boyer, contrôleur chez Hydro-Québec Distribution; et monsieur Verret évidemment. Et monsieur Dubois, j'avais oublié, qui est directeur Planification et efficience. Madame la Greffière, on peut procéder à l'assermentation.

R-3740-2010
8 décembre 2010

- 83 -

PANEL 3 - HQD
Interrogatoire
Me Éric Fraser

L'AN DEUX MILLE DIX, ce huitième (8e) jour du mois
de décembre, ONT COMPARU :

RÉMI DUBOIS, directeur Planification et efficacité,
contrôleur de la Division Hydro-Québec
Distribution, ayant sa place d'affaires au Complexe
Desjardins, 25e étage, Montréal, (Québec);

MARCEL BOYER, comptable agréé, contrôleur de la
Division Distribution, ayant sa place d'affaires au
75, boulevard René-Lévesque Ouest, 13e étage,
Montréal, (Québec);

STÉPHANE VERRET, directeur Affaires réglementaires
et tarifaires, ayant sa place d'affaires au 75,
boulevard René-Lévesque Ouest, Montréal, (Québec);

LESQUELS, ayant fait une affirmation solennelle,
déposent et disent comme suit :

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Merci, Madame la Greffière. Évidemment, on a aussi
déposé les c.v. qui seront cotés sous B-29 en
liasse. B-30, pardonnez.

B-30 : (HQD-14, Doc.3) Curriculum vitae de
monsieur Marcel Boyer; (HQD-14, Doc.5)
Curriculum vitae de monsieur Rémi Dubois .

Q. [132] Alors, Monsieur Dubois, je commence avec vous. En référence aux pièces qui ont été mentionnées plus tôt, notamment en ce qui concerne les pièces qui portent sur l'efficience, je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Oui.

Q. [133] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. En effet, oui.

Q. [134] Je vous remercie, Monsieur Dubois. Monsieur Boyer, même question, évidemment pour les sujets qui relèvent de votre compétence, notamment en ce qui concerne le coût de service et certains principes réglementaires. Je comprends que vous avez participé à la préparation de ces pièces?

M. MARCEL BOYER :

R. En effet.

Q. [135] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage en l'instance?

R. Oui.

Q. [136] Je vous remercie. Évidemment, monsieur Verret a déjà adopté toute la preuve, donc on ne procédera pas. Les témoins sont prêts à être contre-interrogés immédiatement. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. L'ACEF de Québec, Maître Falardeau, est-ce que vous avez des questions? Je crois qu'il va s'approcher.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

Madame la Présidente, Madame et Monsieur les Régisseurs, bonjour. Denis Falardeau pour l'ACEF de Québec. Messieurs, bonjour.

Q. [137] Ça va être comme d'habitude, on va travailler avec les réponses que vous avez données à nos questions, plus particulièrement le dossier HQD-13, Document 3. Et dans un premier temps, je vais vous poser deux questions qui avaient été adressées au panel numéro 1, mais on nous a invité à s'adresser à vous. Et pour se faire, je vous invite à prendre la page 3 de la DDR, des réponses à notre DDR. À la page 3 où on parle du degré de satisfaction de la clientèle. Je vais vous donner une série d'indices qui font référence à des documents. Je ne vous invite pas à en prendre connaissance. Mais

premièrement, il y en a un que vous n'avez même pas en main. C'est plus à titre d'illustration. Et ensuite on va y aller avec les réponses que vous nous avez faites.

10 h 50

Q. [138] Toujours concernant le degré de satisfaction de la clientèle résidentielle, en référence au document HQD-13, Document 3, ça c'était dans le dossier 3708-2009 et dans le dossier présent actuellement le 3740, au HQD-13, Document 7, à la réponse 4.5. Dans ces deux documents, il y a une série d'indices de satisfaction et là je vous les présente.

En deux mille cinq (2005) on parlait de sept virgule trente-trois (7,33), en deux mille six (2006) on parlait de sept virgule trente-deux (7,32), en deux mille huit (2008) sept virgule quarante-neuf (7,49), en deux mille dix (2010) sept virgule cinquante-six (7,56).

Dans la réponse que vous nous aviez faite, la question 1 et vous faites référence au document HQD-7, Document 2, au tableau 2 de sa page 10, là aussi il y a une série d'indices et du côté des indices résidentiels on peut voir qu'il y a une évolution intéressante tant du côté résidentiel que

du côté de la clientèle à grande consommation.

Par contre, on peut voir qu'il y a une différence entre les deux, est-ce que vous êtes en mesure d'expliquer comment ça se fait que du côté du résidentiel on est toujours dans le sept, ça évolue, mais on est toujours dans le sept, alors que du côté de la grande consommation on est dans le neuf. Est-ce qu'il y a des indices, il y a des paramètres différents, pour quelle raison qu'il y a une différence de ce genre?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Tout à fait, il y a une très, très grande différence. En fait je pense que le reflet de la satisfaction, les résultats de satisfaction sont le reflet des niveaux de service qu'on offre à la clientèle. Ce qu'il faut savoir c'est quand on parle de satisfaction de la clientèle de masse, donc ce que vous avez cité en référence, résidentielle, commerciale et affaires, ce sont pour la plupart des services qui sont de même niveau à peu près, de même type de services auxquels les clients sont en droit de s'attendre.

Quand on rentre dans la clientèle grande entreprise de par le statut propre de ces clients-là, l'importance de la puissance souscrite, de leur

facture d'électricité dans leur compte, bien ils ont le droit à des représentants attitrés ou des délégués commerciaux attitrés.

Et les résultats que vous voyez sont en lien avec une entente, ce qu'on appelle une entente de partenariat qualité, où à chaque année les délégués sont appelés à aller mesurer la satisfaction des clients sur les différentes facettes du service qu'ils obtiennent de l'entreprise.

Conséquemment on doit s'attendre et c'est ce qu'on constate à des résultats beaucoup, beaucoup plus élevés.

- Q. [139] Est-ce que je peux résumer en disant que du côté de la grande entreprise, la grande consommation c'est plus une approche personnalisée, est-ce que je peux comprendre ça comme ça?
- R. C'est une approche personnalisée dans la mesure où les gens sont en contact sur une base plus régulière. Ils ont même accès au cellulaire de leur délégué et autre. Donc quant à l'évaluation elle-même c'est un pas de temps annuel, mais on fait de façon sporadique, je pense qu'on l'a fait l'année passée également, un sondage beaucoup plus au même titre qu'on le fait pour les autres clientèles et

les résultats étaient de l'ordre de huit point sept (8,7), huit point huit (8,8) sur dix.

Donc beaucoup plus en lien avec des questions je dirais plus génériques qui n'est pas nécessairement ce que vous trouvez à l'indice de partenariat qualité, mais c'est quand même des résultats, très, très, très élevés.

Q. [140] O.K. Mais quand on parle justement d'indices génériques, est-ce qu'on peut dire que ce sont les mêmes indices qu'on parle de la grande consommation ou du résidentiel, ce sont les mêmes indices, le taux de réponse, de satisfaction pour les réponses au service ou ainsi de suite, est-ce qu'il y a des différences même de ce côté-là?

R. Oui, mais c'est un long processus dans le sens où chaque année on est appelé à aller répertorier si on veut les attentes de nos clients. Et c'est en lien avec les attentes et l'importance que les clients lui accordent qu'on élabore nos questionnaires de sondage. Et selon les différentes questions qu'on doit adresser à chacune des clientèles, bon an mal an, on s'ajuste.

Donc c'est le reflet de ça qu'il y a dans les questionnaires. Donc conséquemment vous comprendrez comme moi que la facture ou le service

adapté très proche client est une priorité très forte sur le client industriel de grandes entreprises, ce qui n'est peut-être pas le cas du côté client résidentiel où il est plus préoccupé par l'évolution du tarif dans le temps, un service adéquat, etc.

Donc c'est très, je prendrais l'expression « Taylor made », mais c'est très proche à chacune des types de clientèles en termes de portefeuille d'attente, d'importance et la satisfaction qu'on en mesure.

Q. [141] Parfait. Allons-y maintenant avec une autre question. Celle-là malheureusement je n'ai pas la référence à deux mesures que je vais vous présenter. D'une façon ou d'une autre, c'est plus comment dire votre appréciation d'où vient l'explication de la différence.

Il semblerait qu'il y aurait une évolution qui est la suivante concernant le délai moyen de raccordement. Ça a augmenté, en deux mille six (2006) on parlait d'un délai moyen de huit virgule quatre (8,4) jours et à l'heure où on se parle en deux mille dix (2010) on parle de dix virgule un (10,1) jours.

On explique cette différence de délai par

quoi en particulier?

R. Bien je pense qu'on peut prendre un petit peu de temps pour faire une mise en situation quant aux indicateurs, puisque monsieur Boulanger l'a fait hier, je vais utiliser ses mots. Donc on est une entreprise en mouvance, donc qui suit l'évolution du contexte et autre. L'indicateur auquel vous faites référence a été réintroduit à la demande de la Régie en deux mille huit (2008).

On cherche à avoir avec ça un indicateur qui est plus propre je dirais à la grande majorité de nos travaux pour l'alimentation des clients. Donc, on parle de clients de branchements simples, donc qui touche essentiellement les quarante-cinq, cinquante mille (45 000-50 000) nouveaux abonnés par année.

Donc il y a je dirais deux ans de vie dans sa nouvelle réalité. On aura dû reconduire l'indicateur comme tel. Ce qu'on constate effectivement c'est qu'il y a eu un léger relâchement de la performance, ce qu'on vise à terme c'est de revenir au niveau qu'on avait à l'époque, de huit point quatre (8,4) ou huit point cinq (8,5), qui est un « mix », on parle de jours ouvrables. Donc un « mix » entre aérien et

souterrain, sachant qu'aérien compte pour beaucoup.

Donc autour de huit jours pour l'aérien et un petit peu plus pour le souterrain et évidemment les actions sont mises de l'avant pour corriger le tir, notamment au niveau du moment où on accueille la demande. Donc l'équipe qui est en lien avec les permis, donc, de bien comprendre de quel type de demandes on a, donc il faut bien la classer pour éviter des déplacements inutiles et autres et évidemment les activités terrain.

Donc, quand les gens doivent aller faire du branchement ou de la connexion de nouveaux clients bien il faut améliorer légèrement la performance à cet égard-là. Donc on a je dirais l'objectif de tendre vers le retour au score qu'on avait à l'époque.

Q. [142] Je comprends, mais plus particulièrement est-ce qu'il y a eu quelque chose dans l'évolution du service qui a fait que...

R. Bien c'est associé...

Q. [143] ... comme par exemple je ne sais pas moi une baisse d'effectifs ou un changement dans le système d'information?

(10 h 56)

R. ... tout le temps à une baisse d'effectifs comme

une pression sur les effectifs. On en a parlé beaucoup déjà depuis deux jours, quarante-quatre (44 000), quarante-cinq (45 000), cinquante mille (50 000) nouveaux abonnés par année depuis six, sept ans de façon soutenue. Bien c'est autant de travaux à faire.

On est aussi aux prises avec un réseau donc pour lequel on doit mettre beaucoup d'argent en pérennité, donc c'est les mêmes équipes qui font ces jobs-là essentiellement. Donc, il y a plus de pression dans la machine et évidemment on table sur l'amélioration en permanence au niveau des activités terrain.

Q. [144] Parfait. Les autres questions vont être en référence avec le document HQD-7, Document 1, c'est-à-dire les coûts de distribution et le système SALC. Et en ce qui nous concerne concernant les réponses que vous nous avez faites, nous sommes à la page 24 et 25 de vos réponses. Plus précisément à la réponse 29 au bas de la page 24, on vous demandait, et là je vais faire la référence dans un premier temps pour ce qui est de la question 29. La référence c'était la page 7 de HQD-7, Document 1. Et là on citait un extrait de la page 7 :

La croissance de ces activités liées
aux nouveaux abonnements avec un
impact à la hausse sur ces charges
d'exploitation de l'ordre 16 M\$ ou de
1,4 % en 2011

Ce qui amenait la question suivante :

Soumettez-nous le calcul détaillé du
16 M\$ pour les dépenses de croissance
liées aux nouveaux abonnements. Ces
dépenses sont-elles essentiellement
reliées aux dépenses d'entretien
accrues requises par les
investissements en croissance?

Et vous nous disiez :

R. Calcul détaillé du 16 M\$, voir la
réponse à la question 1.2 d'Option
consommateurs à la pièce HQD-13,
Document 7.

Facteurs de croissance, voir la
réponse à la question 13.6 de la FCEI
à la pièce HQD-13, Document 5.

Concernant les réponses que vous nous faites dans
ces deux documents-là qui sont cités, est-ce que
vous pensez évaluer la composante coûts fixes des
charges d'exploitation et le coût marginal pour

répondre à un nouvel abonnement?

M. MARCEL BOYER :

R. Au niveau de notre système de comptabilité on ne travaille pas en termes de coûts fixes puis de coûts variables. Il faut comprendre qu'au niveau du système comptable, c'est un système d'entreprise, on travaille avec SAP. Ce qui est important en ce qui nous concerne, surtout au niveau de l'entreprise c'est l'information financière. Donc, SAP est actuellement dédié à la qualité de l'information financière. On a établi beaucoup de contrôles pour s'assurer que l'information financière qui est produite est de qualité.

Q. [145] Pour le profane que je suis, SAP l'acronyme veut dire?

R. C'est le même système que SIC, c'est notre système d'information comptable. C'est le progiciel où tous les systèmes, que ça soit le système de paiement des employés, le système de gestion de ressources humaines, le système pour la maintenance de la flotte automobile, c'est un progiciel d'entreprise qui est intégré, qui a été implanté voilà plusieurs années à Hydro-Québec. Qui fait qu'il a standardisé tous les processus en termes de données puis en termes de gestion puis qui, en bout de piste,

produit l'information financière pour des fins de production d'états financiers. Mais aussi qui permet de la gestion de processus, on parle de flotte automobile puis tout ça. Il y a de l'information de gestion qui est à l'intérieur, mais les données avant tout on parle de données financières.

Maintenant, notre philosophie nous autres chez le Distributeur c'est que quand on arrive avec le contrôleur, le contrôleur tu vas pouvoir contrôler puis tout ça. Nous autres notre philosophie c'est de dire non. Le gestionnaire doit gérer et aussi contrôler ses activités. Donc, on n'a pas mis en parallèle un système en place, que ça soit de la comptabilité par activité ou un système de gestion, pour dédoubler notre progiciel comptable pour arriver puis essayer de savoir le coût de chaque activité, de chaque phase. Parce qu'on n'est pas une entreprise de fabrication, on ne fabrique pas de produits, on est une entreprise de service.

Par contre, ça peut arriver qu'un gestionnaire veuille savoir le coût de telle activité. On peut l'avoir parce qu'on a des coûts dans nos systèmes. Donc, c'est à lui, aidé,

supporté par le bureau du contrôleur, à établir des coûts de telle telle activité. Mais ça c'est à l'intérieur quand il veut améliorer ses processus. Mais au niveau de l'amélioration des processus d'affaires, c'est plus d'axer au niveau des activités.

Donc, on parle de branchement. Tantôt on avait un bon exemple d'indicateur, c'est le temps de branchement qui est important. Plus tu vas améliorer ton temps de branchement, tes processus d'affaires, plus tu vas être efficient, que ça soit dans tes temps de réponse, que ça soit dans ton organisation de travail. En bout de piste ça va coûter moins cher. Moi, l'information comptable en termes de coûts je vais me retrouver avec des coûts qui sont moindres.

C'est sûr qu'on fait des analyses réelles réelles, des analyses budget réelles qui fait qu'on peut les suivre. On peut faire des analyses plus pointues. Mais le but n'est pas de suivre par activité, le but c'est que les gestionnaires suivent leurs activités plus en termes de processus d'activités mais sur lequel ils ont des contrôles. Ça fait qu'on ne met pas la comptabilité en avant, on la met comme une résultante. C'est pour ça qu'on

ne produit pas des statistiques à outrance en disant chaque étape d'un processus on va le « coster » puis on va établir un paquet de statistiques.

Je ne sais pas si vous me suivez.

Q. [146] Oui, je comprends la finalité. Mais si nous avons à vous comparer avec une autre entreprise qui exerce exactement la même activité.

R. Oui.

Q. [147] Ailleurs est-ce que c'est le même système de gestion ou on y va avec une évaluation concernant les coûts? Un peu plus, comment dire, traditionnel, si vous me permettez l'expression parce que je ne pense pas... Encore une fois c'est une expression de profane, je ne suis pas comptable.

R. Bien ça dépend à quelles compagnies vous nous comparez. Ça demeure une question hypothétique.

Q. [148] Dans la même activité de distribution d'énergie.

R. Quand on se compare, souvent nous autres on va se comparer à BC Hydro, à des compagnies d'utilité canadienne.

Q. [149] Allons-y. Allons-y. Est-ce que c'est le même genre de gestion ou, comment dire, c'est particularisé, c'est personnalisé au Distributeur

du Québec?

11 h 05

M. MARCEL BOYER :

R. Eux, c'est sûr qu'ils travaillent beaucoup sur leur processus comme on fait en termes de gestion. On travaille... puis on travaille avec les mêmes partenaires en termes de... Quand je regarde actuellement ce qu'on fait avec la clientèle pour essayer d'améliorer nos processus, on travaille avec les mêmes partenaires d'affaires. Donc, en termes de vision, on partage beaucoup nos façons de faire pour arriver à améliorer nos processus, mais ce n'est pas... Et je le partage souvent avec mes collègues au niveau du COGE de direction là.

Ce n'est pas la comptabilité qui « drive » les affaires. La comptabilité là, elle reflète les actions qu'on a prises qu'elles soient bonnes ou mauvaises. Si elles sont mauvaises, les résultats vont se détériorer, puis si elles sont bonnes, mes résultats vont s'améliorer, mais on focusse sur la gestion. Est-ce qu'on pose les bons gestes ou des mauvais gestes?

C'est pour ça que, moi, souvent les gestionnaires viennent me voir, puis ils disent : « Ah! la comptabilité, la comptabilité », c'est

comme un faux problème ça. Ce n'est pas la comptabilité. La comptabilité, il ne faut pas qu'elle soit en avant, mais c'est un bon outil, il faut qu'elle soit là parce qu'il faut rendre des comptes après. Donc, nous, on intervient pour « coster », pour essayer de voir : est-ce que les résultats de nos actions ont été bonnes. Mais, moi, je veux que mes gestionnaires gèrent les activités puis qu'ils se donnent...

On a eu un débat sur les tableaux de bord « Marcel, tu vas préparer nos tableaux de bord ». Marcel, il fait des tableaux de bord financiers, mais en termes de tableaux de bord d'activités de gestion, ça appartient aux gestionnaires. Quand ils mesurent leurs activités en termes de performance, c'est important qu'ils se sentent imputables. Si c'est le contrôleur qui prépare tout leur tableau de bord, ils vont dire... bien là, ils vont m'obstiner. Puis, quand ça va bien aller, ils vont être bons, puis quand ça va mal aller, les tableaux de bord ne seront pas bons. C'est important que le gestionnaire soit partie prenante de son tableau de bord.

Maintenant, où j'interviens comme contrôleur? L'information financière qui rentre

dans le tableau de bord, il faut qu'elle soit bonne. Il ne faut pas qu'il y ait deux données financières, il y en a juste une.

C'est pour ça que quand on part de SAP, moi, je ne veux pas avoir deux bases de données. Il y a une donnée financière puis après ça, il faut que je m'assure que la donnée financière qui est dans le tableau de bord, s'il y a une donnée financière dans le tableau de bord du gestionnaire, si ça le montre à monsieur Boulanger ou ailleurs, il faut qu'elle soit la même donnée financière parce que là sinon, ça ne marchera plus. On peut avoir un beau tableau de bord puis, dans le fond, la compagnie est en train de dériver là.

Q. [150] Autre question de profane, je le répète, je ne connais rien...

R. Je ne sais pas si je répons à votre question.

Q. [151] Oui, oui, ça va.

M. RÉMI DUBOIS :

R. J'allais enchaîner. Je ne sais pas si vous le souhaitez, j'allais enchaîner sur le volet balisage.

Q. [152] Bien, avant, je voudrais... pour voir si j'ai bien compris là.

R. Oui. Allez-y.

Q. [153] Quand vous dites que la comptabilité, dans le fond, ça va non pas avant et après là. Autrement dit...

M. RÉMI DUBOIS :

R. C'est un outil.

Q. [154] ... pas à fortiori, mais à posteriori.

R. Oui, tout à fait.

Q. [155] Mais, en cours de route, supposons que vous avez un objectif comptable X dans les prévisions budgétaires...

R. Oui.

Q. [156] ... vous le vérifiez uniquement à la fin ou en cours en route?

M. MARCEL BOYER :

R. Non, non, non, non, non.

Q. [157] Non!

R. Ce que je voulais dire là, c'est que nous autres, à chaque mois là, on fait des suivis budgétaires pour savoir si, en termes financier, si ma cible financière est atteinte. Puis, au niveau du... on a des COGE, puis à chaque mois, c'est suivi, et je peux vous dire que ça prend pas mal de place. On suit nos objectifs financiers de façon fine et on les suit de façon régulière. Je ne vous dis pas qu'on ne fait pas de suivi. Ça, c'est mon bout à

moi.

Q. [158] O.K.

R. Mais, moi, je m'attends à ce que les gestionnaires ne fassent pas ces suivis-là. Ça, c'est la job du contrôleur de suivre les résultats financiers, mais pour que mes résultats soient beaux, il faut qu'eux s'occupent de leur gestion quotidienne. Si le vice-président réseau là fait bien ses choses et le vice-président clientèle focusse ses bonnes actions, moi, mes résultats financiers vont être beaux. Mais, je ne veux pas qu'il y ait de distraction et qu'ils commencent à faire de la comptabilité à ma place. C'est ça que je vous explique.

La comptabilité, c'est une résultante. Moi, je m'occupe que les chiffres soient bien comptabilisés selon les principes comptables généralement reconnus puis que les données soient bonnes, qu'on ait l'intégrité des données, qu'on s'assure que les résultats soient bons. Mais, je veux que les gestionnaires se concentrent sur les bonnes actions à prendre. Puis, on sait qu'on en a beaucoup, on a des virages à faire, il faut faire de l'efficacité, puis c'est très important qu'ils restent concentrés sur leur domaine d'activités.

Q. [159] Et vous, vous alliez parler de balisage.

M. RÉMI DUBOIS :

R. Oui. Excusez-moi. Oui. Donc, dans le sens balisage au niveau des utilités électrique dans la fonction distribution, c'est de ça dont on parle là. Il est très difficile d'aller chercher un coût unitaire d'un branchement. Donc, moi, je n'ai pas... Ça fait sept, huit ans qu'on en fait avec des firmes spécialisées dans le domaine là. On a beaucoup cité PA Consulting. Maintenant, on est avec First Quartile, des taux de participation assez intéressants, entre quinze (15), vingt (20), des fois même trente (30) entreprises. Mais, ça demeure encore, malheureusement, très macro. Donc, on est capable d'avoir, je dirais, la fourchette du haut là de l'ensemble des coûts nécessaires à réaliser les fonctions majeures, mais on ne va pas aussi fin que de coûts par branchement.

Par ailleurs, ce qu'on demande aux consultants, et c'est sur quoi on table de plus en plus depuis une couple d'années, c'est de comprendre les méthodes de travail des gens. Donc, je pense que c'est à ça qu'il faut tabler. C'est comment les gens s'organisent pour faire des tâches et comment on peut s'arrimer à ces façons de faire

là dans notre propre business à nous, dans la mesure où on pense que ce sont des solutions qui sont gagnantes. Donc, c'est à ça qu'on doit tabler davantage. La résultante? Le coût unitaire devrait diminuer.

Q. [160] Mais là, vous m'intriguez par contre. Quand vous dites « on veut voir les méthodes », c'est quand même une façon de retirer un coût, non?

R. Mais, c'est plus une méthode d'organisation du travail. Les activités de réseau, par exemple - je ne suis pas expert du domaine, mais ce que j'en comprends - les gars partent le matin, les gars ou les filles partent le matin. On « full » le camion, puis on va faire des jobs. Puis, dans les jobs qu'on fait, on fait un branchement, on fait un changement d'interrupteur, un disjoncteur, un début de travaux de la veille, du lendemain, et caetera. Donc, c'est un amalgame de tâches à effectuer en fonction d'une réalité de projets qui sont inhérents à la zone où ils sont parce que vous avez ça dans chacune des zones.

Donc, c'est sûr que, les gens, ils vont facturer sur des travaux, selon le type des travaux qu'ils font. Dans la mesure du possible, il y a des agglomérats là-dedans qui sont un peu plus

compliqués à saucissonner, si on veut. Mais, une chose est certaine, il faut savoir si le travail qui est donné à ces gens-là, si le carnet de commandes qui est à bord du camion, si les appareillages qui sont là-dedans sont suffisamment adéquats pour ce qui leur est demandé dans la journée, voire le lendemain. Et, ça, ça fait partie de l'organisation du travail. Donc, voir les meilleurs pratiques, les meilleures façons de faire, sur qui fait la planif, comment on dispatch la job, quel est le rôle des gens dans le champ.

C'est à ça qu'on table présentement. Parce que vouloir... « gossier », excusez-moi le mot, mais vouloir focuser beaucoup sur les coûts, bien, on s'y perd. On s'y perd et on devient dans le monde de l'incomparable très rapidement. On préfère y aller plus globalement sur les façons de faire pour mieux comprendre les pratiques.

11 h 12

Q. [161] Parfait. Merci. Allons-y maintenant à la page 27, question 33, question 33 où on vous demandait :

Quelle différence faites-vous entre retraits et remplacés? Quelle est la durée de vie des poteaux non en bois, ainsi quel est l'état de ces poteaux?

On va parler des poteaux, moi je viens de Québec je dirais des « poteaux », mais on va dire des poteaux. Et c'est là, comment je pourrais dire, on tombe vraiment dans le terre à terre. C'est parce que là-dedans vous nous dites :

Le retraitement vise à ralentir le processus de dégradation d'un poteau de sorte qu'il puisse atteindre la durée de vie utile attendue. Un remplacement est nécessaire lorsque l'état d'un poteau fait en sorte qu'il ne satisfait plus aux exigences techniques reconnues par l'industrie.

Et là vous parlez de différentes normes de poteaux et selon certaines technologies, ainsi de suite.

Ce qui nous amène la question suivante, en termes de rapport de qualité ou de durabilité, en termes de prix optimal, qu'est-ce qui est intéressant à investir, dans une technologie de poteaux à base de béton, d'acier ou de matériel composite? Là je suis vraiment dans le plus terre à terre que tout à l'heure là.

M. MARCEL BOYER :

R. Vous ne parlez pas à un expert, mais je vous dirais qu'actuellement on a un parc de poteaux environ un

million huit cent mille (1 800 000) poteaux qui nous appartient puis on partage aussi avec Bell à peu près six cent mille (600 000) poteaux, donc on parle de l'ordre de deux millions quatre cent mille (2 400 000) poteaux. On parle de poteaux de bois là.

Les poteaux en béton c'est l'exception qui confirme la règle. C'est pour ça qu'on parle de retraitement pour éviter la dégradation de nos poteaux de bois. Sans dire qu'on est encore en pilote, si on intervient au moment judiciaire pour faire un retraitement du poteau, ça va nous éviter justement de le retirer de façon accélérée, ce qui ferait que ça pourrait prolonger la durée de vie de notre parc. Donc il y a une économie à faire ça, mais là on est dans le monde des poteaux de bois.

Q. [162] Est-ce à dire, comment dire, que la génération des poteaux de bois va demeurer ou nous sommes en transition vers?

R. Non, non, non, on n'est pas en transition, on est vraiment, en tout cas à ma connaissance on n'est pas en train de faire des études pour remplacer notre parc de poteaux de bois, on est en train de faire des études pour prolonger si possible la durée de vie de notre parc de poteaux. Mais on

n'est pas encore assez avancé pour savoir si ce qu'on fait présenter ça va donner une durée de vie plus grande. On sait qu'au niveau comptable c'est dans le dossier présentement. On a allongé la durée de vie de trente (30) à quarante (40) ans.

Si ces tests-là sont probants, il n'est pas dit qu'éventuellement on ne pourrait pas prolonger la durée de vie de notre parc peut-être d'un autre dix ans. Mais là on n'est pas là pour l'instant parce qu'avant d'en tirer des conclusions, il va falloir voir à l'usage qu'est-ce que ça va donner, mais on espère qu'avec ces traitements-là ça va aider à garder notre parc, à le prolonger, mais là pour l'instant on n'est pas rendu à ce stade-là. Mais on parle toujours de poteaux de bois puis il n'y a pas dans nos cartons de changer de...

Q. [163] De technologie?

R. ... de matériaux, de technologie.

Q. [164] Parfait. Allons-y maintenant, en référence c'est le document HQD-8, Document 5, aux pages 24-25, et pour ce qui est de notre réponse à une de nos questions, c'était la réponse 40 à la page 34.

Mme LUCIE GERVAIS :

Maître Falardeau, pouvez-vous s'il vous plaît répéter la page du document HQD-8, Document 5?

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Denis Falardeau

- 110 -

Me DENIS FALARDEAU :

La référence c'est HQD-8, Document 5.

Mme LUCIE GERVAIS :

Vous n'aviez pas mentionné de page.

Me DENIS FALARDEAU :

Non, mais je peux les donner en référence, mais
c'est simplement pour les fins des notes sténo.

Mme LUCIE GERVAIS :

C'est beau.

Me DENIS FALARDEAU :

Parce que je vais le citer, c'était les pages 24 et
25.

Mme LUCIE GERVAIS :

Merci.

Me DENIS FALARDEAU :

Q. [165] Donc nous disons en ce qui concerne vos
réponses à la page 33, on vous demandait :

Considère-t-on les coûts de
maintenance dans la procédure
d'optimisation du cycle de vie? Si
oui, comment? Est-ce que l'approche
intègre les investissements en
croissance et ce en maintien des
actifs dans une approche intégrée
d'investissement?

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Denis Falardeau

- 111 -

Et on vous demandait aussi :

Quel était le taux de renouvellement visé antérieurement à 2006? Sur quelle approche était fondée le taux de renouvellement antérieur à 2006 et quelles étaient les différences relativement à la nouvelle approche ici préconisée?

Et on vous demandait de fournir :

un document détaillant votre stratégie de renouvellement du réseau de distribution.

Et vous débutiez et je ne vais pas citer la réponse au complet, vous débutiez en disant :

L'optimisation du cycle de vie nécessite la modélisation de différentes stratégies de renouvellement, lesquelles impliquent, dans la plupart des cas, les coûts de maintenance.

Les niveaux d'investissements en renouvellement découlent de l'état des composants du réseau, et ce, nonobstant les investissements requis en croissance.

Et là je porte à votre attention le dernier
paragraphe de votre réponse :

Le taux de renouvellement est
désormais fonction de la prévision de
l'état des structures aériennes. Il
s'agit d'une évaluation probabiliste
s'appuyant notamment sur des
distributions d'âge.

Ce qui nous amène la question suivante. Concernant
l'état des appareillages de postes, excusez-moi,
est-ce que vous pensez tenir compte de l'état des
appareillages de poste pour établir le taux de
renouvellement du réseau aérien?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Ça va?

Q. [166] Hum, hum.

R. O.K., oui, oui, absolument.

Q. [167] Absolument?

R. Absolument dans le sens où les poteaux ont été,
j'allais dire « poteaux » parce que je viens de
Québec, mais je vais dire poteaux, ont été le
premier inducteur, bien enfin le premier type
d'actif sur lequel on a focussé dans la mesure où
c'est le meilleur inducteur de coût pour les
travaux.

Donc outre les poteaux, on s'attaque à toute la quincaillerie, donc disjoncteurs, sectionneurs et autres, donc tout ce qui est sur ces poteaux-là. L'idée étant effectivement de mesurer le degré de vétusté, la vétusté de ces équipements-là en vertu d'un critère de vieillissement et de rentrer ça dans ce qu'on appelle des modèles probabilistes pour faire des simulations pour quand bien l'optimalité de changer les équipements ou plutôt que de les, en comparaison avec une possibilité de les maintenir, donc la stratégie de maintenance vise tout ça.

11 h 20

Donc, il y a des argents qui sont nécessaires, effectivement, pour aller répertorier davantage la connaissance du réseau à tous les niveaux. On s'établit sur les poteaux dans un premier temps. Je n'ai pas dans l'ordre les sectionneurs ou autres. Mais ils font tous partie de ceux qui sont planifiés en vue d'intégrer une stratégie complète de maintenance.

Q. [168] Allons-y maintenant à la réponse 43 à la page 35. Réponse 43 qui fait référence... Et, là, je vais citer l'extrait du document à la page 9. Vous dites :

Pour deux mille onze (2011),
l'enveloppe demandée à titre
d'investissement en amélioration de la
qualité s'élève à vingt et un virgule
trois millions (21,3 M\$), soit deux
virgule neuf millions (2,9 M\$) de plus
que celle autorisée pour deux mille
dix (2010). Cette légère augmentation
est due à des reports de projets de
deux mille dix (2010) à deux mille
onze (2011).

Ce qui nous amenait à la question suivante :

Quels projets ont été retardés et pour
quelles raisons?

Et vous nous disiez :

Les projets ou activités intégrés dans
l'enveloppe d'investissement en
amélioration de la qualité qui ont été
reportés de deux mille dix (2010) à
deux mille onze (2011) sont associés
principalement à l'amélioration des
contacts avec la clientèle.

Ce qui nous amène la question de précision
suivante : Quelles sont les clientèles et les
processus qui ont été visés, si je peux dire, par

les retards? Puis en quoi ça consiste les investissements qui ont été retardés par rapport à justement ces processus de contact, comme vous dites?

M. MARCEL BOYER :

R. C'est surtout des projets liés aux technologies de l'information qui gravitent au niveau du système, en relation avec le système SIC. Je ne peux pas vous dire que c'est une clientèle en particulier. Mais c'est des investissements qui ont été comme différés dans le temps.

Q. [169] À la réponse 44, dans un premier temps, je vais vous citer l'extrait :

Cependant, les sommes qui avaient été prévues pour deux mille dix (2010) ont dû être révisées à la hausse étant donné les besoins additionnels requis de dix millions (10 M\$) pour satisfaire de nouvelles demandes de tiers.

Et, là, on fait référence, entre autres, au MTQ et à diverses municipalités. Ce qui amenait la question suivante :

Quelle proportion de ces investissements ont été ou seront

remboursés par les tiers?

Et vous nous disiez :

L'augmentation du besoin additionnel provient majoritairement du MTQ. Le Distributeur assume les coûts d'ingénierie et cinquante pour cent (50 %) des coûts de construction.

Pourquoi les tiers n'assument pas la totalité des coûts additionnels? Pourquoi qu'il y a un partage comme ça?

R. J'imagine que c'est ça qui est prévu dans les conditions de service.

M. RÉMI DUBOIS :

R. Je pense que c'est une entente qui date déjà de quelques années sur le partage des travaux avec le ministère des Transports quand on touche les infrastructures qui nécessitent des travaux de notre côté. Mais je n'ai pas l'information formelle sur où est-ce que c'est enchassé dans les conditions de service ou autres. Je n'ai pas cette réponse-là.

Q. [170] Je vais vérifier. J'ai presque terminé. Je vais vérifier.

M. MARCEL BOYER :

R. Mais juste pour conclure. Il y a sûrement une

entente avec le ministère des Transports ou les autres organismes. Quand on facture, on facture selon l'entente. Donc, il n'y a pas d'improvisation là-dedans.

Q. [171] Ça, c'est sûr. On voulait simplement savoir pourquoi que c'est comme ça.

R. Bien, pourquoi? Parce que ça a été négocié comme ça à l'époque. Je n'ai pas d'autres réponses.

Q. [172] Ah, il y aurait des questions concernant, je ne sais pas si je vais bien le prononcer, le système alimentaire ou alimenté? Comment on le prononce? ALIMENTER.

M. RÉMI DUBOIS :

R. Avez-vous une référence quelque part s'il vous plaît?

Q. [173] Oui, oui.

R. À midi, on peut s'alimenter, mais je ne connais pas la provenance.

Q. [174] C'est à la réponse 11 aux pages 13 et 14.

R. Vous réferez au « processus Alimenter ». Un processus qui, en fait, un peu ce dont on discutait tout à l'heure, qui est le moment entre... en fait, c'est le temps entre le moment où un client appelle Hydro-Québec pour avoir un branchement et le temps où il est effectivement en service, donc il est

alimenté.

Q. [175] O.K. Parfait. À l'avant-dernier paragraphe de votre réponse, et là on est au haut de la page 14, vous nous dites :

L'indice de satisfaction en regard du processus Alimenter est basé sur les résultats d'un sondage mené auprès des clients suite à certaines demandes de raccordement complexes. Le sondage mesure la satisfaction à l'égard de l'ensemble du processus, à partir de la demande jusqu'à la réalisation des travaux.

Pourquoi que l'indice ne tient pas compte... tient compte uniquement des raccordements qui sont complexes et non complexes? Il n'y a pas d'intérêt ou c'est plus dur? Pourquoi?

R. Bien, les non complexes, comme on vous disait tout à l'heure, on est plus en mode de délai qu'on se donne pour raccorder ces clients-là. Généralement, ça tourne autour de huit à dix jours. Dans les cas complexes, souvent, il y a plusieurs intervenants au dossier, à la fois à l'interne d'Hydro-Québec mais aussi à l'extérieur avec les boîtes d'ingénierie, des choses de cette nature-là. Donc,

c'est une bonne pratique qu'on a depuis quelques années de mesurer ce processus-là qui peut s'échelonner sur plusieurs mois, de bien s'assurer que le client est satisfait de ce qui a été fait entre le moment où il a passé son appel versus le moment où il a eu la réponse. Bon. Le résultat qu'on a, effectivement, démontre une légère amélioration depuis une couple d'années.

Me DENIS FALARDEAU :

Dernière vérification. Je vous remercie. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Falardeau. Je demanderais à maître Lussier de l'ACEF de l'Outaouais de se présenter.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Madame la Présidente; bonjour, Madame, Monsieur les Régisseurs. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais. Bonjour aux membres du panel.

- Q. [176] Je vais vous demander de prendre la pièce HQD-13, Document 2, qui sont les réponses du Distributeur à la demande de renseignements numéro 1 de l'ACEF de l'Outaouais. Et je vais vous amener à la réponse à la question 1a) et également 1b). Mes questions résultent des réponses du Distributeur à ces questions de la part de l'ACEF

de l'Outaouais où le Distributeur mentionne que :

L'information n'est pas disponible par
catégorie de tarif ou par type de
client.

Notre première question : Pourquoi votre système
SIC ne le permet pas?

M. MARCEL BOYER :

R. Premièrement, votre question parlait de la période
allant de deux mille cinq (2005) à deux mille dix
(2010). Notre système SIC a été implanté en deux
mille huit (2008). Donc, c'est pour ça que notre
réponse disait : on ne peut pas vous fournir de
deux mille cinq (2005) à deux mille dix (2010).
(11 h 29)

Q. [177] Est-ce que le système antérieur permettait de
conserver ces données-là?

R. Oui, on a des données globales, mais on n'a pas des
données segmentées aussi précises que notre nouveau
système SIC.

Q. [178] D'accord. Donc, avec le système SIC le
Distributeur est en mesure de présenter les
informations telles que demandées à la question 1b)
et 1a)?

R. Au niveau de 1a) la réponse est oui. En termes par
catégorie de clients on est capable de produire nos

comptes à recevoir. Par grande catégorie de clients j'entends. Oui, c'est possible.

Q. [179] Bon d'accord. Et est-ce que c'est la même chose également pour la réponse 1b)?

R. Non

Q. [180] Pourquoi?

R. Parce qu'au niveau des mauvaises créances c'est plus des provisions globales qu'on prend. C'est sûr qu'il y a des calculs au niveau de l'âge des comptes, mais comme au niveau de la mauvaise créance c'est une analyse de risque aussi qu'il faut poser, on se doit de prendre les provisions globales pour bien mesurer le risque du Distributeur. Puis, ça, ça se fait comme dans un ensemble. Donc, on ne fait pas de répartition après ça par catégorie de clients.

Q. [181] Donc, je comprends que ce que vous venez de me dire s'applique à ce qu'on retrouve à la question 1b). Maintenant, est-ce que vous ne trouvez..., est-ce que pour le Distributeur ça ne constitue pas une lacune du système le fait de ne pas pouvoir être en mesure de fournir l'information par catégorie de tarif ou par type de clients en ce qui a trait à l'information demandée à 1b)?

R. Bien par catégorie de tarif je ne penserais pas. Ce

qui est important c'est de bien comprendre l'âge des comptes par catégorie de clients. Parce que tu peux le regarder de trois, quatre façons, mais ce n'est pas ça qui va faire que les clients vont payer plus vite.

- Q. [182] Je comprends. Mais le Distributeur est en mesure de retracer justement la responsabilité de la clientèle résidentielle pour les comptes à recevoir ou les retards de paiement. Alors le Distributeur ne devrait-il pas être en mesure de nous fournir l'information demandée, telle que demandée?
- R. Au niveau de l'âge des comptes, comme je vous dis à partir de deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009), sur une base réelle c'est disponible.
- Q. [183] D'accord. Alors je vais vous demander, s'il vous plaît, de compléter et de préciser la réponse à 1a) puisque ce n'est pas disponible pour 1b), avec l'information que vous suggérez à partir de deux mille huit (2008) s'il vous plaît.
- R. O.K. On peut prendre un engagement de fournir l'information pour les comptes à recevoir par catégorie, grande catégorie de clients pour deux mille huit (2008) et deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010) n'étant pas disponible encore

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
- 123 - Me Stéphanie Lussier

parce qu'il y a une partie de prévisionnel là-
dedans. Mais en mode réel je peux vous le fournir.

Q. [184] Je vous remercie.

E-8 (HQD) : Compléter la réponse à la question 1a)
en fournissant l'information pour les
comptes à recevoir par catégorie de
clients pour les années deux mille
huit (2008) et deux mille neuf (2009),
et en mode réel pour l'année deux
mille dix (2010) (demandé par ACEFO)

Q. [185] Est-ce que c'est correct ou est-ce que vous
avez besoin que je répète. D'accord. Alors
compléter la réponse à la question 1a) tel que
demandé par la procureur de l'ACEF de l'Outaouais
et qu'expliqué par le témoin du Distributeur. Je
veux éviter de répéter de façon non conforme la
description que le témoin vient de nous donner qui
m'apparaissait tout à fait adéquate.

LA PRÉSIDENTE :

Je m'excuse, c'est bien l'engagement 8.

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [186] Au niveau maintenant de la réponse qui a été donnée à la question 1c) qui est la suivante, la réponse :

Compte tenu de son processus
d'établissement de la provision pour
mauvaises créances un tel indicateur
n'est pas établi par le Distributeur.

Est-ce que, d'une part, le Distributeur considère ceci comme une lacune et est-ce que, d'autre part, si oui, il compte y apporter des modifications?

R. Vous parler du pourcentage des recouvrements des comptes en souffrance par trimestre et par année, par catégorie, par tarif?

Q. [187] Tel que décrit à la question 1c) de la pièce HQD-13, Document 2.

R. Comme je vous ai mentionné précédemment, l'information par tarif on ne l'a pas puis ce n'est pas dans notre intention de produire cette information-là au niveau des mauvaises créances.

Q. [188] Et maintenant quand vous dites ce n'est pas dans l'intention du Distributeur de produire cette information-là?

R. Bien de produire même à l'interne j'entends.

Q. [189] D'accord.

R. Ce n'est pas parce qu'on ne veut pas vous la donner.

Q. [190] D'accord.

R. Bien à l'interne on ne regarde pas sous cet angle-là les mauvaises créances. On ne fait pas cette analyse-là.

Q. [191] D'accord. Maintenant, toujours au même document HQD-13, Document 2 à la question 2, page 4. Le Distributeur répond :

Les pistes de réduction seront
identifiées au moment de la
planification annuelle des activités.

Comment le Distributeur est-il arrivé à cet objectif de réduction des frais corporatifs de neuf millions de dollars (9 M\$) sans avoir identifié au préalable les pistes qui permettent de l'atteindre?

R. Premièrement, l'objectif ce n'est pas un objectif du Distributeur, c'est un objectif du corporatif parce qu'on parle de frais corporatifs. Là on fait appel à la Loi 100. Donc, nous ce qu'on a intégré dans notre cause tarifaire deux mille onze (2011) c'est des montants, deux millions de dollars (2 M\$) au niveau de notre masse salariale plus des

montants qui étaient, qui découlaient des économies au niveau des frais corporatifs, autant au niveau du Distributeur que du Transporteur. Puis la somme de tout ça s'élevait au niveau d'à peu près huit millions de dollars (8 M\$) qui était basée, quand on prenait les frais « corpo », à environ neuf millions de dollars (9 M\$).

Mais comme au niveau du Transporteur ils rentrent ça dans leur charge locale, c'est pour ça qu'on perd un million (1 M\$), il faut faire le pourcentage d'à peu près quatre-vingt-dix pour cent (90 %) du montant des frais corporatifs. Je pense qu'on avait fait le calcul en preuve dans un des tableaux dans une des questions.

Mais au niveau des pistes de réduction des frais corporatifs, ce n'est pas un objectif du Distributeur, c'était aux unités corporatives quand on parle du Secrétariat général, de la vice-présidence Comptabilité, finances.

11 h 35

M. MARCEL BOYER : ***

R. Quand on parle du bureau du vérificateur interne, c'est à eux à établir leurs propres pistes. Nous autres, on ne peut pas établir les pistes à leur place là.

Q. [192] D'accord. Et si je vous demandais, ce que je fais, d'expliquer au moins les grandes lignes ou les orientations qui permettraient d'atteindre cet objectif, en gros, de nous expliquer où on souhaite aller. Est-ce que vous auriez des éléments additionnels à ajouter à la réponse que vous venez de me donner?

R. Malheureusement, non, parce que dans une entreprise comme la nôtre, c'est rare que les unités corporatives rendent des comptes aux unités opérationnelles, c'est plutôt le contraire, donc...

Mais, je peux vous dire que les unités corporatives ont de l'efficacité à faire, tout comme les unités opérationnelles, mais elles doivent rendre des comptes au PDG, au président directeur général. Donc, leurs pistes qui vont être établies en début d'année, pour atteindre leur objectif, leur cible, vont être discutées avec le président directeur général parce que toutes ces unités-là relèvent directement du PDG. Et c'est à lui qu'ils vont rendre compte.

Mais, nous, on va récolter les économies, mais on ne discutera pas des pistes d'efficacité avec les unités corporatives là. Ils vont discuter avec leur patron là qui est le PDG d'Hydro-Québec.

Q. [193] Toujours à la même page 4 du document HQD-13, Document 2, à la question 3, la réponse 3, à la fin de la réponse, la dernière phrase, le Distributeur indique :

Ces initiatives seront mises en oeuvre sur la période couverte par le Plan stratégique 2009-2013.

Donc, la mise en oeuvre de ces initiatives se fait sur la période deux mille neuf (2009), deux mille treize (2013). Selon l'ACEF de l'Outaouais, nous y sommes pendant cette période-là.

Alors, si la mise en oeuvre ou l'implémentation de ces initiatives n'est pas encore faite, est-ce que le Distributeur est en mesure de nous indiquer si la conception, elle, normalement, elle est déjà faite?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Je pense qu'on réfère... je n'ai pas la référence, mais je pense qu'on réfère aux activités réseau, nommément.

Q. [194] La référence, c'est HQD-13, Document 2, à la page 4. C'est la réponse du Distributeur à la question 3 qui découle de la pièce HQD-1, Document 1, page 11 dont la référence est reproduite en préambule à la question 3.

R. Oui. Je veux juste m'assurer à quoi on réfère dans ce bout-là de la pièce, si vous permettez.

Q. [195] Bien sûr.

R. C'est ce dont je pensais. Donc, on réfère aux activités réseau, du côté des activités plus terrain. Donc, ce qu'on dit dans la réponse à la question 3, c'est... bien, le plan de ce qu'on appelle à l'interne « d'excellence opérationnelle » là qui est mis en place dans la vice-présidence réseau pour aller chercher des gains d'efficience en lien avec les activités terrain.

Donc, les premières démarches qui ont été faites, c'est de tester des nouvelles façons d'organiser... d'organisation du travail, avec des mandats un peu différents au niveau des équipes terrain, au niveau des contremaîtres. Dans le même esprit, on regarde aussi des possibilités de faire de la planification plus centralisée et plus en mode de « dispatch » plutôt que de donner cette tâche-là de devoir planifier aux unités terrain. Donc, c'est une suite de mesures et de différentes initiatives qui sont à la fois analysées et mises en oeuvre, qui vont permettre d'améliorer sur l'horizon du plan stratégique.

Q. [196] Et si je vous demandais ce que je fais des

informations précises sur les actions conçues qui seront entreprises notamment pour l'uniformisation des façons de faire, est-ce que vous auriez d'autres éléments à rajouter à la réponse que vous venez de me donner?

- R. Je peux donner peut-être un exemple ou deux là sur des temps... Est-ce qu'on travaille... ce sur quoi les gens travaillent, c'est les temps standards pour faire des travaux types, bien qu'on dit tout le temps que c'est une suite de travaux, mais il y a des temps de travaux qui peuvent être concentrés sur une journée complète. Et il est souhaitable, évidemment, qu'on optimise ces façons de faire là.

Donc, ce qui est souvent fait, c'est une analyse des temps records, si on veut, effectuée par différentes équipes et d'en faire des standards de performance qui sont déployés après ça à l'échelle de tous les territoires. Donc, c'est vraiment des temps unitaires de réalisation de travaux types qui sont appliqués et, par la suite, placés dans des encadrements pour la réalisation des travaux.

- Q. [197] Et dans le cadre de ce dossier, est-ce que le Distributeur est en mesure de présenter les gains de productivité qui sont associés aux actions que

vous venez d'énumérer?

R. En fait, ce qu'on cherche à capter avec ça, ce sont des heures productives qu'on libère, sachant qu'on est dans une période de croissance intense avec... on vous en a parlé hier aussi, en termes de ressources humaines là, en termes de départs à la retraite où soixante-quinze pour cent (75 %) des départs à la retraite sont dans les activités réseau.

Donc, ces initiatives-là visent à récupérer des heures pour pouvoir les déployer dans d'autres tâches à effectuer. Donc, ça se mesure en heures qu'on dégage selon les différentes initiatives.

Q. [198] Et est-ce que le Distributeur est en mesure de présenter, dans le cadre de ce dossier, ses gains de productivité dont vous venez de me faire mention?

M. MARCEL BOYER :

R. Pas actuellement parce qu'on est en train de... on est en début de processus, puis on est en train de comparer là un territoire par rapport à un autre. Mais, actuellement, en termes de données, on est en train d'installer nos indicateurs pour pouvoir s'assurer que la marchandise va être livrée, comme on dit. Mais, actuellement, nos données à l'interne

ne sont pas assez stables pour pouvoir les produire à l'externe.

Q. [199] D'accord. Je vais vous demander maintenant, aux fins de référence pour que vous ayez devant vous le tableau que j'utiliserai pour ma prochaine question, de prendre la pièce HQD-7, Document 2, page 7 qui est une pièce qui émane du Distributeur. Et je fais référence au tableau 1 qui est intitulé « Indicateurs d'efficacité privilégiés par le Distributeur ».

11 h 44

Je vais également déposer au dossier, en fait j'aimerais référer le témoin à un passage, et j'ai des copies ici, et je n'en aurai pas tout le monde, mais je vais déposer des copies, et certainement en donner une au témoin, et j'en aurai une pour le banc, d'une... c'est un passage des transcriptions sténographiques du dossier R-3738-2010 de la journée du premier (1er) décembre deux mille dix (2010). Est-ce qu'on peut avoir, en fait, un numéro de pièce pour le coter? Je ne sais pas à quel numéro on est rendu. C-8.10. Vraiment je m'excuse, parce que j'ai, en fait trois copies. Donc une copie pour vous; je voudrais en donner une pour le banc. Je suis vraiment désolée. C'est la

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
- 133 - Me Stéphanie Lussier

moins des choses. Et bon, j'en aurai une pour moi. Ce sont des notes sténographiques qu'on peut retrouver sur le site Internet du premier (1er) décembre deux mille dix (2010), dossier R-3738-2010, c'est le volume 3, et c'est à la page 86.

C-8.10 : Extrait des notes sténographiques du dossier R-3738-2010 (1er décembre 2010 - volume 3) pages 85, 86 et 87.

Me ÉRIC FRASER :

Est-ce qu'il y a un extrait plus particulièrement?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Oui. En fait, je vais le lire à haute voix. Et c'est l'extrait qui commence à la page 86 et je vais le lire donc. Environ au milieu de la page.

A. The question is if we have a natural monopoly, then are you asking whether or not the marginal costs decline with a natural monopoly?

Let me understand your question. It's a conceptual question about natural monopolies. A natural monopoly in economics is defined as a

business whose costs inexorably decline over any scale, over any output. So if we draw a cost curve, this kind of curve, with cost on the horizontal axis -- vertical axis, and quantity on the horizontal axis, this average cost curve inexorably declines. That is the definition for a natural monopoly, yes, it look like this.

Et ensuite, on demandait au témoin :

Q. C'est ce qu'on appelle la notion du, ou le principe de rendement d'échelle décroissant, c'est exact?

Et le témoin répond :

A. I don't know what they call it in French, but in English they call it declining average cost.

Maintenant, si je réfère le Distributeur au tableau que l'on retrouve à la page HQD-7, Document 2...

Me ÉRIC FRASER :

Je vais vous demander un petit instant pour que les témoins prennent connaissance, parce que j'ai dû prendre connaissance de la citation avant de remettre l'unique copie dont on dispose.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bien sûr.

Me ÉRIC FRASER :

Aux témoins. Juste prendre quelques secondes.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Et je m'excuse encore pour l'inconvénient du nombre limité de copies.

Q. [200] Alors, en regardant la ligne 2 du tableau 1 qui sont les coûts totaux de distribution et SALC en sous par kilowattheure normalisé, on a ici une information depuis deux mille deux (2002). Donc, en regardant ce tableau-là et en gardant en tête ce qu'on vient de lire à l'effet qu'il est une caractéristique intrinsèque d'un monopole naturel que son activité présente un rendement d'échelle décroissant, comment expliquez-vous la croissance des coûts que l'on retrouve à la ligne 2 de ce tableau 1? Une croissance que l'on observe à partir de deux mille deux (2002).

M. MARCEL BOYER :

R. J'aimerais juste savoir, c'est qui qui a cité ça. C'est parce que, moi, les dogmes, j'ai de la misère avec ça. C'est-tu un docteur? C'est-tu un...

Q. [201] Oui, effectivement, il s'agit d'un docteur. Son nom est le docteur Makholm.

R. Oui.

Q. [202] C'est un docteur dont les services d'expertise en régulation... j'ai son titre exact et je vais le ressortir dans le dossier, dont les services ont été retenus par le Transporteur, donc TransÉnergie, dans son dossier tarifaire.

R. D'accord.

Q. [203] Compte tenu de cet énoncé, est-ce que le Distributeur est en mesure d'expliquer pourquoi depuis deux mille deux (2002) on observe une courbe croissante des coûts? Et puis on voit ici que c'est une croissance annuelle moyenne de l'ordre de un virgule quatre pour cent (1,4 %) entre deux mille deux (2002) à deux mille onze (2011), et de deux virgule trois pour cent (2,3 %) entre deux mille sept (2007) à deux mille onze (2011). Quelles sont les explications du Distributeur à ce sujet?

M. RÉMI DUBOIS :

R. J'irais plutôt par la mathématique au lieu de rentrer dans la grande théorie d'un monopole. Donc, vous savez que c'est un indicateur unitaire, donc qui met en relation le coût global, la business HQD, hormis certains éléments qui ont été, je pense, retirés, qui sont présentés en annexe, et par le diviseur qui est les gigawattheures, les

kilowattheures ou les térawattheures de vente.

Si vous allez à l'annexe de ce document-là, vous allez voir qu'effectivement les ventes prévues pour deux mille onze (2011), bien, elles vont être possiblement plus basses que celles qu'on avait déjà en deux mille sept (2007). Je ne sais pas si vous prenez deux mille sept (2007) comme référence. Donc, le ratio conséquemment s'accroît. Et ça fait partie du discours qu'on a toujours tenu sur cet indicateur-là. On l'a gardé pour des fins de suivi de l'efficience au sens large dans la mesure où, c'est sûr que notre produit de rémunération, c'est le kilowattheure vendu. Mais on a toujours dit que notre inducteur de coût était l'abonnement.

Donc, on est beaucoup plus enclin comme monopole naturel à devoir alimenter un abonnement lorsqu'il demande le service. Bien, l'énergie qui vient avec est tributaire d'un paquet de facteurs, dont la chauffe notamment au Québec pour le client résidentiel, mais surtout la structure industrielle. Ça, je pense que monsieur Boulanger vous l'avait apporté hier. Donc, les variations de volume d'importance pour un client donné à coût constant vont avoir des impacts assez importants sur les indicateurs de cette nature-là.

11 h 50

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [204] Je vous remercie. Merci aux membres du banc.
Merci, Madame la Présidente. Merci aux membres du
panel. Ça complète nos questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Lussier. Maître Pelletier, vous êtes
le prochain, vous avez annoncé un vingt-cinq (25)
minutes. Est-ce que je vous interromps au milieu ou
est-ce qu'on continue, préférez-vous qu'on reporte
ça après le dîner?

Me PIERRE PELLETIER :

Évidemment je ne peux pas vous assurer que ça va
être vingt-cinq (25) minutes, je ne contrôle que
les questions. Cependant, je peux vous dire que mes
questions vont porter sur le palpitant sujet des
coûts de retraite. Est-ce que le banc va préférer
entendre parler de ça avec un estomac qui crie
légèrement famine ou avec un estomac qui a été
satisfait? Je préfère vous laisser le choix. Ça
risque de ressembler à la demi-heure que j'ai
annoncée, mais je ne le sais vraiment pas.

LA PRÉSIDENTE :

Alors on va commencer et puis on terminera un petit
peu plus tard.

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me PIERRE PELLETIER :

Alors Pierre Pelletier pour AQCIE et le CIFQ. Comme je l'indiquais à l'instant, mes questions vont ne porter que sur le coût de retraite et elles vont toutes se rapporter à un seul document qui est la pièce B-19, c'est HQD-13, Document 1.1, ce sont les réponses du Distributeur à la demande de renseignements numéro 2 de la Régie et plus particulièrement je vais m'en tenir aux informations qui sont contenues aux pages 39 à 42 de ce document-là.

LA PRÉSIDENTE :

Je vais en profiter pour faire une petite pause publicitaire, vous allez tous être tellement heureux l'année prochaine avec le système de dépôt électronique pour les cotes, ça va être incroyable.

Me PIERRE PELLETIER :

Q. [205] On est déjà passablement heureux avec celui-là, je ne sais pas si ça va ajouter une troisième cote ou à l'enlever.

Mes questions je présume vont s'adresser particulièrement à monsieur Boyer qui aura donc à contrôler notamment le temps des réponses.

Dans le tableau R-18.4 qu'on trouve à la page 39 à la pièce que je viens de mentionner, le

Distributeur fait état d'un amortissement de l'actif transitoire. Je suis à la cinquième ligne du tableau et je me mets devant la colonne Année témoin deux mille onze (2011) où il y a un amortissement de l'actif transitoire qui est un amortissement que je qualifierais de favorable au montant de cent cinquante deux millions (152 M) vu qu'il vient en moins dans l'établissement d'un coût de retraite.

Est-ce que j'ai raison de croire que cet actif-là sera totalement amorti en deux mille treize (2013) en assumant qu'on demeure dans le régime actuel des PCGR?

M. MARCEL BOYER :

- R. Je ne pourrais pas vous confirmer deux mille treize (2013) complètement amorti, mais je sais qu'il va être amorti, complètement amorti incessamment. C'est suite à un changement de convention comptable qu'il y avait eu, c'est pour ça qu'on a un amortissement négatif ou favorable là, mais la date précise de la fin je ne pourrais pas vous le donner.
- Q. [206] Oui, je vous suggère deux mille treize (2013) parce qu'effectivement c'est un changement survenu en mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999)...

R. Oui.

Q. [207] ... qui laissait un actif excédant légèrement deux milliards (2 G) c'était amorti sur quinze ans?

R. Qui était à l'époque la DMERCA, la durée de vie restante, donc ça serait deux mille treize (2013).

Q. [208] Ça paraît avoir du sens?

R. Oui, ça a du sens.

Q. [209] Alors si on prend la colonne à laquelle je viens de référer, l'année témoin deux mille onze (2011) et que je me replace en deux mille quatorze (2014) plutôt qu'en deux mille onze (2011)?

R. Oui.

Q. [210] Que je suppose que toutes les autres données du tableau sont égales, est-ce que j'ai raison de conclure que le coût de retraite d'Hydro-Québec en deux mille quatorze (2014), cette hypothèse-là, serait non plus de deux cent dix millions (210 M), mais plutôt de trois cent soixante-deux millions (362 M)?

R. Vous avez raison, toutes choses étant égales par ailleurs.

Q. [211] Oui, oui, c'est ce que je dis, toutes choses étant égales par ailleurs?

R. Oui, tout à fait.

Q. [212] C'est un vocable de comptable autant que d'économiste?

R. Pour une fois on se rejoint.

Q. [213] Bon bien moi je ne suis qu'avocat. Dans le tableau R-19.1 qui est à la page 41 du même document, le Distributeur établit le coût de retraite prévu pour l'année témoin deux mille onze (2011) non pas selon les PCGR, mais cette fois-ci selon les IFRS, sur la base de données qui date du début de deux mille dix (2010), si je ne m'abuse ça daterait de mars deux mille dix (2010) le document qui provient de vos actuaires conseils Aon.

(11 h 58)

Q. [214] Et dans ce document-là on établit le coût de retraite total pour Hydro-Québec sur la base des IFRS encore une fois à deux cent cinquante millions (250 M\$) en considérant seulement quatre données. Premièrement, le coût des services rendus, et je présume que le coût des services rendus ici est net des cotisations salariales?

R. Il ne faut pas mélanger le financement avec le coût comptable quand on parle de coût de services, le coût de retraite puis le coût des services rendus. Il n'y a pas de question de financement là-dedans. Le coût des services rendus c'est le coût de

retraite.

Q. [215] Excusez-moi si j'ai parlé de financement, j'ai vraiment... la langue m'a fourché. Je vous demandais s'il était exact de dire que le coût des services rendus, ce qu'on appelle ici le coût des services rendus.

R. Oui.

Q. [216] C'est net des cotisations salariales, les cotisations qui viennent de la part des salariés plutôt que de l'employeur?

R. C'est le montant qui correspond au coût de retraite pour la prestation des employés. C'est le coût de retraite qui correspond pour la prestation des employés pour l'année en cours en deux mille onze (2011).

Q. [217] Bien écoutez, je vais vous suggérer ceci. Dans la pièce qui a été produite en réponse à une demande de renseignements qu'on a faite, dans la pièce qui a été produite à l'égard de l'année deux mille onze (2011), l'année témoin deux mille onze (2011), il n'y a pas de détails sur ce que comporte l'expression « coût des services rendus ». Cependant, si vous allez voir les documents qui ont été produits pour les deux autres années pour deux mille neuf (2009) complet et puis pour deux mille

dix (2010) année de base. On constate que le montant de l'ordre de deux cent quatre-vingt-trois millions (283 M\$) qui figure là, en fait il est un peu moins que ça. Il est de deux cent vingt-neuf millions (229 M\$) pour l'année de base et de cent soixante et un millions (161 M\$) pour l'année historique deux mille neuf (2009).

Bien dans les deux cas, les actuaires ont considéré qu'il s'agissait du coût des services rendus moins les cotisations salariales. Et je voulais juste m'assurer avec vous que c'était la même chose ici. Mais si vous ne le savez pas, écoutez vous pouvez prendre l'engagement de le vérifier puis vous me le confirmerez plus tard.

R. Correct.

Me ÉRIC FRASER :

Est-ce que je comprends que vous faites référence à un document qu'on a déposé en réponse à une de vos demandes de renseignements?

Me PIERRE PELLETIER :

Exact. C'est l'annexe A.

Me ÉRIC FRASER :

Vous avez juste à présenter ça aux témoins. Je vais vérifier si c'est vraiment écrit. Parce que là vous demandez de confirmer est-ce que ce qui est écrit

est vraiment écrit dans le document que vous m'avez donné pour répondre à ma question?

Me PIERRE PELLETIER :

Non. Ce que je dis c'est que dans le document que vous nous avez fourni relativement à l'année deux mille onze (2011), l'année témoin deux mille onze (2011), il y a une seule feuille de papier. Et cette feuille de papier-là établit le coût de retraite pour l'année témoin deux mille onze (2011) sur la base des IFRS et il y a seulement quatre lignes de données là-dedans. Une des lignes dit « coût des services rendus deux cent quatre-vingt-trois millions (283 M\$) ». On ne nous dit pas si ça comprend ou pas, si on a déduit ou pas les cotisations salariales de sorte qu'on ne trouvera pas la réponse sur cette page-là.

Pour aider le témoin, je lui ai indiqué que pour les deux autres années les documents produits précisent qu'effectivement le coût des services rendus est net des cotisations.

R. Dans le document qui a été présenté dans une question-réponse en annexe, on a le coût des services rendus qui était dans le document des actuaires qui était le coût de retraite. On avait le coût des services rendus moins les cotisations

salariales versées ou réputées versées plus les frais d'administration qui donnaient le coût de retraite. C'est ça.

Q. [218] Pour quelle année ça?

R. Pour deux mille dix (2010).

Q. [219] Bon c'est ça. Alors c'est ce que je vous suggérais pour deux mille dix (2010), c'est ça?

R. Oui. Donc, vous pouvez présumer que pour deux mille onze (2011) c'est le même calcul.

Q. [220] Merci.

R. L'actuaire applique la même formule, il ne change pas de formule d'année en année.

Q. [221] En tout cas il ne semble pas à cet égard-là entre deux mille dix (2010) et deux mille onze (2011).

Le deuxième élément fait état des frais d'administration. Je présume que les frais d'administration ça couvre les frais du régime puis les frais de gestion de l'actif pour un montant de trente-quatre millions (34 M\$)?

R. Oui, tout à fait.

Q. [222] Le troisième élément qui est indiqué ce sont les intérêts sur l'obligation. Est-ce que j'ai raison de présumer que ce sont les intérêts qui vont être accumulés durant l'année témoin, qui

totaliseraient huit cent trente-six millions
(836 M\$)?

R. Si on fait une analogie c'est comme les coûts de désactualisation, c'est l'obligation qui croît dans le temps. Parce qu'on parle tout de même de huit cent trente-six millions (836 M\$) là.

Q. [223] Oui. Ce huit cent trente-six millions-là (836 \$) je comprends qu'il est calculé à partir d'un montant beaucoup plus élevé qu'est celui de l'obligation?

R. Oui, qui a été actualisé. Puis à chaque année il est comme désactualisé année après année. Puis on a un rendement aussi prévu sur les actifs qui vient comme contrebalancer pour neuf cent trois millions (903 M\$).

Q. [224] C'est ça. Mais ma question plus précisément c'était est-ce que j'ai raison de présumer que les intérêts dont on parle là au montant de huit cent trente-six millions (836 M\$) représentent bel et bien les intérêts, c'est l'expression qui est dans le rapport, intérêts sur l'obligation. Alors je vous demande de me confirmer que les intérêts en question sont les intérêts sur l'obligation accumulés, qui vont être accumulés durant l'année témoin à un taux d'actualisation qui nous est par

ailleurs indiqué ailleurs comme étant de cinq
virgule soixante-treize pour cent (5,73 %) ?

R. Oui, vous avez raison.

12 h 05

Q. [225] À la question 21.1 de la demande de
renseignements numéro 2 de la Régie - et là je suis
à la page 42 - le Distributeur indique que la plus
récente estimation qui a été faite du taux
d'actualisation est passée de cinq virgule
soixante-treize (5,73 %) qu'il était au début de
deux mille dix (2010) à cinq virgule trente-trois
pour cent (5,33 %) au trente (30) septembre deux
mille dix (2010).

J'aimerais savoir de vous quel serait
l'impact monétaire sur la prévision dans
l'hypothèse où on considérerait ce taux-là de cinq
virgule trente-trois pour cent (5,33 %) au lieu de
cinq virgule soixante-treize pour cent (5,73 %) ? Et
quand je vous demande : quel serait l'impact
monétaire, je ne vous le demande pas à la cent
près. Est-ce que c'est un taux qui serait de
l'ordre d'une soixantaine de millions (60 M\$) ?

M. MARCEL BOYER :

R. Je ne peux pas vous le donner, je ne l'ai pas. Ça,
c'est un calcul qui est fait par l'actuaire.

- Q. [226] Mais, est-ce que le montant des intérêts sur l'obligation ne résulte pas de l'application du taux d'actualisation retenu sur le montant de l'obligation?
- R. Vous avez tout à fait raison.
- Q. [227] Et vous connaissez, je présume, le montant de l'obligation au premier (1er) janvier?
- R. Oui.
- Q. [228] Quel est-il?
- R. Bien, il était de l'ordre de quatorze milliards (14 G\$) là, dans cet ordre de grandeur là là.
- Q. [229] Oui. Suivant l'information qu'on retrouve à la page 36 du même document toujours, il serait de quatorze milliards six cent quatre-vingt millions (14,680 G\$).
- R. Ah! Oui.
- Q. [230] Et la question que je vous pose, c'est : est-ce qu'il est correct de dire que pour calculer l'écart entre ce que représentent les intérêts sur l'obligation pour l'année deux mille onze (2011), il s'agirait d'appliquer non pas cinq virgule soixante-treize (5,73 %), mais cinq virgule trente-trois pour cent (5,33 %) comme taux sur ce montant total-là de quatorze milliards six cent quatre-vingts millions (14,680 G\$).

- R. Je vous répondrai que à chacun son métier. Ça, si on confie ces calculs complexe-là à des actuaires là, c'est parce que je ne penserais pas qu'une règle de trois ferait l'affaire. Donc, l'évaluation actuarielle n'a pas été faite à la date que vous demandez, donc on n'a pas ce chiffre-là actuellement. Elle va être refaite à la fin de l'année pour notre rapport annuel et l'information va être disponible au trente et un (31) décembre. On ne l'a pas présentement.
- Q. [231] Oui. Est-ce qu'il est possible pour vous de vérifier rapidement s'il est exact de dire que l'application du taux de cinq virgule soixante-treize pour cent (5,73 %) à une obligation de quatorze milliards six cent quelques millions représente effectivement approximativement le montant de huit cent trente-six millions (836 M\$) que vous avez ici? C'est votre chiffre là.
- R. C'est quoi votre question?
- Q. [232] Pour vous, le huit cent trente-six millions (836 M\$), si je comprends bien, vous ne savez pas comment il est établi. Est-ce que c'est plus correct de dire ça?
- R. Le huit cent trente-six millions (836 M\$), il est établi par l'actuaire.

Q. [233] C'est ça. Alors, vous, vous ne sauriez pas le compter.

R. Non. Ce n'est pas moi qui le calcule, c'est l'actuaire, puis il certifie que son calcul est bon, puis il signe en bas de la feuille. Ce n'est pas le bureau du contrôleur qui calcule ça. Ça, je peux vous assurer ça.

Q. [234] D'accord.

R. C'est un expert en la matière.

Q. [235] Alors, pour vous, l'impact d'un écart de zéro virgule quarante pour cent (0,40 %) dans les taux d'actualisation, pour vous, ça n'a pas de signification en termes d'impact monétaire.

R. Non.

Q. [236] Vous ne pourriez pas me dire ce que ça représente.

R. Je sais que ça en a un, je peux vous dire qu'une baisse d'un taux, ça va avoir un effet à la hausse sur l'obligation et sur l'intérêt sur l'obligation. Je comprends le mécanisme, mais je ne me risquerais pas à vous donner un chiffre, c'est ça la nuance. Je peux vous dire la mécanique, mais je ne commencerai pas à donner des chiffres ce matin en disant que... faire des règles de trois simplistes, alors que je sais que ce sont des calculs très

complexes. Ça, je ne peux pas... je ne peux pas faire ça là, ce ne serait pas professionnel de ma part là.

Q. [237] J'ai ici un document et, malheureusement, je n'ai pas plusieurs copies du document parce que je ne pensais vraiment pas qu'on buterait sur une question comme celle-là. J'ai ici un document qui a été produit dans le dossier R-3541 de deux mille quatre (2004) par la firme Aon. Il s'agit d'un dossier que vous connaissez bien, Monsieur Hardy, vous étiez sur le panel qui avait entendu la preuve sur les coûts de retraite. Et ce document-là indique ceci :

Définition :

Intérêt sur l'obligation. C'est l'intérêt accumulé sur l'obligation durant l'année, soit le produit du taux d'actualisation par la valeur de l'obligation.

Ça paraît un calcul relativement simple là, selon cette définition-là. Est-ce que ça vous paraît conforme ou si vous ne le savez pas non plus? Est-ce que ça vous paraît conforme à la réalité dont on discute ici là, que le montant de huit cent trente-six millions (836 M\$) soit établi en appliquant un

taux d'actualisation donné au montant global de l'obligation? Parce que vous me dites que vous vous en remettez aux actuaires là. Moi, je vous dis ce qu'ont dit les actuaires là. Est-ce que ça vous paraît correct?

R. Mais, moi, je vous répète ce que je vous ai dit.

Q. [238] Vous ne le savez pas.

R. Non, ce n'est pas ça que j'ai dit. J'ai dit que ce sont des chiffres qui sont produits par les actuaires et je ne remplacerai pas les actuaires. Ce n'est pas vrai que je vais faire des calculs sur le coin de la table quand on parle de huit cents millions (800 M\$), c'est... La charge de retraite, ce sont des chiffres qui sont importants.

On demande des rapports à des actuaires, puis quand on veut avoir les chiffres, on se retourne. Les taux sont prescrits par les actuaires. Le cinq soixante-treize (5,73 %) là, ce n'est pas un taux qui est établi par Hydro-Québec là, c'est un taux qui est établi par l'actuaire.

12 h 10

R. Et s'il baisse le taux, ce n'est pas Hydro-Québec qui dicte le taux. Le taux est dicté par l'actuaire selon des règles très strictes pour que ce soit comparable au niveau de l'industrie, au niveau des

autres entreprises, c'est pour ça que.

Q. [239] Écoutez, je ne voulais pas, je ne voulais pas savoir de vous là?

R. Non, non.

Q. [240] Si le taux de cinq soixante-treize (5,73) était exact ou pas, je ne doute pas non plus qu'il soit établi par les actuaires. Je vous demandais simplement si vous pouviez me confirmer autant que vous sachiez la définition de ce taux-là donné par les actuaires que je vous lisais correspond à ce que vous connaissez?

R. Puis là vous me parlez de deux mille quatre (2004), on est rendu en deux mille dix (2010), les règles ont pu changer entre temps.

Q. [241] D'accord. Alors vous n'êtes pas capable de me confirmer que le montant de huit cent trente-six millions (836 M) donc, provient de l'application du taux d'actualisation de cinq virgule soixante-treize pour cent (5,73 %) sur le montant global de l'obligation. C'est correct de dire ça?

R. Non.

Q. [242] Ce n'est pas correct de dire ça?

R. Oui, c'est correct.

Q. [243] O.K.

R. Je ne suis pas capable de confirmer.

Q. [244] La ligne suivante de ce calcul-là selon les IFRS s'intitule le rendement prévu des actifs et on indique un montant de neuf cent trois millions (903 M). Je vais vous ramener pour un instant au tableau auquel je vous référais au début, c'est le tableau de la page 39.

Alors je vous ramène toujours à la même colonne année témoin deux mille onze (2011), et là on a également une ligne qui s'appelle rendement prévu des actifs. Le même intitulé que je viens de vous lire concernant le tableau qui vient deux pages plus loin. Vous remarquerez que dans ce cas-ci dans celui, dans le cas du tableau de la page 39, le montant de rendement prévu des actifs est de neuf cent soixante-cinq millions (965 M)?

R. Exact.

Q. [245] Bon, dans le cas du tableau selon les IFRS le rendement est de neuf cent trois millions (903 M), n'est-ce pas?

R. Exact.

Q. [246] Bon, est-ce que la différence de soixante-deux millions (62 M) entre les deux vient du fait que le rendement prévu dans le tableau de la page 39 le montant de neuf cent soixante-cinq millions (965 M) est établi sur une valeur lissée alors que

le montant de neuf cent trois millions (903 M)
serait établi sur une valeur non lissée?

R. Je ne pourrais pas vous dire.

Q. [247] Vous ne savez pas. Est-ce que vous savez ce
que les actuaires entendent par une valeur lissée?

R. C'est une valeur pour venir amortir dans le temps
pour éviter les chocs.

Q. [248] Non, je comprends.

R. Mais votre tableau deux mille onze (2011) IFRS vous
le comparez avec ça, mais je veux dire c'est un
dossier qui, en deux mille onze (2011) on
n'implante pas IFRS à Hydro-Québec. Ça fait que.

Q. [249] Ce n'est pas moi, ce n'est pas moi, Monsieur
qui ai établi, ce n'est pas moi qui ai établi les
chiffres, le coût de retraite pour l'année témoin
deux mille onze (2011)?

R. Non, je sais.

Q. [250] C'est soit vous, soit vos actuaires?

R. C'est nos actuaires.

Q. [251] Bon alors on va travailler avec ce que vos
actuaires nous ont fourni. Vos actuaires nous ont
fourni, à nous, un tableau qui est établi sur la
base des IFRS.

R. Non.

Q. [252] Mais je vous rassure tout de suite parce que

tantôt on va aller à un autre tableau pour être sûr d'être mêlé comme il faut là, puis sur cet autre tableau-là on va faire le joint entre le calcul selon les IFRS et puis ce que serait le calcul selon les PCGR.

Mais là pour l'instant on est sur le tableau selon les IFRS et je vous demandais si vous saviez si la différence entre le rendement prévu de neuf cent trois millions (903 M) et celui de neuf cent soixante-cinq millions (965 M) résulte du fait que dans un cas on travaille sur des valeurs lissées et dans l'autre cas on travaille sur des valeurs qui ne sont pas lissées. Vous ne le savez pas?

R. Non.

Q. [253] Bon. Vous m'avez répondu à la question suivante que je vous ai posée qu'une valeur lissée ça, ça servait à éviter des choses, c'est ça?

R. C'est exact.

Q. [254] Bon, est-ce que par hasard vous sauriez de quelle façon les actuaires, si ce sont eux qui le font, de quelle façon les actuaires établissent cette valeur lissée?

R. Au niveau de la charge de la retraite, ça c'est établi au niveau du bureau du contrôleur

corporatif. Moi je travaille au niveau d'Hydro-Québec Distribution. La charge de retraite est gérée globalement à Hydro-Québec. Nous on reçoit notre quote-part en fonction de la masse salariale. C'est une répartition qui est faite au niveau de la pondération de la masse salariale d'Hydro-Québec Distribution versus l'ensemble de la masse salariale d'Hydro-Québec. C'est comme ça que c'est affecté.

Donc c'est sûr que quand on tombe au niveau de la mécanique là, des calculs actuariels de la charge de retraite là, écoutez, on tombe dans de la mécanique pas mal spécifique.

Q. [255] Dans de la mécanique pas mal?

R. Technique et spécifique.

Q. [256] Spécifique, d'accord.

(12 h 12)

Bon alors à défaut de le savoir quant à vous, je vais vous demander de prendre l'engagement de le vérifier puis de me dire si j'ai raison de présumer que le rendement de neuf cent trois millions (903 M\$) prévu dans un cas résulte de l'application d'un taux de rendement de six virgule soixante-quinze pour cent (6,75 %) sur une valeur non lissée, alors que le rendement de neuf cent

soixante-cinq millions (965 M\$) résulterait de l'application du même taux de rendement de six virgule soixante-quinze pour cent (6,75 %) sur une valeur lissée. Et ne m'arrêtant pas là, je vous demanderai aussi, parce que ce n'est pas vous qui pourrez le faire, de prendre l'engagement de nous expliquer de quelle façon on établit la valeur lissée.

E-9 (HQD) : Vérifier si le rendement de neuf cent trois millions (903 M\$) prévu dans un cas résulte de l'application d'un taux de rendement de six virgule soixante-quinze pour cent (6,75 %) sur une valeur non lissée et si le rendement de neuf cent soixante-cinq millions (965 M\$) résulte de l'application du même taux de rendement sur une valeur lissée. Expliquer la façon d'établir la valeur lissée. (demandé par AQCIE-CIFQ)

Me ÉRIC FRASER :

Ça va être l'engagement 9, mais j'avais quand même annoncé que nous n'aurions pas de témoin actuariaire

parce que j'avais pris pour acquis qu'on ne reviendrait pas sur la méthode d'établissement des coûts de retraite. Mais là j'ai pris l'engagement, donc il n'y a pas de... Mais on avait dit qu'on n'aurait pas de témoin habilité à aller aussi loin que ça sur ces questions-là et qu'on croyait que le débat était sur la question de la variabilité.

En tout cas je fais le commentaire, mais on va prendre l'engagement, on va essayer de revenir le plus rapidement possible avec les réponses. Mais je demeure avec ma réserve que la décision finale ne devait pas porter sur des éléments d'établissement, lesquels ont fait l'objet de la décision du dossier auquel vous avez référé.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fraser, la Régie comprend votre réserve. Sauf que je ne pense pas que pour l'instant on remette en doute la méthode utilisée. On veut juste la comprendre.

Me ÉRIC FRASER :

Bien écoutez, vous me rassurez en me disant ça. Mais les questions portaient sur des éléments qui me semblaient être sur la méthode d'établissement sur laquelle nous avons la conviction qu'on ne revenait pas. Mais de toute façon c'est bon. Je

vous remercie.

Me PIERRE PELLETIER :

Je vous confirme qu'effectivement c'est la portée des questions. Je veux établir un certain nombre de choses, mais d'aucune façon je n'entends remettre en question la méthode. D'ailleurs, j'ai adressé une lettre à la Régie suite à la lettre de mon collègue précisant que, oui, il est hors de question pour moi de mettre en doute la méthode elle-même.

Sauf qu'il est important pour la Régie, je pense, pour rendre la décision sur la demande qui est faite ici, d'établir un mécanisme de conciliation entre les prévisions puis le réel, bien il est important de savoir ce qu'il y a dans la méthode.

Bien. Alors c'était l'engagement, m'avez-vous dit, numéro 9?

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

Me PIERRE PELLETIER :

Q. [257] Alors toujours suivant ce tableau qui... En fait quand j'ai dit que c'était un tableau, un tableau qui a été fourni par vos actuaire, c'est un tableau qui a été fourni par vos actuaire

effectivement, mais non pas dans l'annexe A à vos réponses mais en réponse à une question qui a été posée par la Régie et qui se trouve au tableau R-19.1 à la page 41 toujours du même document.

Sauf que, comme vous l'avez fait remarquer avec raison, Monsieur Boyer, les IFRS ne trouvent pas application en deux mille onze (2011). Il serait peut-être bon d'en informer vos actuaire. De sorte qu'on nous a fourni la conciliation entre le montant de deux cent cinquante millions (250 M\$) de coût de retraite global pour Hydro-Québec, ou quatre-vingt virgule neuf millions (80,9 M\$) pour le Distributeur. Donc, entre ce montant-là et celui qui apparaît pour l'année témoin, à savoir deux cent dix millions (210 M\$).

Mais avant d'en venir là, je m'aperçois qu'il y a une demande additionnelle que je dois vous faire, et peut-être qu'on pourra l'incorporer avec l'engagement numéro 9 si vous ne connaissez pas la réponse. Ma question est la suivante. C'est quels sont les taux de rendement et les montants de rendement historiques, d'une part, et ceux qui ont été utilisés lors de la présentation des demandes tarifaires, d'autre part, pour les années deux mille sept (2007), deux mille huit (2008) et deux

mille neuf (2009) à l'égard des actions seulement?

Alors pour qu'on situe bien, lorsque vous ou lorsque vos actuaires prévoient ou essaient de prévoir ce que sera le rendement prévu des actifs pour une année donnée, ils considèrent un taux de rendement à appliquer sur différentes catégories d'actifs. Ces catégories d'actifs-là il y a des obligations de diverses espèces, il y a des investissements immobiliers, il y a également des actions, des actions canadiennes, des actions étrangères, et caetera.

12 h 24

Et la question que je vous pose, c'est : quel a été le taux de rendement prévu et le taux de rendement historique sur les actions pour chacune des années deux mille sept (2007), deux mille huit (2008) et deux mille neuf (2009)?

R. Parlez-vous des actions canadiennes ou étrangères?

Q. [258] Je parle de l'ensemble des actions. Alors, vous avez des canadiennes, vous avez des américaines, si je ne m'abuse, et des étrangères sur lesquelles vous avez des taux de rendement différents qui sont prévus.

R. Je n'ai pas cet...

Q. [259] Alors, je m'intéresse au taux de rendement

prévu pour chacune de ces trois années-là parce que je ne les ai pas et au taux de rendement réel obtenu sur les actions.

Me ÉRIC FRASER :

Je m'objecte. Je m'objecte parce que, bon, premièrement, je ne sais pas exactement où est-ce qu'on s'en va, parce que premièrement, on est tard dans le processus pour demander une information de ce niveau de détail-là. On nous demande de refaire le prévisionnel réel pour les trois années passées, je trouve qu'on approche drôlement d'une remise en question de la méthode.

S'il y a des variations dans le coût de retraite, on le sait, c'est au dossier, tout le monde le sait, tout le monde sait ce sont quoi les écarts, puis qu'on nous propose une solution ou qu'on nous fasse des propositions, qu'on y réfléchisse, mais, là, aller à ce niveau d'informations-là pour faire la même démonstration que je viens de vous donner et à laquelle tout le monde agrée parce que ça saute aux yeux au dossier, je trouve qu'on est bien trop tard dans le dossier et je trouve qu'on entre dans un niveau de détails qui ne relève pas des audiences publiques, qui auraient dû être posés en demande de renseignements

écrite et puis, bien, c'est tough luck si l'AQCIÉ
ils n'ont pas fait leurs devoirs à ce moment-là.

Me PIERRE PELLETIER :

Alors, je vais faire deux choses, je vais essayer
de répondre à votre question où est-ce qu'on s'en
va? Et deuxièmement, je vais vous répondre à votre
objection sur le point de savoir pourquoi on pose
ces question-là maintenant. Alors, je vais
commencer par la deuxième.

On a droit, nous, à une demande de
renseignements, on l'a faite notre demande de
renseignements puis on a notamment demandé à avoir
les rapports des actuaires pour... on a demandé les
trois derniers rapports des actuaires, on aurait
peut-être dû demander les rapports des actuaires
pour les trois dernières années mais, enfin, vous
nous avez fourni les trois derniers rapports des
actuaires. Vous nous les avez fournis non pas en
réponse à notre demande de renseignements mais en
réponse à notre contestation de votre refus de
répondre à cette demande de renseignements-là et
pour obtempérer à une décision qui a été rendue par
la Régie. Alors, des occasions pour poser des
questions de cette nature-là, on n'en a jamais eu
avant aujourd'hui, alors, on les pose aujourd'hui à

partir des documents que vous nous avez fournis de la manière que je viens de dire.

Deuxièmement, pour ce qui est d'où on s'en va, c'est ceci. La Régie a à décider si elle doit mettre en place un compte d'écarts ou encore opter pour une formule différente pour tenir compte du fait que les prévisions et le réel ne correspondent jamais et par conséquent, elle doit apprécier si vraiment il y a des écarts importants entre les deux et si c'est structurel la raison pour laquelle, il y a de tels écarts.

Et, finalement, elle doit se poser cette question-là non seulement en regard de la situation qui prévaut actuellement mais également en regard de celle qui va prévaloir très bientôt parce que comme le dit monsieur Boyer, deux mille onze (2011) n'est pas l'année d'entrée en vigueur ici des IFRS mais, évidemment, ils s'en viennent bientôt et on constate à l'examen des documents qui ont été fournis qu'il y a une différence considérable de rendement sur les actifs selon qu'on calcule le rendement des actifs sur une valeur lissée ou non lissée.

Et pour ce qui est de l'année témoin deux mille onze (2011), on constate que la différence

entre les deux comme question de fait, elle est de soixante-deux millions (62 M\$), elle est de soixante-deux millions (62 M\$) et on la trouve cette réponse-là dans le tableau de la page 40, toujours de la même pièce, où on nous dit qu'entre le deux cent trois millions (203 M\$) et le deux cent soixante-cinq millions (265 M\$) dont je parlais tantôt, il y a, évidemment, soixante-deux millions (62 M\$) d'écart puis ce soixante-deux millions (62 M\$) d'écart-là, il correspond à la hausse du rendement prévu de l'actif dû à un actif lissé plus élevé que l'actif à la juste valeur.

Alors, quand on va passer aux IFRS, il n'y en aura plus, semble-t-il, d'actif lissé, c'est ce qu'il faut conclure des documents qui sont déposés par vos actuaires. Alors, comme il n'y en aura plus de valeur lissée, on va se ramasser avec une valeur des actifs établie d'année en année et la valeur des actifs établie d'année en année, ça risque fort d'être un montant extrêmement variable parce qu'autant que je le sache, et peut-être que monsieur Boyer pourra nous le confirmer, mais ça apparaît de la documentation au dossier, le lissage de la valeur des actifs, il ne porte que sur les actions. C'est la raison pour laquelle je posais la

question tantôt à l'égard des rendements sur les actions, ça ne porte que sur les actions.

Le rendement sur les obligations est établi en début de période puis constaté à la fin comme étant vraisemblablement différent mais dans le cas des actions, étant donné que les actions ont un caractère extrêmement volatile, les actuaires ont opté pour une formule de lissage. Et je présume, parce que je n'ai jamais réussi à le voir nulle part dans les dossiers de la Régie, je présume que le lissage, il se fait en tenant compte non pas seulement de la valeur des actifs au début de l'année témoin, s'il s'agit de l'année témoin, mais également sur cette valeur-là pour deux, trois, quatre, cinq ans avant, je ne le sais pas. C'est ce j'essayais de savoir tantôt de monsieur Boyer mais il ne le sait pas non plus.

12 h 30

Alors, pour que la Régie soit en mesure d'apprécier l'impact que ça va avoir, le changement de système quand on passe des PCGR aux IFRS l'an prochain, l'année d'après, je ne le sais pas, il faut qu'on puisse apprécier c'est quoi l'impact d'agir maintenant sur une valeur lissée et d'agir demain sur une valeur qui n'est pas lissée.

Et la raison pour laquelle j'en parle, c'est que dans des décisions antérieures de la Régie et dans des représentations antérieures du Transporteur ou du Distributeur, on nous disait « écoutez, on a des mécanismes de toute façon de lissage dans notre formule actuelle, on a du lissage sur la valeur de l'actif, on a un lissage sur les actions, puis même on a d'autres lissages. On a d'autres lissages parce qu'on a des amortissements sur différents actifs et passifs du régime ».

Or, ce sur quoi je veux attirer votre attention, c'est que quand on va passer au système des IFRS - et ça apparaît encore une fois du tableau qu'on trouve à la page 40, qui est le document fourni par les actuaires, on voit qu'on élimine, dans le cas des IFRS, tous les amortissements. Alors, on se ramasse avec une formule où on écarte les amortissements et on écarte le lissage des actions, de sorte que, à notre sens, le caractère volatile de la prévision de rendement sur les actifs va être multiplié par un facteur que je n'ose pas essayer de déterminer là, mais manifestement important. Alors, c'est la raison pour laquelle je pose ces questions-là. Je

ne plaide pas, évidemment.

LA PRÉSIDENTE :

J'allais presque le dire, mais... Enfin, la Régie va vous donner raison, on va demander les chiffres, ça va être utile pour la Régie de les avoir. Alors, on va demander à Hydro-Québec de fournir l'engagement, soit comme engagement 9 ou 10, c'est comme vous le souhaitez.

Me PIERRE PELLETIER :

Oui, bien, il pourrait peut-être être mis séparément, l'engagement 10. Ce sont les taux et les montants de rendements historiques et ceux utilisés lors de la présentation des demandes tarifaires pour les années deux mille sept (2007), deux mille huit (2008) et deux mille neuf (2009) à l'égard des actions.

E-10 (HQD) Fournir les taux et les montants de rendements historiques et ceux utilisés lors de la présentation des demandes tarifaires pour les années 2007, 2008 et 2009 à l'égard des actions

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
- 171 - Me Pierre Pelletier

LA PRÉSIDENTE :

Maître Pelletier, seulement à des fins de planification parce que je vois qu'il est midi trente (12 h 30), est-ce qu'on prévoit plus de quinze (15) minutes et plus? Parce que sinon je vais vous arrêter là et on continuera après la pause.

Me PIERRE PELLETIER :

Personnellement, j'en ai pour trois minutes.

LA PRÉSIDENTE :

Trois minutes!

Me PIERRE PELLETIER :

Mais, j'ai des questions.

LA PRÉSIDENTE :

Je vais vous donner un cinq minutes, après ça on prendra une pause si vous voyez que ça...

Me PIERRE PELLETIER :

Oui, oui.

LA PRÉSIDENTE :

... que ça ne répond pas comme vous auriez aimé.

Me PIERRE PELLETIER :

Oui.

Me ÉRIC FRASER :

Moi, je vous proposerais d'aller tout de suite au lunch, même si c'est juste trois minutes là. Il est

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
- 172 - Me Pierre Pelletier

rendu...

LA PRÉSIDENTE :

Midi trente (12 h 30).

Me ÉRIC FRASER :

... une heure moins vingt-cinq (12 h 35), les
témoins sont probablement sur le banc depuis qu'ils
ont été assermentés.

Me PIERRE PELLETIER :

Une heure.

Me ÉRIC FRASER :

Ça fait que je propose qu'on aille à la pause
lunch, s'il vous plaît.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, Maître Pelletier, je vais vous inviter à
rephraser peut-être vos questions pour être sûr
d'avoir les réponses que vous souhaitez avoir et
puis on va aller à la pause lunch.

Me PIERRE PELLETIER :

Si j'étais pour avoir les réponses que je souhaite
avoir, il faudrait que je change de témoin, mais en
fait...

Me ÉRIC FRASER :

Oui, puis il aurait fallu que vous fassiez la
demande du bon témoin, ça aurait été beaucoup plus
facile.

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
- 173 - Me Pierre Pelletier

LA PRÉSIDENTE :

Alors...

Me ÉRIC FRASER :

Bien, ce n'est pas moi qui choisis les témoins.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, ceci dit, il est midi trente (12 h 30), on va revenir à... il est midi trente-cinq (12 h 35), oui, on va revenir à treize heures trente-cinq (13 h 35).

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h 39)

LA PRÉSIDENTE :

Allez-y, Maître Pelletier.

Me PIERRE PELLETIER :

J'ai remis juste avant qu'on reprenne à madame la greffière une copie du document que j'ai invoqué ce matin, la présentation qui avait été faite à la Régie de l'énergie dans le dossier R-3541-2004. Ce serait la pièce C-4.16.

C-4.16 : (AQCIE-CIFQ) Présentation faite à la
Régie de l'énergie dans le dossier
R-3541-2004

Je n'aurai pas de questions additionnelles à poser aux témoins au sujet de ce document-là, mais c'est simplement parce que ce matin, évidemment, je n'avais pas prévu avoir à produire ce document-là de sorte que je n'en avais pas fait faire de copies. Maintenant c'est fait.

Q. [260] Lorsque nous nous sommes interrompus pour le lunch, j'en étais à aborder la question du coût prévu pour l'année témoin selon les IFRS. On avait établi, on avait établi précédemment que les actuaires avaient établi eux-mêmes à deux cent cinquante millions (250 M\$) le coût de retraite prévisionnel pour l'année témoin deux mille onze (2011).

Et le Distributeur a par ailleurs produit les évaluations actuarielles dont la dernière page établit comment on passe d'une prévision de coût de retraite de deux cent cinquante millions (250 M\$) au coût de retraite de deux cent dix millions (210 M\$) qui figure dans les documents au soutien de la demande.

Alors ce document-là des évaluateurs a été reproduit par la Régie à la page 40 du document dont on discute depuis ce matin. Il se trouve à être reproduit dans la question numéro 19 de la

Régie. Et je constate qu'à partir du montant de deux cent cinquante millions (250 M\$) établi comme coût de retraite pour Hydro-Québec globalement, selon les IFRS, on commence par faire un premier ajustement qui est l'ajout d'un amortissement des pertes d'expérience pour un montant de cent vingt-quatre millions (124 M\$).

Est-ce que j'ai raison de croire qu'on vise par ces mots-là ce que les actuaires par ailleurs appellent la « perte actuarielle nette »?

M. MARCEL BOYER :

R. Oui.

Q. [261] Et je comprends que le cent vingt-quatre millions (124 M\$) qui apparaît là représente le montant, la partie du montant de cette perte d'expérience-là qui excède ce qu'on a appelé le « corridor de dix pour cent (10 %) » dans les documents actuariels?

R. Tout à fait.

Q. [262] Il y a un second ajustement qui est fait. On ajoute également un montant de cinquante millions (50 M\$) au titre de ce qu'on a appelé l'« amortissement du coût des services passés ». Est-ce que je comprends correctement que le coût, l'amortissement du coût des services passés ça vise

essentiellement les améliorations aux régimes qui sont postérieurs aux prestations des employés?

R. Pas postérieurs mais antérieurs, c'est des services passés.

Q. [263] Oui. Bien plus précisément ma question est la suivante. Les employés ont rendu des services à Hydro-Québec et éventuellement Hydro-Québec améliore ou rend plus généreux, dépendant du point de vue où on se place, rend plus généreux son régime de retraite. Est-ce que j'ai raison de présumer que le cinquante millions (50 M\$) qui est là vise l'amortissement pour cette année-là des coûts?

R. Des coûts d'amélioration.

Q. [264] Entraînés par les améliorations apportées au régime, mais qui se rapportent à des services rendus antérieurement?

R. Tout à fait.

Q. [265] Puis je vois que le troisième ajustement est de cent cinquante-deux millions (152 M\$), bien évidemment il s'agit de l'amortissement de l'actif transitoire dont on a parlé au début de votre témoignage ce matin n'est-ce pas?

R. Exact.

Q. [266] Ce qui apparaît de l'examen de ce tableau-là,

celui de la page 40, et ce qui apparaît aussi de l'examen du tableau de la page 40, du tableau de la page 41 et de la comparaison qu'on peut faire avec le tableau de la page 39, c'est qu'au fond, selon les IFRS, le calcul du coût de retraite ne comporte que certains des éléments qui étaient pris en compte dans les PCGR, et de façon plus précise ça exclut tous les amortissements, amortissement des pertes d'expérience, amortissement du coût des services passés, amortissement de l'actif transitoire, de même que ça exclut également la hausse ou la différence de rendement prévu de l'actif qui est due à un actif lissé n'est-ce pas?

13 h 45

Est-ce que c'est bien ce qu'on constate à l'examen de ces tableaux?

M. MARCEL BOYER :

R. C'est ce que vous constatez.

Q. [267] Non, moi c'est ce que je crois devoir constater, mais ce que j'aimerais savoir de vous qui êtes le représentant d'Hydro-Québec pour nous parler de ces choses-là. Est-ce que j'ai raison lorsque je crois devoir constater que dans les règles prescrites selon les IFRS, lorsqu'on établit le coût de retraite bien on ne tient pas compte des

trois amortissements dont je viens de parler, de même que la différence de rendement qui résulte du lissage?

R. Ça je ne serais pas prêt à l'affirmer. Le tableau, ce qu'il démontre c'est les écarts entre les calculs de la charge de retraite selon les PCGR et les calculs hypothétiques selon l'IFRS qui ne seront pas en vigueur en deux mille onze (2011), mais possiblement en deux mille douze (2012). Donc c'est un tableau de conciliation.

Q. [268] Monsieur Boyer?

R. On ne peut pas prétendre avec un tableau de conciliation qu'on peut comprendre toutes les règles qui sont comprises dans l'IFRS.

Q. [269] Monsieur Boyer, est-ce que vous avez pris connaissance de l'annexe A aux réponses d'Hydro-Québec aux questions de l'AQCIE/CIFQ, c'est-à-dire les rapports d'Aon?

R. Le rapport de l'actuaire?

Q. [270] Oui?

R. Oui.

Q. [271] Avez-vous pris connaissance de la dernière page du rapport d'Aon? La quarante-cinquième page, celle qui vise le coût de retraite deux mille onze (2011)?

R. Attendez une minute, je vais la chercher.

Q. [272] Il y a trois documents dans ça qui, en fait, ont été ramenés dans une seule annexe A. Le premier document a quarante-trois (43) pages numérotées, c'est le rapport relatif à l'année deux mille neuf (2009). Ensuite il y a une quarante-quatrième page qui n'est pas numérotée, mais c'est l'avant-dernière...

R. Hum, hum.

Q. [273] ... qui vise l'année deux mille dix (2010) puis finalement une quarante-cinquième page qui traite du régime de retraite mesuré au trente (30) avril deux mille dix (2010) pour les fins de l'année témoin deux mille onze (2011)?

R. Oui.

Q. [274] Est-ce que vous avez pris connaissance de ce document-là?

R. Oui.

Q. [275] Est-ce que vous constatez comme moi que le calcul est fait sur la base des coûts prévus selon les IFRS?

R. Le tableau existe, oui, il est là.

Q. [276] C'est ça que vos actuaires ont produit? Parce que vous avez l'air de me reprocher de m'occuper des IFRS, c'est vous qui produisez ce document-là?

R. Je ne vous reproche rien, ce que je vous dis c'est qu'au niveau de la cause tarifaire deux mille onze (2011), le calcul est fait selon les PCGR, il n'est pas fait selon les IFRS. Ce qu'ils ont mis, ils ont mis un tableau comparatif que si jamais il y avait eu l'application des IFRS, voici ce qu'aurait été le calcul, mais actuellement, ce n'est pas l'état de la situation.

L'état de la situation c'est qu'en deux mille onze (2011) le calcul va se faire selon les IFRS.

Q. [277] Est-ce que vous personnellement vous savez?

R. Donc ça devient un calcul hypothétique.

Q. [278] Oui. Est-ce que vous personnellement vous savez comment ça a été fait le calcul du deux cent dix millions (210 M) pour l'année témoin deux mille onze (2011)?

R. Je vous l'ai dit ce matin, moi personnellement je ne sais pas comment le calcul a été fait, c'est fait par les actuaires.

Q. [279] C'est ça ça a été fait par les actuaires. Or, ce qu'on voit c'est un document des actuaires qui nous montre un calcul selon les IFRS, est-ce que vous voyez vous un autre calcul des actuaires quelque part dans le dossier qui serait fait selon

les PCGR?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Écoutez, je peux peut-être amener un élément d'information.

Q. [280] Allez-y?

R. Juste pour comprendre le contexte dans lequel ce document-là a été produit. C'est un document si je ne m'abuse qui date du, au trente (30) avril deux mille dix (2010).

Donc on se rappellera que durant l'année deux mille dix (2010) on avait déposé à la Régie la phase 2 du dossier 3703 qui était la deuxième partie pour les IFRS. Et donc le calcul du coût de retraite avait été fait sur cette base-là, sur la base des IFRS. Alors ce qu'on a ici c'est une conciliation entre un calcul qui a été fait pour la base des IFRS et le calcul qui est fait étant donné que les IFRS ne sont pas en vigueur à partir de deux mille onze (2011), mais probablement à partir de deux mille douze (2012).

Donc c'est une conciliation avec un calcul sur une base de PCGR.

Q. [281] Quand vous me dites que c'est une conciliation je présume que vous ne me parlez pas du rapport d'Aon qui constitue la quarante-

cinquième page de l'annexe A?

R. Ce que je vous dis c'est la page, bien la quarante-cinquième page où la donnée pour l'année deux mille onze (2011) là on voit qu'il y a un coût de retraite qui a été calculé selon les IFRS et on voit par la suite les éléments explicatifs pour arriver au coût de retraite selon les PCGR.

Q. [282] C'est ça, alors donc.

R. C'est ça.

Q. [283] C'est ce que vous a fourni Aon pour expliquer comment on passe de leur deux cent cinquante millions (250 M) selon les IFRS à un montant de deux cent dix millions (210 M) selon PCGR?

R. Selon PCGR, oui.

Q. [284] On s'entend.

M. MARCEL BOYER :

R. À titre informatif.

Q. [285] À titre informatif?

R. Le tableau a été mis à titre informatif.

Q. [286] Sauf que je vous demandais si vous constatiez quant à vous que la différence entre le calcul du coût de retraite selon les IFRS tel qu'il a été produit en réponse à une question de la Régie, à la page 40.

À la page 40 du document qui répond aux

questions de la Régie on voit la conciliation à partir des IFRS pour descendre jusqu'aux PCGR et si on va à la page suivante, la page 41, ce qu'on trouve c'est la réponse du Distributeur à la question de la Régie qui demandait, mais comment a été établi le coût de deux cent cinquante millions (250 M).

Alors lorsqu'on regarde comment a été établi le coût de deux cent cinquante millions (250 M), on voit que n'apparaît nulle part aucun des trois amortissements dont je parlais, non plus que le sur-rendement résultant du lissage des actifs.

D'où je vous pose la question. Est-ce que vous êtes d'avis qu'effectivement dans le calcul selon les IFRS, contrairement au calcul selon les PCGR, on ne tient pas compte des amortissements, non plus que du rendement additionnel produit par le rendement des actifs au moyen du lissage. Écoutez, si vous ne constatez pas ça à l'examen des documents, dites-le-moi, vous ne le constatez pas. On va passer à autre chose.

13 h 59

M. MARCEL BOYER :

R. Non, je ne me prononcerai pas sur les hypothèses

des actuaires, c'est officiel.

Q. [287] Bon. Je vous renvoie toujours à la page 40 des réponses à la demande de renseignements numéro 2 de la Régie. On voit que le dernier élément, c'est celui auquel je réfèrais à l'instant, c'est un montant de soixante-deux millions (62 M\$) qui représente la hausse du rendement prévu de l'actif due à un actif lissé plus élevé que l'actif à la juste valeur, c'est comme ça que c'est écrit.

Je vais commencer par vous demander si vous pouvez m'expliquer comment a été calculé le montant de soixante-deux millions (62 M\$).

R. Je n'ai pas le détail du calcul avec moi.

Q. [288] Non. Alors, je vais vous demander de prendre l'engagement de produire le calcul du montant de soixante-deux millions (62 M\$) qui représente la hausse du rendement prévu de l'actif due à un actif lissé plus élevé que l'actif à la juste valeur. Et également, dans le même engagement, de produire le calcul du rendement de neuf cent trois millions (903 M\$) qu'on trouve à la page 41, au tableau R-19.1, à la quatrième ligne, et qui représente le rendement total prévu des actifs sur ce qui me paraît être un actif non lissé, mais peut-être que la réponse que vous nous apporterez nous révélera

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
- 185 - Me Pierre Pelletier

que ce n'est pas une bonne compréhension.

Me ÉRIC FRASER :

Ce sera l'engagement numéro 11.

Me PIERRE PELLETIER :

Numéro 11.

E-11 (HQD) Produire le calcul du montant de 62 M\$ qui représente la hausse du rendement prévu de l'actif due à un actif lissé plus élevé que l'actif à la juste valeur, ainsi que produire le calcul du rendement de 903 M\$, à la page 41, au tableau R-19.1 de la pièce HQD-13, Document 1.1, et qui représente le rendement total prévu des actifs (demandé par AQCIE-CIFQ)

Est-ce que je dois comprendre que les réponses à tous les engagements qui ont été pris vont nous provenir de la firme d'actuaire d'Hydro-Québec ou si ça va nous parvenir des témoins eux-mêmes d'Hydro-Québec?

Me ÉRIC FRASER :

On va les soumettre... on va les soumettre aux personnes compétentes et on verra. Il y aura un

engagement qui va sortir d'Hydro-Québec, c'est certain. Et si jamais on doit aller jusqu'aux actuaires, bien, ça pourra être spécifié le cas échéant.

Me PIERRE PELLETIER :

Je vous remercie. Ça fait le tour de mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Pelletier.

Me PIERRE PELLETIER :

Je vous remercie de votre attention.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, je ne sais pas... CNIMLJ ne sont pas ici, hein! Non. O.K. FCEI, Maître Turmel.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [289] Alors, bonjour, Madame la Présidente.

Bonjour, Madame la Greffière, je vous remets ce document - pardon - cet après-midi. Bon. Je vais débiter, simplement aux fins du contre-interrogatoire, vous déposer la pièce qu'on va intituler la pièce C... attendez un instant, je l'avais cotée tout à l'heure. Où est-elle? C-12.6 FCEI. Alors, bonjour aux Membres du panel.

Alors, je vous ai remis, dans un premier temps, simplement pour fins d'utiliser une définition, une pièce du dossier de l'an passé, le dossier 3708, la référence HQD-7, Document 2, page 12, où on parle des actions d'efficience. Et avec ceci en main, je vous demanderais également d'aller dans le présent dossier à la pièce HQD-7, Document 1, Annexe B, à la page 29 de 39, c'est le tableau sur l'établissement des charges d'exploitation. Page 29, oui. Vous me dites quand vous l'avez, Monsieur Dubois et Monsieur Boyer. Ça va?

M. MARCEL BOYER :

R. Oui.

Q. [290] Alors, si on regarde le tableau HQD-7, Document 1, on voit qu'on présente l'établissement des charges d'exploitation. C'est un tableau quand même assez important. Et si on va au centre, on y présente « Établissement de l'enveloppe de charges d'exploitation ». Et aux quatrièmes et cinquièmes lignes, on voit les mentions gains d'efficience et gains d'efficience supplémentaires.

Alors, je comprends que - confirmez-moi ma bonne compréhension - donc quand on parle d'actions d'efficience pour le Distributeur aux fins des charges d'exploitation, on les présente bien ici,

il y en a deux. Il y a la première, gains d'efficience, les actions de gestion courante, où on parle d'ajustements mineurs, et également la deuxième qui sont les gains d'efficience supplémentaires, par exemple, dans ce cas-ci, SIC. C'est exact de comprendre les choses de cette manière, Monsieur?

R. Tout à fait.

13 h 59

Q. [291] D'accord. Et dans la pièce que je vous ai remise tout à l'heure de l'an dernier, on définit les actions de gestion courante dont on parle au tableau ici comme étant des changements ou ajustements mineurs aux façons de faire actuelles. Juste me confirmer que c'est toujours le cas parce que c'est une définition que vous avez donnée l'an passé et que l'on utilise toujours cette définition. Ça définit toujours bien ce que c'est.

M. RÉMI DUBOIS :

R. Je pense que c'est l'esprit de la gestion courante, c'est dans le coeur des activités.

Q. [292] D'accord. Et on comprend donc à la fois dans le document de l'an passé et de votre preuve cette année que les gains d'efficience pour l'année deux mille neuf (2009) pour la gestion courante, les

actions de la gestion courante était d'un pour cent (1 %) en deux mille neuf (2009) et la cible d'un point vingt-cinq, en deux mille dix (2010), pour cent (1.25 %), et de deux pour cent (2 %) en deux mille onze (2011). Donc, quand on regarde le tableau, on comprend que vous recherchez, par exemple, pour l'année deux mille onze (2011) une réduction en millions de dollars de vingt-deux virgule quatre millions (22,4 M\$) qui va réduire le coût des charges d'exploitation. C'est comme ça qu'il faut comprendre ça, monsieur?

M. MARCEL BOYER :

R. Exact.

Q. [293] D'accord. Alors, ceci étant dit et en fin de contexte, pourriez-vous confirmer que la cible d'efficacité de deux pour cent (2 %) pour deux mille onze (2011) est bien le résultat de changements ou ajustements aux façons de faire? Changements mineurs puisqu'on vient de discuter là de la définition.

R. Oui.

Q. [294] Oui? C'est ça? D'accord. Et est-ce que vous pouvez me confirmer que les économies d'échelle ne sont pas incluses dans ces gains d'efficacité?

R. Qu'entendez-vous par économies d'échelle?

- Q. [295] Bien, économies d'échelle, c'est-à-dire que quand vous faites des actions globales, il peut y avoir certainement des économies qui sont impactées de manière générale, des économies d'échelle, vous savez ce que c'est, et est-ce que les coûts associés à cette réduction-là sont inclus ou pas dans ce que vous réduisez?
- R. Quand on améliore nos processus, tous les... les économies découlant de nos modifications sont incluses dans notre calcul d'efficience.
- Q. [296] Donc les économies d'échelle devraient faire partie, ce que vous me dites, je veux bien comprendre là, ça fait partie de cette réduction-là? Je vous pose la question, je n'ai pas la réponse bien humblement là et vous êtes le chef comptable.
- R. Quand on parle d'efficience, si on modifie un processus puis on a gain, il faut le rendre compte là-dedans.
- Q. [297] D'accord. Donc...
- R. C'est officiel.
- Q. [298] Donc, vous l'incluez, si je comprends ce que vous me dites, à cette réduction. Ceci étant dit, pourriez-vous me décrire généralement, avec votre expérience importante, comment on établit cette

cible d'efficience-là? Comment elle est établie?

R. Premièrement...

Q. [299] Je parle de celles, pardon, je parle de celles relatives aux actions de gestion courante, bien sûr.

R. Il faut bien comprendre que c'est à l'intérieur de notre modèle paramétrique.

Q. [300] O.K.

R. Donc, on parle de... de l'autorisé de l'année d'avant auquel on ajoute notre pourcentage d'inflation, auquel on ajoute notre facteur de progression pour... qui est notre pourcentage d'inflation. Il y a notre facteur de croissance d'activités puis il y a notre facteur lié qui est au niveau d'efficience. Donc, c'est un tout. On connaît notre charge, on estime notre charge de travail qui est due l'année d'après, là, on se situe à peu près au mois de mars, avril parce que notre dépôt est en été puis notre budget est à peu près... commence en janvier, donc, on fait une gestion globale puis dynamique de nos charges d'exploitation avec ces trois critères-là, on essaie de calibrer de façon optimale le niveau global de nos charges d'exploitation parce que la... la lecture fine de nos besoins, c'est en fin

d'année qu'on la connaît. Actuellement, on est en plein déploiement budgétaire puis c'est là que les besoins de chaque unité sont en train de se colliger puis c'est là qu'on est capable de s'apercevoir en termes de besoins fins qu'est-ce que ça va prendre en termes d'argent pour répondre à nos besoins en deux mille onze (2011).

Q. [301] O.K., mais monsieur Boyer, peut-être que je me suis mal exprimé, ma question porte sur comment vous établissez les gains d'efficience. Il y a deux types : les actions communes courantes et les gains d'efficience supplémentaires particuliers. Parce que là, vous m'avez parlé de l'inflation, l'inflation, si on revient au tableau, dans le tableau de progression combinée des charges, ceci est l'inflation, donc, moi, ma question porte sur les gains d'efficience, l'inflation n'est pas dans les gains d'efficience, sauf erreur.

R. Le gain d'efficience est fixé en dernier. On part du...

Q. [302] O.K.

R. ... du budget de l'année d'avant, on connaît notre taux d'inflation, on connaît notre taux de progression puis on a des besoins. Donc, après ça, on dit : « Qu'est-ce qu'on peut faire en termes

d'efficience? ». Puis on fixe notre cible. Un peu comme monsieur Boulanger expliquait hier matin, c'est une question de calibrage, donc, on calibre le niveau d'efficience qu'on pense pouvoir livrer en fonction des niveaux de qualité de service, du niveau de service qu'on... qu'on se doit d'atteindre. Donc, c'est une question d'équilibre entre les services attendus, les coûts qui en découlent et du point de départ.

Q. [303] O.K., donc, votre explication est intéressante. Donc, les gains d'efficience, ce sont les derniers chiffres que vous mettez dans le tableau, si je comprends bien...

R. Oui.

Q. [304] ... prenant en compte les facteurs de progression comme des charges qui incluent l'inflation et prenant en compte les facteurs de croissance liés aux nouveaux abonnements. C'est comme ça qu'on peut comprendre.

R. Tout à fait.

Q. [305] Bon, parfait. O.K. Le deux pour cent (2 %) auquel vous arrivez cette année, je comprends que ce deux pour cent-là (2 %), dans le futur, est-ce qu'il pourra monter, il pourra redescendre? Est-ce que vous envisagez de le maintenir? Quelle est...

R. Exact.

Q. [306] ... l'attitude du Distributeur?

14 h 05

R. C'est un montant qui peut monter comme descendre, bien sûr, notre intention, c'est de le maintenir.

Q. [307] De le maintenir à combien de pour cent?

R. Je ne peux pas vous donner de chiffre, je veux dire, notre intention, c'est... c'est de faire de l'efficience et de tout le temps en faire de plus en plus sauf qu'il faut être conscient que trop d'efficience peut avoir un impact sur le service à la clientèle.

Q. [308] C'est vrai.

R. Donc, c'est pour ça qu'il faut calibrer en fonction de nos indicateurs de qualité, nos indicateurs de service à la clientèle. On parlait tantôt de taux de raccordement, faire de l'efficience pour de l'efficience, entre guillemets, « ça peut être relativement facile », j'ai rien qu'à couper les budgets puis on vient de faire de l'efficience mais il ne faut pas mêler efficience et coupure de service.

Q. [309] Je comprends, mais donc...

R. C'est pour ça...

Q. [310] O.K., je m'excuse.

R. ... que le taux là...

Q. [311] Oui.

R. ... on ne pas dire l'année prochaine, ça va dépendre de nos besoins, ça va dépendre des commandes, ça va dépendre du contexte dans lequel on va se retrouver au printemps prochain quand on va avoir préparé notre cause tarifaire pour deux mille douze (2012).

Q. [312] O.K., mais je retiens de ce que vous venez d'affirmer, c'est que vous souhaiteriez augmenter ce pourcentage-là, donc, peut-être même aller à trois pour cent (3 %) en autant... bien...

R. Je n'ai pas donné de chiffre mais...

Q. [313] Bien, vous avez raison.

R. ... ce que je vous dis, c'est qu'on travaille fort, le... le Distributeur travaille fort pour faire de l'efficience.

Q. [314] Oui.

R. Ça, c'est un fait.

Q. [315] Et vous avez dit : « Peut-être si on peut l'augmenter tant mieux, tant et aussi longtemps que ça ne vient pas affecter le service à la clientèle ».

R. Vous avez très bien compris.

Q. [316] Parfait.

M. STÉPHANE VERRET :

C'est effectivement l'exercice d'un jugement...

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [317] Oui.

R. ... en fonction de l'efficience qu'on a réussi à réaliser, hein, on constate l'efficience qu'on a réussi à faire dans les années passées, et également, les pistes d'efficience qu'on pense qu'on est capable de déployer dans les années à venir, dans l'année à venir. Donc, c'est un... c'est l'exercice d'un jugement qui est fait en fonction de ce qui peut être réalisé.

Q. [318] O.K., merci, Monsieur Verret. Alors, toujours en ayant en tête le même tableau dans lequel on est maintenant, prenez une pièce additionnelle, c'est la pièce HQD-13, document 1.1, c'est la réponse à la demande de renseignements numéro 2 de la Régie aux pages 25 et 26. Dans un premier temps, je vais vous envoyer à la page 26, donc, HQD-13, document 1.1, page 26. Vous me dites quand vous y êtes. Alors, on vous posait une question, « on » étant la Régie, on essayait de comprendre, bon, finalement, le tableau dont on discute depuis tout à l'heure pour l'établissement de l'enveloppe de charges d'exploitation et on vous a demandé : « Veuillez

indiquer quelle est la position du Distributeur sur la prise en compte des coûts fixes sur son facteur de croissance des activités liées aux nouveaux abonnements ». Vous avez une réponse fort intéressante sur deux pages. Commençons par la fin de votre réponse à la page 26. Donc, en haut de page, vous dites, et je cite :

A l'égard...

Là, on parle de la modification d'un paramètre.

La modification d'un paramètre de la formule d'établissement de ces charges, dans le cas présent le facteur de croissance, amènerait inévitablement la modification d'autres paramètres tel le choix du facteur d'efficience découlant des actions de gestion courante.

Alors, là, donc, si on se remet dans le tableau avec ce que vous nous donnez, ce que vous donnez à la Régie comme réponse, pouvez-vous m'expliquer en quoi une modification du facteur de croissance aurait un impact sur les actions de gestion courante que l'on vient de discuter?

M. MARCEL BOYER :

R. Parce qu'on parlait tantôt de déterminer une

enveloppe globale pour pouvoir offrir une prestation de service, répondre à des besoins puis maintenir certains critères puis maintenir certains indicateurs. Donc, si on commence à jouer sur un critère, si nous autres, on pense qu'on a besoin d'une enveloppe aux alentours d'un milliard deux cents millions (1,2 G\$) ou on parle de base ici, un milliard soixante-dix-neuf... deux cent vingt-neuf (1,229 G\$), si on enlève un critère de croissance, c'est sûr qu'on ne pourra pas... on ne pourra pas faire la même efficience. Quand on parle d'efficience ici, on est pas en train de le faire, on est en mode prospectif. C'est une cible.

Q. [319] C'est un regard en avant, oui.

R. On regarde en avant, c'est une cible qu'on se donne. On dit : « Nous autres, on pense qu'avec la... ». On a un modèle paramétrique, après ça, on dit : « On a tant d'argent mais on pense qu'avec le niveau de service qu'on donne, avec les effectifs qu'on a, on est capable de modifier nos processus, de faire encore mieux puis de baisser notre enveloppe avec moins d'argent, faire... rencontrer le même niveau de service, donner les mêmes prestations de service ». C'est comme ça qu'on fonctionne. Mais si on part de plus bas, bien, là,

il va falloir se poser la question : « Est-ce qu'on coupe dans les services ou on fait plus d'efficience? » C'est pour ça que l'équation, elle demeure toujours la même mais la... la finalité, c'est l'enveloppe globale, c'est ça qu'on vise.

Q. [320] C'est ce que j'ai compris puis ce matin, vous avez répondu à des collègues que, bon, vous aviez un système informatique SAP...

R. Exact.

Q. [321] ... qui est limité dans ce qu'il peut vous offrir en terme d'informations, c'est exact?

R. Bien, « limité », c'est plutôt des choix. SAP, premièrement, c'est un système qui est mondial, Boeing l'a, Bombardier l'a, on n'est pas... il n'y a pas juste Hydro-Québec qui utilise SAP, c'est un système qui est répandu partout sur la planète, toutes les grosses organisations mondiales utilisent SAP. Par contre, ce que je disais ce matin, c'est que nous, on a développé l'information financière dans SPA, il y a beaucoup de données mais de façon intégrée, les rapports pour l'information de gestion ne sont pas développés. Ça fait que ce qu'il faut faire, c'est qu'il faut aller forer, aller chercher l'information de gestion puis développer comme des rapports à côté.

Ça fait que tout se fait là mais au prix d'un coût qui est relativement élevé. Donc, il faut se poser la question à chaque fois : c'est quoi mon besoin? Est-ce que j'ai besoin de cette information-là? Parce que l'information à produire est coûteuse.

Q. [322] O.K. bon, vous dites que l'information à produire est coûteuse, si on revient à la question que la Régie vous posait : « Veuillez indiquer quelle est la position à 15.1 de HQD-13, document 1.1 - quelle est la position de HQD sur la prise en compte des coûts fixes sur son facteur de croissance des activités liées aux nouveaux abonnements? », et, là, vous répondez, puis je vais juste vous citer les trois paragraphes pour nous aider :

14 h 12

Le Distributeur n'est pas favorable à la prise en compte des coûts fixes sur son facteur de croissance des activités liées aux nouveaux abonnements. Le Distributeur convient que certains coûts sont fixes et ne varient pas avec le nombre d'abonnements. En revanche, il constate que certains coûts augmentent

plus rapidement que la croissance des abonnements. Et enfin compte tenu du fait que la structure d'information comptable ne permet pas l'établissement du coût marginal associé à l'addition de nouveaux abonnements ni d'isoler la portion des coûts fixes de la portion des coûts variables, le Distributeur a opté pour l'utilisation d'une donnée paramétrique pour évaluer la croissance de ses coûts attribuables à la croissance de ses activités.

Bon, fin de la citation.

Dans le deuxième paragraphe de cette réponse vous dites que même si les coûts fixes, même si vous convenez que les coûts fixes, que certains coûts sont fixes et d'autres peuvent varier avec l'abonnement, d'autres, vous dites vous constatez que certains coûts augmentent plus rapidement que la croissance des abonnements.

Alors pouvez-vous m'indiquer les postes de coûts pour lesquels vous avez constaté une telle croissance plus rapide que le nombre d'abonnements? Donc je fais référence à votre deuxième paragraphe.

Ainsi que le niveau de dépense qui leur est associé.

Donc le deuxième paragraphe vous faites une affirmation, vous constatez une augmentation de coûts, je vous demanderais de m'indiquer les postes de coûts pour lesquels vous avez fait cette constatation ainsi que le niveau de dépense qui leur est associé? Puis je conviens que vous ne l'avez peut-être pas là comme ça, mais si vous l'avez je vais le prendre. Autrement je vais vous demander un engagement.

M. MARCEL BOYER :

R. Je peux vous donner un exemple.

Q. [323] Non, ce n'est pas un exemple?

R. Non.

Q. [324] C'est le coût que je veux.

R. Qu'est-ce que vous voulez exactement?

Q. [325] Bien vous m'indiquez, vous indiquez à la Régie, pardon, donc deuxième paragraphe, la réponse 15.1, que vous constatez que certains coûts augmentent plus rapidement que la croissance des abonnements.

Alors ma question c'est : pourriez-vous m'indiquer les postes de coûts pour lesquels vous avez fait une telle constatation, une croissance

plus rapide que le nombre d'abonnements puis également le niveau de dépense qui est associé?

R. Quand je vous dis, vous donner un exemple, on l'a dans le dossier de la Régie, exemple les coûts de véhicule ont augmenté plus vite que les coûts d'abonnement.

Q. [326] Bon bien c'est bien, en voilà un, est-ce qu'il y en a d'autres exemples chiffrés?

R. Bien là.

Q. [15)327] Je sais qu'on ne peut pas vous demander ça cet après-midi, il est deux heures et quart (2 h 15), alors si vous voulez on va prendre un engagement, madame la greffière, l'engagement numéro 12. Alors identifier les postes de coûts en réponse à la, en suivi au deuxième paragraphe de la question 15.1 de la Régie, identifier les postes de coûts pour lesquels HQD a constaté une croissance plus rapide que le nombre d'abonnements ainsi que le niveau de dépenses qui leur est associé.

E-12 (HQD) : En suivi au deuxième paragraphe de la question 15.1 de la Régie, identifier les postes de coûts pour lesquels HQD a constaté une croissance plus rapide que le nombre d'abonnements ainsi que

le niveau de dépenses qui leur est
associé. (Sous réserve demande FCEI)

LA PRÉSIDENTE :

Maître Turmel, je voudrais juste clarifier pour
moi.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Vous voulez les coûts ou vous voulez les types de
coûts.

Me ANDRÉ TURMEL :

Les postes de coûts, pardon.

LA PRÉSIDENTE :

Les postes de coûts, donc ça serait le véhicule
automobile.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui, les postes de coûts, également le niveau de
dépenses qui leur est associé.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fraser, avez-vous?

Me ÉRIC FRASER :

Bien oui.

Me ANDRÉ TURMEL :

On est tout à fait dans la régulation classique

101, on est dans les coûts, on est dans le coeur de ce qu'on fait depuis dix ans. Je sais que c'est plate là.

Me ÉRIC FRASER :

Non, c'est parce que je n'ai pas dit un mot encore.

Me ANDRÉ TURMEL :

Non, mais je vous sens venir.

Me ÉRIC FRASER :

Est-ce que vous me laissez le droit de parler ou?

Me ANDRÉ TURMEL :

Bien sûr, bien sûr.

Me ÉRIC FRASER :

Bon, je vous remercie, vous êtes gentil. On est dans le cadre d'une réponse où on répond à une hypothèse dans le cadre de l'établissement de nos charges d'exploitation lesquelles sont faites à partir de la méthode paramétrique.

On nous pose une question théorique, on parle.

Me ANDRÉ TURMEL :

Non, non, je ne veux pas vous interrompre, cher confrère.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, vous m'interrompez et j'aimerais ça terminer, s'il vous plaît.

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

- 206 -

Me ANDRÉ TURMEL :

O.K. D'accord.

Me ÉRIC FRASER :

On nous pose une question théorique à savoir est-ce qu'on voudrait prendre la prise en compte des coûts fixes. Et on fait une réponse sur la question théorique des coûts fixes à prendre dans le modèle paramétrique qui est un modèle.

Et on donne les explications et parmi ces explications-là on dit qu'il y a certains postes qui ne répondent pas à une croissance qui ne varie pas selon le nombre d'abonnements, on vient d'en donner un exemple. On pourrait en donner d'autres exemples, mais là on me demande de lister tous ces postes-là.

Écoutez s'il y a une preuve à faire là-dessus, mon confrère qu'il la fasse, mes postes de dépenses là ils sont partout dans le dossier tarifaire, qu'il aille les chercher puis qu'il vienne me dire que l'affirmation là est fausse.

Mais là on me demande de faire la preuve des intervenants d'une manière fort exhaustive dans le contexte d'une question théorique à laquelle on a répondu d'une manière tout à fait adéquate selon moi.

Me ANDRÉ TURMEL :

D'accord. Merci. Donc avec égard pour mon confrère, ce n'est pas une question théorique, c'est au coeur d'une des recommandations qu'a fait la FCEI dans sa preuve et sa recommandation n'est pas théorique. Donc on demande à la Régie d'utiliser une proportion de cinquante pour cent (50 %) de coûts fixes dans l'application de la formule, soit la valeur médiane du domaine des valeurs possibles.

Je vous réfère à la preuve de la FCEI. Et la Régie dans ses questions écrites citant la preuve de la FCEI pose une très bonne question. Quelle est la position du Distributeur sur la prise en compte de ses coûts fixes sur son facteur?

On nous dit qu'on a des systèmes qui ne nous permettent pas d'aller dans le détail, on se fie à la formule même si on vous dit quand même que certains coûts augmentent plus rapidement que d'autres, que la croissance des abonnements. On dit bien d'accord, on veut vous croire. Pourriez-vous étayer légèrement le tout en fournissant les postes de coûts et le niveau de dépenses?

Écoutez, cette question-là a été répondue le quinze (15) novembre, je pense qu'on est à l'intérieur de ce qui m'apparaît légitime et

opportun.

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez quant à cette question-là je vois l'heure, je vois que le panel sera là également demain. Ce que je vais faire c'est que je vais prendre l'objection sous réserve, on verra et puis on vous répondra demain matin.

14 h 19

Me ANDRÉ TURMEL :

D'accord. Mais, évidemment, je comprends que l'objection à la question ou l'objection à l'engagement?

LA PRÉSIDENTE :

L'objection à l'engagement.

Me ANDRÉ TURMEL :

À l'engagement. D'accord. Parce qu'autrement, bien sûr, je m'attends que si vous rejetez la demande d'engagement, bien, je vais poser d'autres questions à nos amis et leur demander d'autres exemples pour lesquels ils vont réfléchir ce soir, peut-être.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je peux certainement, Maître Turmel, vous pointer un tableau...

Q. [328] Oui. O.K.

- R. ... qui peut vous aider dans votre recherche d'informations.
- Q. [329] O.K.
- R. Alors, on sait que la croissance au niveau des abonnements, c'est de l'ordre un point quatre pour cent (1,4 %) pour deux mille onze (2011).
- Q. [330] Oui.
- R. Et je vous inviterais à prendre le tableau 1 à la pièce HQD-7, Document 1, et vous voyez là des variations... page 6, HQD-7, Document 1, page 6, vous avez un détail des coûts de distribution et de services à la clientèle, et vous avez des variations. Puis, vous pouvez constater des variations entre ce qui a été autorisé par la Régie dans D-2010-022 et les coûts pour deux mille onze (2011). Et vous pouvez voir - je prends une ligne là - vous pouvez voir « achats de combustible », par exemple, où il y a une variation de neuf virgule un pour cent (9,1 %) qui est clairement supérieure à la variation des abonnements de un virgule quatre pour cent (1,4 %).
- Q. [331] C'est certainement un début de réponse, mais je pense qu'on maintient la demande d'engagement. Merci, Monsieur Verret.
- R. Vous avez d'autres postes, hein! Vous avez la liste

des postes comptables là.

Q. [332] O.K. Merci. Ma question qui suivait était en lien, je vais la poser et si on ne l'a pas, on la rattachera là. Je vais demander à un témoin d'HQD pour quelle raison, toujours dans la même citation, pour quelle raison ces coûts croissent-ils plus rapidement que le nombre d'abonnements, Monsieur Boyer? Je vous réfère toujours au deuxième paragraphe de la réponse écrite que vous avez offerte. Vous n'avez pas le...

Me ÉRIC FRASER :

Bien, non, c'est...

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [333] Oui.

M. MARCEL BOYER :

R. S'il y a des coûts qui...

Q. [334] Pour quelle raison vous nous dites... vous constatez que certains coûts augmentent plus rapidement que la croissance des abonnements. Je vous ai demandé d'indiquer les postes de coûts. Alors là, on va voir. Peut-être qu'on aura la réponse ou pas, mais entre-temps avez-vous une raison pour expliquer cette croissance qu'on pourrait donner à la Régie?

R. Ça va dépendre des coûts, ça dépend du contexte.

Q. [335] C'est ça.

R. Ça dépend de la nature de coûts, ça dépend de l'événement.

Q. [336] C'est ça, ça va dépendre des postes de coûts, c'est ça.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Si on reprend l'exemple que je vous...

M. MARCEL BOYER :

R. Si c'est le mazout, le prix du mazout a pu augmenter.

Q. [337] C'est ça.

R. On sait que le prix du mazout est variable, donc en termes d'approvisionnement de mazout pour nos réseaux non reliés, si les prix ont flambé, c'est sûr que, d'une année à l'autre, il peut y avoir une augmentation de dix pour cent (10 %), c'est un exemple.

Q. [338] O.K.

R. La cause! Les causes sont multiples là. Sur un milliard (1,300 G\$) de charges d'exploitation là, il y en a des raisons.

Q. [339] Tout à fait, d'où l'idée d'avoir plus d'informations pour les postes de coûts. Bien, nous allons arrêter là-dessus pour le moment.

Évidemment, on réserve nos droits, Madame la

Présidente, quant à la suite des choses.

Mais, ceci étant dit, au-delà donc de cette discussion sur, bon, les gains d'efficience et les charges d'exploitation, et au-delà de la structure d'informations comptables là qui, semble-t-il, est limitative, je vous pose la question franchement. Est-il possible pour HQD d'évaluer la proportion des coûts fixes versus les coûts variables?

Maintenant, je comprends que ce n'est pas le cas, mais serait-il possible de le faire?

R. Tout est possible, c'est une question de coûts.

Q. [340] Tout est possible. D'accord. O.K. Alors, tout est possible.

R. De coûts variables là.

Q. [341] C'est un coût variable ça.

R. Ce que je veux dire, ça coûte de l'argent faire ça, mais comme j'ai dit ce matin, actuellement nous ne voyons pas l'intérêt de le faire.

Q. [342] Je comprends pour vous, vous avez témoigné ce matin en disant que vous ne voyez pas, vous, d'intérêt. Mais, si d'emblée la Régie y voyait un intérêt ou si on la convainquait qu'elle devrait avoir l'intérêt - je comprends que ce n'est pas quelque chose...

R. On pourrait demander un élément spécifique, puis

ils pourraient nous donner de l'argent pour le faire, t'sais.

Q. [343] Oui. D'accord.

R. Je veux dire...

Q. [344] Bien, écoutez, dans la vie, il faut investir parfois pour avoir...

R. Oui.

Q. [345] ... avoir mieux.

R. Si tout le monde convient que la finalité est là...

Q. [346] Bien, tout à fait, je suis d'accord avec vous.

R. Regardez, quand on est prêt à mettre des millions, il n'y a pas de problème là.

Q. [347] Donc, on le voit pour les gains supplémentaires SIC, hein! On a investi beaucoup. Mon confrère se rappellera.

R. Oui.

Q. [348] Mais là, on voit quand même des réductions. Bon. Alors... Et je suis d'accord, effectivement, ça peut être un élément spécifique. Mais, donc je veux convenir avec vous, établir que c'est possible. Il y a un coût peut-être associé à ça. Et le cas échéant, si d'emblée la Régie vous demandait, dans sa décision de dire, bien d'établir pour le prochain dossier quel serait le coût et de

revenir, ce serait faisable.

R. Faisable, mais...

Q. [349] À quel coût.

R. ... il y a une question de coûts et il y a une question de délai parce que...

Q. [350] Bien sûr. Oui.

R. On se comprend bien que quand on commence à travailler avec des systèmes comme SAP, ça ne se fait pas sur un horizon de temps qui est court, mais...

Q. [351] Oui.

R. ... tout se fait. Je suis obligé de vous dire que tout se fait.

Q. [352] O.K. Êtes-vous au courant que Gaz Métro et Gazifère présentent, dans leur dossier tarifaire respectif, l'impact marginal des nouveaux abonnements sur les dépenses d'exploitation? Je vous suggère que c'est le cas là.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je ne connais pas cette information-là, non.

Q. [353] D'accord. Êtes-vous au courant que le Transporteur a évalué l'impact marginal de la croissance du réseau sur ses charges d'exploitation également, dans le dernier dossier tarifaire? Non, pas dans le dossier tarifaire, dans les dernières

années. Pardon.

M. MARCEL BOYER :

R. Si vous le dites.

Q. [354] En tout cas, je vous demande de prendre la prémisses là. Donc, ceci étant dit, si Gaz Métro, Gazifère et le Transporteur sont en mesure d'évaluer le coût marginal de leur croissance dont le coût additionnel des nouveaux abonnements, par exemple, mais pas le Distributeur, comment cela peut-il s'expliquer? Vous allez me dire que c'est une question de coûts ou de volonté et de nécessité?

(14 h 24)

M. RÉMI DUBOIS :

R. Bien moi je pense... Vas-y.

M. MARCEL BOYER :

R. Il y a une question de business aussi. Le Transporteur il est plus en mode opération d'un réseau de transport, en mode investissement aussi. Il a peut-être un intérêt, lui, à comprendre quand il fait des prolongements de réseau puis tout ça.

Q. [355] À qui ça sert exactement.

R. À qui ça sert, qu'est-ce que ça coûte. S'il veut brancher une nouvelle centrale, une nouvelle installation, on n'est pas dans le même, exactement

dans la même business. Nous on gère du volume, le Distributeur c'est, j'allais dire une business.

Q. [356] Laissez-vous aller.

R. C'est une business de masse. On gère de la masse. Quand on parle on a je ne sais pas combien, cent quelque mille kilomètres de lignes. Ça fait que si on veut avoir des systèmes performants d'information de gestion, on n'est pas au même niveau que le Transporteur où il y a des actifs beaucoup plus gros, beaucoup plus dispendieux. Il y a peut-être un avantage qu'on n'a pas à vouloir cibler certaines informations.

Q. [357] Mais vous êtes d'accord quand même, si je mets de côté l'obligation de servir, mais vous vendez un service quand même?

R. Tout à fait.

Q. [358] Que des consommateurs achètent et qu'ils paient, qu'ils ont intérêt à avoir une idée des meilleurs coûts possibles, c'est légitime?

R. Mais les coûts on les connaît. Si vous me demandez, si on veut aller forer dans SAP puis avoir une idée d'un coût de branchement, on est capable de l'obtenir. Avec des coûts standards puis des coûts, on connaît le temps, qu'un temps moyen pour installer un branchement simple on est capable de

l'estimer.

Q. [359] O.K. Donc ça se ferait avec le système actuel?

R. Ce n'est pas le système.

Q. [360] Bien c'est-à-dire ça se ferait dans le cadre actuel je veux dire?

R. Un analyste est capable de prendre l'information puis d'évaluer. Ça se fait au niveau des... Oui, ça se fait. Mais ce n'est pas incorporé dans le système SAP.

Q. [361] Je comprends.

R. Là on découpe, on va chercher de l'information puis on est capable d'établir des coûts pour certaines tâches. Oui, ça se fait.

Q. [362] Parfait. On va clore là-dessus, j'aime ça la réponse que vous me donnez.

Alors on va aller maintenant aux éléments spécifiques si vous voulez. On va changer de sujet. Je vais vous demander d'aller, pardon, à l'égard du reclassement cette fois-ci, la pièce HQD-13, Document 1.1, page 29.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Pendant qu'on cherche la pièce, Maître Turmel, juste pour compléter la réponse. Donc le système d'information, ce que monsieur Boyer mentionne

c'est qu'on pourrait aller chercher l'information.
Mais ce que j'en comprends c'est que le découpage
fixe et variable n'est pas disponible.

Q. [363] O.K.

R. Ça c'est une nuance, je pense, qui est importante.

Q. [364] D'accord.

R. Parce que votre question visait d'abord et avant
tout est-ce qu'on connaît le coût variable.

Q. [365] Oui.

R. Alors le découpage fixe et variable n'est pas
disponible. Mais un coût moyen, donc l'estimation
d'un coût pour faire un branchement ça
l'information est connue.

Q. [366] D'accord. Mais ceci étant dit, quand même si
la Régie d'emblée demandait à HQD de creuser plus
loin sur ses coûts, je comprends que c'est
certainement réalisable, peut-être avec un coût et
un délai?

R. C'est ce que monsieur Boyer vous a mentionné.

Q. [367] D'accord. Merci.

Alors maintenant dans les éléments
spécifiques à l'égard du reclassement, sur la
question de la stratégie pour la clientèle à faible
revenu. Attendez un instant. Donc je vous ai dit
HQD-13, Document 1.1, page 29, de même que HQD-7,

Document 1, l'annexe A, pages 21 et 22. C'est le tableau. Donc c'est simplement d'avoir le tableau à côté de vous à la page 21 et 22.

Mais donc, dans la réponse que vous offrez à la Régie à la question, à la pièce HQD-13, Document 1.1, page 29, vous parlez des ententes personnalisées non réussies. Vous me suivez toujours, Monsieur Boyer. O.K. Et là à mi-page vous donnez pour deux mille neuf (2009) et deux mille onze (2011) de l'information, et je cite, vous dites :

En 2009, les coûts reliés aux échecs n'étaient pas comptabilisés à même l'élément spécifique stratégie pour la clientèle à faible revenu.

Et là en deux mille onze (2011) vous nous dites que dorénavant le Distributeur présente les coûts reliés aux échecs des ententes personnalisées à même l'élément classé stratégie pour la clientèle à faible revenu. Donc, je comprends, juste me confirmer que cet élément-là qu'on appelle « stratégie pour la clientèle à faible revenu » aujourd'hui ne correspond pas exactement aux mêmes items de coûts en deux mille neuf (2009), c'est exact?

M. MARCEL BOYER :

R. Exact.

Q. [368] O.K. Donc on a fait la référence en deux mille neuf (2009) et en deux mille onze (2011). Et qu'en est-il pour deux mille dix (2010), est-ce que le changement se fait? En deux mille dix (2010) c'était toujours comme deux mille neuf (2009)?

R. Deux mille dix (2010) devrait être comme deux mille onze (2011) et non comme deux mille neuf (2009).

Q. [369] D'accord. Vous serait-il possible de déposer les budgets deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010) et deux mille onze (2011) pour l'élément spécifique « stratégie pour les ménages à faible revenu », avec et sans les coûts reliés aux échecs pour bien comprendre? Donc ça serait un engagement. À moins que vous ne l'ayez ici, je vais vous demander donc, puisque l'on vient de clarifier en partie, de déposer donc pour trois ans budgets deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010), deux mille onze (2011) pour l'élément spécifique « stratégie pour les ménages à faible revenu », les budgets avec et sans les coûts reliés aux échecs. D'accord. L'engagement numéro?

Me ÉRIC FRASER :

12.

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel
- 221 -

Me ANDRÉ TURMEL :

12? 13, 12 est sous réserve. 12 est dans le flou.

E-13 (HQD) : Transmettre les budgets pour les années deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010) et deux mille onze (2011) pour l'élément spécifique « stratégie pour les ménages à faible revenu » et l'impact sur l'enveloppe globale, avec et sans les coûts reliés aux échecs. Pour l'année historique deux mille neuf (2009), donner le montant autorisé deux mille dix (2010). Pour l'année de base deux mille dix (2010) indiquer la rubrique sous laquelle sont comptabilisés les coûts reliés aux échecs. (demandé par FCEI)

12. Mais, Madame la Présidente, excusez-moi. Je comprends qu'il y a une objection prise sous réserve. Bien donc si vous l'acceptez on peut la prendre sous réserve pour ne pas qu'on se perde dans la logique.

LA PRÉSIDENTE :

D'accord. Alors l'engagement 12 est pris sous réserve. Et puis ça sera l'engagement 13 à ce moment-là et on verra demain matin pour 12.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [370] Et, Monsieur Boyer, le fait de changer, ce changement-là en deux mille neuf (2009) et deux mille onze (2011) est-ce que ça peut, ça a un impact dans le...

LA PRÉSIDENTE :

Maître Turmel, juste une minute. Maître Fortin.

Me PIERRE R. FORTIN :

Je voulais juste, je m'excuse d'intervenir, Madame la Présidente. Maître Turmel, c'est que nous avons une question précisément sur le sujet que vous venez d'aborder. Étant donné qu'il y a un engagement qui vient d'être pris, j'aimerais simplement préciser au témoin ce que nous aimerions qui soit ajouté pour éviter double emploi au niveau...

Q. [371] Alors pour compléter l'engagement.

Me ANDRÉ TURMEL :

C'est la première fois que ça m'arrive en dix (10) ans.

Me PIERRE R. FORTIN :

Ah! C'était sous réserve? Ah! Je m'excuse, je

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel
- 223 -

pensais c'était l'autre qui était sous réserve.

LA PRÉSIDENTE :

L'engagement 12 concernant les postes de coûts qui sont plus grands, celui-là est sous réserve.

Me PIERRE R. FORTIN :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

Et le nouvel engagement sur les trois séries d'années, ça c'est correct.

Me PIERRE R. FORTIN :

C'est lui qui est correct. Bon il n'était pas pris sous réserve. Bon c'est parfait. Alors c'est sur ce dernier engagement, j'avais donc bien compris.

Q. [372] Pour l'engagement numéro 13, nous aimerions connaître également pour l'année historique deux mille neuf (2009) le montant autorisé deux mille dix (2010) et l'année de base deux mille dix (2010) sous quelle rubrique étaient comptabilisés les coûts reliés aux échecs. Alors si vous voulez compléter l'engagement de cette façon-là ça vous évitera de faire le travail à deux reprises.

LA PRÉSIDENTE :

Ça va pour tout le monde?

Me ANDRÉ TURMEL :

Puis on pourra appeler l'engagement « FCEI-Régie ».

LA PRÉSIDENTE :

C'est l'engagement du Distributeur en réponse aux questions.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui.

Me PIERRE R. FORTIN :

Merci, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Alors, Maître Turmel, désolée pour l'interruption.

Me ANDRÉ TURMEL :

Non non, c'est correct.

Q. [373] Monsieur Boyer, simplement toujours sur ce point-là, ce changement-là de deux mille neuf (2009) à deux mille onze (2011). Quel est l'impact sur le calcul paramétrique ou la formule que vous utilisez, sur l'enveloppe globale? Le changement, pardon, le fait dans l'élément spécifique « stratégie pour les ménages à faible revenu » vous avez inclus les échecs. Attendez un instant. En deux mille neuf (2009) ce n'était pas inclus puis ce n'était pas comptabilisé, puis en deux mille onze (2011) ça l'est. Ma question c'est il y a certainement un impact, peut-être y a-t-il un impact sur l'enveloppe globale? On peut peut-être,

le cas échéant, l'ajouter.

M. MARCEL BOYER :

R. En termes d'impact il n'y a pas d'impact parce que dans le sens que le montant global au niveau des ménages à faible revenu est déjà déterminé en deux mille onze (2011), puis il a été convenu avec les associations. On parle d'un montant de neuf point six (9,6 M\$) qui s'en va dans les mauvaises créances puis douze point quatre (12,4 M\$) avec les autres mesures.

Q. [374] Donc, vous confirmez qu'il n'y a pas d'impact sur l'enveloppe globale pour deux mille onze (2011)?

R. Indirectement non, parce qu'au niveau de la créance, si on regarde les années passées, quand on regardait les règlements qu'on faisait on était en bas de l'enveloppe. Effectivement, quand on regarde au niveau du passé, ce qui a été convenu avec les associations c'est que lors du premier échec, on a convenu que le premier échec c'était normal qu'il soit associé au niveau de la mauvaise créance des ménages à faible revenu. Ça fait que si on avait été en dépassement d'enveloppe, je comprends qu'il y aurait eu un impact. Mais comme on est en dedans de l'enveloppe, moi je considère qu'il n'y a pas

vraiment d'impact.

Q. [375] D'accord. Permettez-moi un instant. Monsieur, bien écoutez, je me permets d'insister.

R. Oui.

Q. [376] Il nous apparaît que si ce coût était dans l'enveloppe globale en deux mille neuf (2009), c'est exact, et qu'il ne l'est plus, il y a certainement un impact. Je veux bien être certain qu'on comprend.

R. On précisera avec la demande.

Q. [377] Oui.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Dans l'engagement on doit préciser les postes, tout à l'heure la demande de maître Fortin?

Q. [378] Oui.

R. Alors on vous précisera.

Q. [379] L'impact.

R. L'impact.

Q. [380] Sur l'enveloppe globale.

R. C'est ça.

Q. [381] Pour les trois années.

R. Oui.

Q. [382] Ça va, Monsieur le Sténographe? O.K. Excusez-moi. Bon. Alors merci. Alors donc élément spécifique, maintenant parlons de la protection de

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel
- 227 -

l'environnement. Nous allons travailler cette fois-ci avec les pièces HQD-13, Document 1.1, de même que HQD-13, Document 5. Donc les réponses aux questions numéro 2 de la Régie puis réponses aux questions de la FCEI. Donc, HQD-13, Document 1.1 je vous envoie aux pages 32 et 33, Messieurs.

Donc, nous sommes dans l'élément spécifique la protection de l'environnement. Donc, on vous a demandé donc à la question 17.1 d'identifier ou de préciser le nombre de sites concernés pour chacune des propriétés suivantes : les terrains occupés par les centres de service, les centres administratifs, les centrales thermiques de même que les postes. On sait que vous demandez un budget de quatre millions (4 M\$) pour ce dossier.

Vous avez répondu en haut de page 32 que pour les centres de service et les centres administratifs on parlait d'un potentiel de quatre-vingt-neuf (89) sites, pour les centrales thermiques un potentiel de vingt-quatre (24) sites et pour les postes un potentiel de trente-quatre (34) sites. Ce qui nous donne, si notre calcul est bon, cent quarante-quatre (144), cent quarante-sept (147) sites.

Ma première question. Est-ce qu'il s'agit

là d'une liste exhaustive des sites visés par le budget spécifique?

M. MARCEL BOYER :

R. Oui.

Q. [383] Globalement est-ce qu'il y a, parce que là il y a trois types de sites que vous nous donnez : les centres de service, les centres administratifs, centrales thermiques et postes. Est-ce qu'il y a d'autres types de sites que ces trois-là?

R. Pas à ma connaissance.

Q. [384] Non. C'est vraiment, ça couvrirait l'ensemble?

R. Oui.

(14 h 40)

Q. [385] Dans les quatre-vingt-neuf (89) sites visés, pour centres de service et centres administratifs est-ce que c'est quatre-vingt-neuf (89) sites... Attendez un instant. Excusez-moi. O.K., c'est ça. Excusez-moi. Est-ce qu'il y a dans les centres de service et les centres administratifs, vous parlez de quatre-vingt-neuf (89) sites potentiels, est-ce qu'il y a en plus de ces quatre-vingt-neuf (89) sites, d'autres sites?

M. MARCEL BOYER :

R. Bien ça ressemble à votre question précédente.

Q. [386] O.K. C'est quatre-vingt-neuf (89) sites au total et c'est visé par le budget spécifique, le même budget spécifique. Donc, c'est un ensemble fermé quatre-vingt-neuf (89) sites?

R. Exact.

Q. [387] On veut bien s'assurer là. Et c'est la même chose pour les centrales thermiques. Donc, vous avez identifié là tout le potentiel réalisable?

R. C'est partout où on a des installations sur le territoire du Québec.

Q. [388] D'accord. Parfait. Est-ce que les cours d'entreposage de poteaux sont inclus dans cet inventaire?

R. Non. Parce que ça fait l'objet d'un autre programme.

Q. [389] D'accord. Un instant. Maintenant je vous envoie à la pièce HQD-13, Document 1.1, page 33 de 116. Donc, on vous demande, on vous a demandé le nombre de caractérisations et vous nous avez renvoyés à 17.1, référence i) qui indique le nombre de sites. Un instant. Je veux m'assurer est-ce qu'on doit comprendre qu'il y a plus, qu'il n'y a qu'une seule caractérisation par site, peut-il y avoir plus d'une caractérisation par site?

R. La réponse est oui. Il peut y avoir plus d'une

caractérisation par site.

Q. [390] Oui, d'accord. Maintenant je vous envoie à HQD-13, Document 5, page 10. Les réponses aux demandes de renseignements de la FCEI. Donc, il y a un tableau 3.5 en bas de page à la page 10. Donc, à la rubrique, donc je suis à HQD-13, Document 5, page 10 de 50. On parle, il y a nombre d'interventions réalisées et là il y a une détermination intitulée « Évaluation et caractérisation ». Y a-t-il une distinction entre « évaluation » et « caractérisation »?

R. La réponse est oui.

Q. [391] Quelle est-elle? Si vous l'avez pas loin.

R. Juste une seconde.

Q. [392] Oui oui.

R. L'évaluation c'est plus sommaire. La phase 1 quand on fait une évaluation environnementale ça consiste à faire une revue de l'information qui existe. Puis c'est plus établir l'historique du terrain en fonction des activités qui ont eu lieu. Donc c'est très sommaire.

Quand on parle de caractérisation environnementale c'est plus une étape qui correspond à une caractérisation. Il y a deux étapes dans le fond, il y a phase 2 et phase 3. La

phase 2 ça représente l'étape de caractérisation exploratoire. L'objectif c'est de confirmer la présence ou l'absence de contaminants. Puis suite à cette étape-là, s'il y a présence de contaminants, bien là on va plus loin puis on fait une caractérisation qui est plus exhaustive de l'endroit. Donc, ça se fait en trois phases.

Q. [393] D'accord. Puis lorsqu'on parle en deux mille huit (2008) par exemple de vingt (20) évaluations et caractérisations, est-ce que ça peut impliquer vingt (20) évaluations et vingt (20) caractérisations ou ça ne peut être que dix (10) évaluations et dix (10) caractérisations?

R. Bien c'est un « mix » de tout ça.

Q. [394] C'est un « mix », mais c'est vingt (20) au total?

R. Vingt (20) au total.

Q. [395] Ça peut être un-dix-neuf (1-19), deux-dix-huit (2-18), et caetera?

R. Oui, tout à fait.

Q. [396] O.K.

R. C'est vingt (20) interventions qui est un « mix » d'évaluations et de caractérisations.

Q. [397] D'accord. Toujours dans ce même tableau on voit qu'il y a, si on fait la somme, il y a

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel
- 232 -

quarante-neuf (49), il y a eu quarante-neuf (49) interventions de deux mille huit (2008) à deux mille dix (2010). Si on fait la somme. Il y a des interventions donc à la fois évaluation, caractérisation et réhabilitation. Avez-vous l'information à savoir quel type de sites étaient visés par les interventions réalisées de deux mille huit (2008) à deux mille dix (2010)? Bref, dans ce tableau ici avez-vous une ventilation par titre de sites comme vous nous l'avez offert pour le futur dans votre objectif de quatre millions (4 M\$)?

R. Je n'ai pas la ventilation par type de sites pour le passé. Le tableau j'ai juste le nombre mais je n'ai pas la ventilation avec moi. Par contre, l'information que j'ai avec moi c'est qu'en deux mille onze (2011) on a l'intention de faire vingt-trois (23) évaluations-caractérisations, une dizaine de réhabilitations.

14 h 45

M. MARCEL BOYER :

R. Donc, on voit que par rapport au passé, on a l'intention d'en faire pas mal plus là.

Q. [398] J'ai vu ça.

R. Mais là, encore là, il faut être prudent avec ça parce que tout dépendant de ce qu'on va trouver, on

peut arriver à un endroit et si on tombe sur un terrain qui est très contaminé, on pourrait faire une réhabilitation qui pourrait durer, à la limite, deux, trois ans là.

Q. [399] Une réhabilitation peut être plus coûteuse, plus lourde que d'autres?

R. Tout à fait.

Q. [400] Je comprends.

R. C'est pour ça que quand on parle de planification, en termes d'environnement, on peut avoir une idée là, mais c'est quand tu commences à faire des travaux puis quand tu commences à regarder que là soit que t'as des belles surprises ou des mauvaises surprises, puis c'est là que tu peux faire un plan plus précis. Mais, tant que t'as pas fait une caractérisation surtout de niveau 1, t'as une moins bonne idée de ce qui t'attends. Puis, c'est pour ça que c'est important qu'on pense de faire le tour là de nos installations pour avoir une meilleure idée de l'état des lieux, si je peux m'exprimer ainsi là.

Q. [401] Toujours pour deux mille huit (2008) à deux mille dix (2010), est-ce que ces interventions-là, les quarante-neuf (49), visaient les trois catégories du budget spécifique que l'on discute

ici?

R. Quand vous dites « les trois catégories »...

Q. [402] Bien, celles là... comment qu'on les appelle?

R. Évaluation...

Q. [403] Non, les trois... les trois, centres de services et centres administratifs, centrales thermiques et postes, les trois types de sites.

Pardon.

R. C'est surtout la liste des quatre-vingt-neuf (89) installations là, c'est surtout les centres administratifs et de services qui ont été visités parce qu'au niveau de nos centrales thermiques, il faut dire qu'à partir du mois de juin, comme vous avez vu dans le dossier, on a pris une provision au niveau du - dans notre jargon comptable, on appelle ça le chapitre 3110 - donc on a pris une provision comptable pour un passif environnemental, donc pour... Mais, ça ne couvre pas l'ensemble du terrain de la centrale, ça couvre l'installation thermique et le parc à carburant qui est adjacent. Donc, le quatre millions (4 M\$) ne couvre pas les centrales thermiques, les vingt-quatre (24) centrales thermiques et les vingt-quatre (24) parcs à carburant correspondants.

Par contre, s'il y a des problèmes

environnementaux sur les terrains qui nous appartiennent, adjacents, au niveau des réseaux non reliés, ce n'est pas couvert par le 3110 actuellement.

Q. [404] O.K. Il y a beaucoup d'informations dans ce que vous venez de donner. Donc, les centrales thermiques et les parcs à carburant, donc on peut comprendre que, potentiellement plus lourdement contaminés...

R. Contaminés ou...

Q. [405] ... n'ont pas été visés par les actions de deux mille huit (2008) à deux mille dix (2010), un. Et deux, ne sont pas non plus visés par les quatre-vingt-neuf (89) sites ou bien par les cent quarante-sept (147) sites dont vous parlez, c'est ça?

R. La centrale même et le parc à carburant, non, mais le site, oui, parce qu'il peut y avoir d'autres bâtiments sur le site qui vont être couverts par l'exercice, mais pas la centrale et le parc à carburant. Parce qu'au niveau de notre installation, il n'y a pas juste la centrale et le parc à carburant, il pourrait y avoir un entrepôt où on avait des transformateurs ou... puis il y a eu un problème. Auquel cas, il faut aller visiter

l'installation là.

- Q. [406] Centrale thermique, parc à carburant. Je comprends qu'à d'autres sites, ça pourrait être, par exemple, le stationnement ou... J'essaie de voir là les... Mais, donc...
- R. Il pouvait, exemple, il pourrait y avoir un atelier sur place. Dans l'atelier, des huiles ont coulé, donc il y aurait un problème environnemental.
- Q. [407] O.K. Donc, dans le... quand on regarde pour le futur, dans les cent quarante-sept (147) sites... Vous parlez de cent quarante-sept (147) sites pour les dix (10) prochaines années.
- R. Bien, on se donne un horizon de dix (10) ans, mais comme je vous dis, c'est variable parce que tout dépend de ce qu'on va trouver...
- Q. [408] Oui.
- R. ... ça peut aller plus vite comme ça peut aller moins vite.
- Q. [409] Il y aura des sites là-dedans que vous avez... O.K. Donc, dans les cent quarante-sept (147) sites, vous avez nécessairement évacué ceux qui apparaissent moins lourds, à priori, c'est exact?
- R. Ça couvre les cent quarante-sept (147) sites, à l'exception des centrales thermiques, des parcs à

carburant qui alimentent les vingt-quatre (24) centrales thermiques, et d'un poste de transformation pour Miniek, lui, il est exclu, il est couvert par d'autre chose.

Q. [410] Bon. Mais, ces vingt-quatre (24) centrales thermiques et parcs à essence là...

R. Parcs à carburant, oui.

Q. [411] ... parcs à carburant, où est-ce qu'elles sont? Est-ce que vous allez revenir à la Régie? Je veux juste savoir où les retrouver là? Sont-ils dans le dossier tarifaire?

R. Oui. Quand vous voyez au niveau de la base de tarification un six point cinq millions (6,5 M\$) d'actifs, c'est là, donc c'est couvert.

Q. [412] O.K. Vous faites une distinction là. Pourquoi ce n'est pas couvert dans le même quatre millions (4 M\$)? Juste pour comprendre.

R. Pourquoi ce n'est pas couvert dans le même quatre millions (4 M\$)?

Q. [413] Bien, c'est-à-dire dans le même poste là plutôt.

R. Parce que ce sont des... Premièrement, ce n'est pas la même nature d'opérations, ce sont des installations là. On parle de production thermique.

Q. [414] Oui, je comprends, c'est autre chose là.

R. Je veux dire, en termes de risque, ce n'est pas le même risque, donc ce sont deux traitements séparés là.

Q. [415] O.K.

R. En principe, quand on parle de centres administratifs et de centres de services, à cause de la nature de nos activités, ça se peut qu'on rencontre des problèmes là, mais la nature des problèmes devrait être moindre que quand on parle d'une centrale thermique. C'est pour ça que le traitement a été comme différent là. On s'est attaqué aux centrales thermiques parce que, ça, c'était évident qu'il y avait un problème au niveau environnemental là qui n'était pas nécessairement avec beaucoup d'ampleur. Mais, on a voulu agir de façon diligente et responsable. Donc, tout de suite, on a pris un passif pour mettre de l'argent de côté, pour dès lors que la centrale va être démantelée, on ait de l'argent nécessaire pour démanteler, décontaminer, évacuer et traiter les matières contaminées.

14 h 51

R. Ça c'est réglé. Pour nos centrales thermiques et les parcs à carburant, mais le genre d'activités, la nature d'activités qu'on fait bien là on s'est

dit, on a réglé le plus gros du problème, mais le problème n'est pas évacué pour autant à cent pour cent (100 %), il faudrait faire le reste.

Q. [416] D'accord. Pourriez-vous, si vous ne pouvez pas, peut-être prendre un engagement là, pour deux mille huit (2008) à deux mille dix (2010) selon le tableau qui était à R-3.5, identifier quels types de sites étaient visés. Donc on a parlé de trois types de sites là, je veux bien être capable de simplement d'ajouter au tableau qui a été fourni simplement de dire bien de ces sites-là il y en avait vingt-trois (23) pour les centres administratifs, douze, etc.

R. Le détail des installations vous voulez?

Q. [417] Non, pas installation par installation, seulement la typologie, le type. Selon le type, il a trois types, alors me dire c'est tu un type 1, 2 ou 3?

R. Ah le type.

Q. [418] Oui, oui, je ne veux pas avoir le centre administratif de Gatineau par exemple?

R. O.K. Donc vous voulez avoir si c'était une évaluation sommaire, une évaluation de type 1 ou de type 2, une caractérisation phase 2 ou phase 3.

Q. [419] Même pas dans ce détail-là, c'est qu'en deux

mille huit (2008) vous avez fait vingt évaluations caractérisations?

R. Oui.

Q. [420] Celles-ci... de sur les vingt est-ce qu'il y en avait quatre qui étaient pour les centres administratifs, six pour des centrales, bien centrales thermiques, je comprends que ce n'est pas là?

R. Centrales thermiques ne sont pas là.

Q. [421] O.K. Et puis les postes. Donc il va y avoir deux types finalement, postes et, o.k., postes et centres de service, engagement numéro 14.

Me ÉRIC FRASER :

Je vais faire une objection avant puis peut-être vous allez être sauvé de devoir rédiger l'engagement.

Bon premièrement je comprends qu'on s'adresse à deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010), donc évidemment je soulève une question de pertinence par rapport à la fixation des tarifs deux mille onze (2011), à aller chercher tout ce niveau de détails, écoutez, moi je considère qu'on déborde vraiment de l'exercice tarifaire lorsqu'on s'en va au niveau des opérations sur la caractérisation des sites.

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

- 241 -

Voilà. Donc je m'objecte, je pense qu'on s'en va vraiment dans un niveau de détails beaucoup trop élevé, d'autant plus qu'on s'en va dans des années, évidemment il y a des années qui font partie du dossier tarifaire, mais on s'en va, on aborde même pas deux mille onze (2011) et je ne sais vraiment pas à quoi, quelle est la pertinence de toute cette information-là.

Puis je vous rappellerais qu'on a un poste budgétaire de quatre millions (4 M) d'éléments spécifiques dans le cadre du...

Me ANDRÉ TURMEL :

La pertinence est la suivante.

Me ÉRIC FRASER :

De un point quatre.

Me ANDRÉ TURMEL :

Pardon.

Me ÉRIC FRASER :

À peu près quatre millions dans le cadre d'un budget total de dix milliards (10 G), ça me sidère un peu qu'on soit à ce niveau de détails, au niveau des audiences du dossier tarifaire.

Me ANDRÉ TURMEL :

Alors bien sûr, enlevons, bon pour répondre à mon confrère, le budget total dix milliards (10 G),

parlons des choses, comparons les pommes avec les pommes, parlons ce qui est sous le contrôle de HQD, on vient de descendre radicalement de dix à un milliard (1 G) premièrement.

Deuxièmement la pertinence, Madame la Présidente, c'est que ces informations-là, qui apparaissent non pertinentes pour mon confrère, sont pertinentes parce que nous quand on regarde deux mille onze (2011), on veut établir le coût moyen des caractérisations et des réhabilitations parce que je m'en viens avec une autre ligne de questions où on va voir que les coûts moyens qu'on charge, qu'on entend prévoir pour les années à venir sont du double de ce qui s'est réalisé, puis on a besoin de déterminer ce qui s'est fait en deux mille huit (2008) à deux mille dix (2010) pour vraisemblablement être capable d'indiquer que en deux mille onze (2011) les coûts suggérés ne sont pas raisonnables. Simplement.

Donc c'est pour être capable d'établir. Tout à l'heure même le témoin en a parlé, il a parlé de vingt-trois (23) sites, de dix sites sur vingt-trois (23) qui feraient partie d'un réhabilitation par rapport à une caractérisation.

On en vient à des coûts de caractérisation

d'environ soixante-dix mille dollars (70 000 \$)
pour deux mille huit, deux mille neuf (2008-2009)
et selon nos calculs qu'on va peut-être discuter
demain, ce qu'on nous propose c'est environ cent
soixante-quinze mille dollars (175 000 \$) par site.
Alors c'est là où je m'en vais, Madame la
Présidente, alors ça m'apparaît pertinent.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fraser, je vais vous sauver quelques
paroles. Honnêtement, la Régie ne voit pas la
pertinence parce que le témoin vous a déjà dit que
les caractérisations, suite aux caractérisations
les budgets pouvaient varier selon ce qu'ils
trouvent.

Je ne pense pas que d'aller là où vous
voulez aller avec les moyennes pour les prochaines
années est pertinent à l'intérieur du présent
dossier. Alors je pense qu'on va rester sur
l'objection.

Me ANDRÉ TURMEL :

D'accord, Madame la Présidente. Évidemment je ne
parlais pas des moyennes pour les années à venir,
je parlais, la demande d'engagement portait
simplement pour le tableau qui a été fourni à R-3.5
par HQD, ils ont donné l'information deux mille

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel
- 244 -

huit (2008) à deux mille dix (2010). Ils nous parlent de trois types de sites, on voulait simplement qu'ils nous disent pour deux mille huit (2008) à deux mille dix (2010) de quels sites s'agissait-il.

Ce n'est pas, je n'étais pas en science fiction, c'est ça que je visais.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, mais la Régie ne croit pas que c'est pertinent pour le présent dossier.

Me ANDRÉ TURMEL :

Ne croit pas que c'est pertinent. D'accord.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie.

Me ANDRÉ TURMEL :

Alors, o.k. Alors écoutez, j'en ai encore pour environ une demi-heure. La réponse à l'engagement sous réserve m'apparaît important pour la suite des choses, je vous suggère, si vous le voulez, d'arrêter ici et de continuer demain matin.

LA PRÉSIDENTE :

Alors je vais suivre votre suggestion. Alors la Régie va terminer ça pour aujourd'hui et on reprendra avec le panel 3 demain matin à neuf heures.

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

- 245 -

Me ANDRÉ TURMEL :

Merci.

(E-4)

Me ÉRIC FRASER :

Alors on a déposé en début d'audience, excusez.

LA PRÉSIDENTE :

Excusez-moi c'est moi qui ai oublié là.

Me ÉRIC FRASER :

Alors on a déposé au début de l'après-midi, réponse
à l'engagement numéro 3 qui sera déposée sous B-31,
il a été distribué, HQD-15, Document 3.

B-31 : Réponse à l'engagement 3.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie tout le monde, désolé d'avoir fait
une fausse joie. Alors là c'est vraiment terminé
pour la journée.

AJOURNEMENT

R-3740-2010
8 décembre 2010

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

- 246 -

Je, soussigné, CLAUDE MORIN, sténographe
officiel dûment autorisé à pratiquer en français,
avec la méthode sténomasque, certifie sous mon
serment d'office que les pages ci-dessus sont et
contiennent la transcription exacte et fidèle de la
preuve en cette cause, le tout conformément à la
Loi;

Et j'ai signé :

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel