

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 10 DÉCEMBRE 2010

VOLUME 4

CLAUDE MORIN et JEAN RIOPEL
Sténographes officiels

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	6
LISTE DES PIÈCES	8
PRÉLIMINAIRES	10
PREUVE D'HQD - Panel 4 (suite)	
JOSÉE AUBIN	
MARIA VACCARO	
ALBERT CHÉHADÉ	
FRANÇOISE METTELET	
STÉPHANE VERRET	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU	12
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER . .	41
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY	62
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN . .	86
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU . . .	115
INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN	117
INTERROGÉS PAR Mme LUCIE GERVAIS	215
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	219
RÉINTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	230

R-3740-2010
10 décembre 2010

- 5 -

PREUVE DE L'AQCIÉ/CIFQ

ROBERT D. KNECHT

PIERRE VÉZINA

LUC BOULANGER

INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER	238
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	265
INTERROGÉ PAR M. MICHEL HARDY	274
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	276

LISTE DES ENGAGEMENTS

	PAGE
E-18 (HQD) Vérifier comment l'aide financière de 10 \$ par appareil a été pris en compte dans le test du participant et s'il constitue une aide financière au participant	127
E-19 (HQD) Vérifier s'il y a eu des informations de déposées sur le contrat envisagé pour Approche clés en main (demandé par la Régie) .	139
E-20 (HQD) : Compléter le tableau A1 de la pièce HQD-8, Document 8, annexe page 5 en y faisant figurer les projections distinctes pour les programmes OIEÉB et OIEÉSI (demandé par la Régie)	153
E-21 (HQD) : Fournir la liste des intervenants du marché, le passage des associations d'Hydro-Québec avec vos intervenants (demandé par la Régie).	169

E-22 (HQD)	Vérifier la proportion que représente la rémunération incitative par rapport à la rémunération totale, à ce sujet, pour les prestataires externes (demandé par la Régie)	177
E-23 (HQD)	: Identifier l'écart maximal observé au chapitre de la variable des coûts évités depuis 2003 (demandé par la Régie)	183

LISTE DES PIÈCES

PAGE

A-37 :	(En liasse) Extrait de la décision D-2008-024 dans le dossier R-3644-2007 rendue par la Régie le 26 février 2008 (pages 131 et 132); copie d'une lettre adressée par la Régie à l'attention de monsieur Michel Bastien, directeur Affaires réglementaires et tarifaires d'Hydro-Québec, en date du 23 mai 2008	118
A-38 :	(En liasse) Extrait de la pièce HQD-8, Document 8 intitulé « Plan global en efficacité énergétique - Budget 2010 » (page 1 et les pages 32 et 33); extrait du site Internet de la compagnie Lumen/Sonepar tiré en date du 6 décembre 2010	128
B-36 :	(HQD-15, Doc.1) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement 1	235
B-37 :	(HQD-15, Doc.5) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement 6	235

R-3740-2010
10 décembre 2010

- 9 -

B-4.17 :	Présentation de l'AQCIE/CIFQ/ACIG par Robert D. Knecht	236
B-38	Affidavit de Rio Tinto Alcan	284

R-3740-2010
10 décembre 2010

- 10 -

L'AN DEUX MILLE DIX, ce dixième (10e) jour du mois
de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du dix (10)
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. Juste avant de recommencer avec le panel
4. Maître Fraser, je voulais juste savoir où vous
en étiez rendu avec les engagements,
particulièrement ceux des intervenants et dont
notamment l'AQCIE qui devrait passer aujourd'hui.

Me ÉRIC FRASER :

Si on fait référence aux engagements qui portent
sur le coût de retraite, qui sont les engagements,
je crois, les principaux engagements de l'AQCIE, en
fait les seuls, on n'aura rien aujourd'hui. On est
encore en attente des actuaires sur ce sujet-là,
parce que le degré de complexité qu'annonçait
monsieur Boyer, contrôleur, est effectivement

présent. Donc, pour l'instant, je n'ai pas de date à vous donner. Et, évidemment, on va faire tout notre possible pour les rendre le plus rapidement, mais l'AQCIÉ n'aura pas les engagements pour le témoignage cet après-midi ou ce matin.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie.

Me ÉRIC FRASER :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Voulez-vous adresser quelques mots?

Me PIERRE PELLETIER :

Si je peux me permettre. Effectivement, on va pouvoir travailler sans ces engagements-là aujourd'hui, mais je voulais faire remarquer à mon collègue en réalité qu'on va en avoir besoin assez tôt parce que, évidemment, ce n'est pas quelque chose qui est si évident travailler avec cette batterie de chiffres-là. Et la semaine prochaine, je devrai plaider devant vous puis essayer de faire en sorte que je puisse vous produire au moins un document résumé qui aide à la compréhension puis qui vous évite de prendre des notes puis référer à un paquet de choses. Sauf que c'est sûr que le plus tôt j'ai les réponses à ces engagements-là, bien,

meilleure est ma chance de pouvoir vous préparer quelque chose qui soit compréhensible.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Je suis convaincue que le Distributeur va faire tout ce qu'il peut pour vous donner ça dans les meilleurs délais. Là-dessus, on va reprendre le contre-interrogatoire du panel 4. Et j'appellerais maître Corriveau pour CNIMLJ.

PREUVE D'HQD - Panel 4 (suite)

L'AN DEUX MILLE DIX (2010), le dixième (10e) jour de décembre, ONT COMPARU :

JOSÉE AUBIN,
MARIA VACCARO,
ALBERT CHÉHADÉ,
FRANÇOISE METTELET,
STÉPHANE VERRET,

LESQUELS témoignent sous la même affirmation solennelle :

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU :
Madame la Présidente, Madame et Monsieur les

Régisseurs. Mesdames et messieurs du panel, je vous salue. Marie-Josée Corriveau pour le Conseil de la Nation Innu Matimekush-Lac John.

Q. [1] Alors, évidemment, je vais référer le panel à deux documents particulièrement, donc le document HQD-12, Document 5 et également à la grille des tarifs d'électricité, HQD-12, Document 4. Alors, dans un premier temps, si je me réfère au document 5 de HQD-12, au chapitre de la tarification que l'on retrouve aux pages 12, 13 et 14 du document, lorsqu'il est mentionné à la page 13 qu'une tarification spécifique n'est pas proposée pour des raisons d'équité et de continuité tarifaire, vous faites référence à quoi exactement? Je ne sais pas qui peut me répondre.

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Oui, en fin de compte, on faisait référence à... il y a deux tarifications au Québec pour la clientèle : soit la tarification au sud du 53e parallèle, soit au nord du 53e parallèle. Ce que nous disons, c'est qu'on devrait appliquer la tarification au sud pour le réseau de Schefferville. C'est ça que nous suggérons.

Et ce que nous avons compris de la Régie, c'est que peut-être que les coûts de Schefferville,

selon ce qu'on aurait pu analyser, auraient été plus élevés. Donc, il aurait fallu peut-être avoir une tarification spécifique plus élevée que celle du sud du 53e parallèle. Donc, l'idée d'avoir un tarif intermédiaire entre celui du nord et celui du sud.

Nous, nous disons non, il n'y a pas de raison d'être. Les coûts sont ce qu'ils sont. Ils sont assez bas. Donc, à ce moment-là, ce qu'il faudrait faire, c'est simplement leur appliquer le tarif au sud comme l'ensemble des consommateurs, la majorité, quasiment la totalité des consommateurs.

Q. [2] D'accord. Et lorsqu'on fait référence à la tarification spécifique qui est au nord du 53e parallèle, cette tarification spécifique, elle est?

R. C'est la tarification qu'on appelle dissuasive. C'est que passé le trente premier kilowattheures (30 kWh), vous payez le tarif dissuasif.

Q. [3] Donc elle est plus élevée?

R. Plus élevée, oui, beaucoup plus élevée.

Q. [4] D'accord. Merci. Donc, je présume que c'est la même chose lorsque l'on retrouve, toujours à la page 13, la mention de l'exemption de l'application des Tarifs et conditions prévus au nord du 53e parallèle?

(9 h 11)

Q. [5] À la ligne 22 de la page 13 toujours, vous faites référence, puis je cite le début de la phrase :

Tel que mentionné précédemment, le Distributeur a historiquement choisi de facturer tous les usages de base et ceux pour lesquels il n'existe aucune alternative thermique.

Lorsque vous utilisez le terme « historiquement » vous faites référence à quoi, à quel historique ou à quelle histoire?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. On parle de tous les réseaux autonomes en dehors du réseau principal. C'est-à-dire qu'historiquement pour les usages de base pour lesquels il n'existe pas d'alternative, donc par usage de base nous disons tous les usages jusqu'à trente kilowattheures (30 kWh) par jour devraient être facturés au tarif régulier. Et c'est ça qui arrive, donc même les réseaux au nord du 53e parallèle ils ont un premier trente kilowattheures (30 kWh), si on parle des tarifs domestiques, qui est au tarif régulier pour tout le monde parce qu'il n'y a pas d'alternative.

Et ce qui est au-dessus, là où par exemple les clients peuvent chauffer au combustible, là à ce moment-là il y a la tarification dissuasive. Mais le tarif pour les trente (30) premiers kilowattheures est le même pour tout le monde au Québec.

Q. [6] D'accord. Donc, lorsque vous utilisez le terme « historiquement », je comprends que c'est historiquement par rapport aux usages d'Hydro-Québec?

R. Oui, c'est ça. Absolument.

Q. [7] D'accord. Merci.

Ensuite vous indiquez que... vous proposez également de poursuivre la transition amorcée et vous faites référence à la grille tarifaire, plus particulièrement au document HQD-12, Document 4, la section 7.9. Donc, juste avant de regarder cette grille spécifiquement, historiquement et selon l'histoire de la Communauté innue et du réseau de Schefferville, est-ce que vous saviez quel était le tarif qui était imposé aux clients du réseau de Schefferville particulièrement?

R. Oui, nous savons que c'était le tarif de la Iron Ore qui était, par exemple, pour la clientèle résidentielle en dessous de deux cents (2¢) le

kilowattheure. Donc, ce que nous avons dit c'est qu'il fallait rattraper le tarif régulier qui est autour de sept cents (7¢) le kilowattheure. Et là ce que nous avons dit, on va appliquer le tarif de sept cents (7¢) moins un rabais. Donc, première année un rabais de soixante pour cent (60 %) et ensuite ramener le rabais dégressivement. Nous l'avons fait la première année, donc le tarif est monté autour de deux point sept cents (2,7¢) le kilowattheure, dans ces environs-là. Puis on devait continuer. Quand la Régie nous a demandé de faire deux choses et de faire les études, ce que nous avons déposé dans cette preuve-ci. Et à partir de là, ce que nous voulons faire c'est continuer le rattrapage, donc recommencer et là ramener le rabais à quarante pour cent (40 %) et ainsi de suite jusqu'à zéro pour cent (0 %). Et à ce moment-là le tarif aura atteint le tarif régulier que tous les consommateurs paient.

Q. [8] D'accord. Donc, si je regarde la grille des tarifs donc à la section 7.9, je vois à compter du premier (1er) avril deux mille huit (2008), vis-à-vis la première colonne « Prix au 1er avril », soixante pour cent (60 %). Donc, ça c'est le rabais, c'est ce que je comprends, qu'Hydro-Québec,

le Distributeur avait accordé aux clients du réseau Schefferville?

R. Absolument.

Q. [9] En deux mille huit (2008).

Lorsque vous aviez établi cette grille tarifaire, parce que je comprends que cette grille tarifaire-là vous l'avez proposée à la Régie en deux mille huit (2008)?

R. Oui, c'est ça.

Q. [10] C'est ça. C'était en deux mille six (2006) que vous avez pris charge du réseau si ma mémoire est bonne, je crois?

R. Je ne me souviens plus de la date exacte, on l'a écrit dans la preuve effectivement, quand on a pris le réseau en charge, oui.

Q. [11] C'est ce que j'ai identifié dans la documentation.

R. C'est beau. C'est beau. Allez-y.

Q. [12] Donc, pendant deux ans, de deux mille six (2006) à deux mille huit (2008), vous avez obtenu de la Régie la permission de maintenir donc les tarifs à moins de deux sous (2¢), comme vous avez mentionné tantôt, pour la clientèle du réseau de Schefferville. Lorsque vous avez en deux mille huit (2008) proposé une grille tarifaire avec des rabais

dégressifs à la Régie, est-ce que vous aviez consulté le Conseil de la Nation Innu, la Communauté innue de cette proposition tarifaire?

R. Nous avons effectivement fait des consultations. Ça s'était passé même ici dans les bureaux de la Régie. Nous avons parlé avec la communauté de Schefferville. Nous avons parlé avec la communauté de Kawawachikamach, c'est ça. Et d'après mes souvenirs, on avait informé la communauté de Matimekush.

9 h 16

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. La question, c'est qu'au départ, notre proposition pour le rattrapage, c'était trois ans. On devait faire le rattrapage sur trois ans. Comme compromis, après discussion avec la Communauté de Schefferville et les avocats de la Communauté de... l'autre communauté - je vais éviter de donner le nom Kawawachikamach, je le donnerai à Françoise à chaque fois que je dois prononcer le mot. Alors, nous avons extensionné la période de rattrapage à cinq ans, donc le cinq ans était un compromis, et nous avons reçu même un accord de la part de cette Communauté-là sur ce rattrapage-là.

Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU :

- Q. [13] Alors, comme engagement, j'aimerais qu'on me fournisse cet accord. Je ne sais pas où on en est rendu dans les engagements. 18, je crois. À moins que vous l'ayez déjà dans votre dossier et que vous pourriez me le fournir tout de suite ce matin.
- R. En fin de compte, comme j'ai dit, ça s'était passé... les discussions s'étaient passées dans les bureaux de la Régie. Je ne sais pas s'il y a eu un compte rendu de ça ou...
- Q. [14] Je ne le sais pas moi non plus, mais c'est juste parce que vous mentionnez qu'il y aurait eu un accord.
- R. Un accord. C'est que...
- Q. [15] Donc, ce serait assez important.
- R. C'est comme on dit, on proposait trois ans. La demande était de dire : est-ce qu'on peut faire mieux que ça. Nous avons proposé cinq ans et là, c'est là qu'il y a eu un accord. La preuve, nous avons déposé... nous avons déposé notre proposition et il n'y a pas eu d'objection de la part de personne à l'époque là-dessus.
- Q. [16] En deux mille huit (2008).
- R. En deux mille huit (2008), oui. Donc, c'est la preuve qu'il y a eu...

LA PRÉSIDENTE :

Mais, en fait, il semble que le témoin ne sache pas s'il y a un accord formel ou écrit, enfin, un écrit constatant l'accord. Alors, je ne sais pas si l'engagement ne devrait pas être juste de vérifier s'il y en a un écrit pour commencer.

Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU :

Tout à fait. Et s'il n'y en a pas, bien, qu'on nous le confirme parce que, évidemment, c'est important de clarifier cette situation-là, s'il y a ou non un accord, et s'il y en a un, de me le fournir.

LA PRÉSIDENTE :

En fait, on va...

Me ÉRIC FRASER :

On va vérifier.

LA PRÉSIDENTE :

... on va voir s'il y a un écrit constatant l'accord.

R. Mais, une chose est sûre, nous n'avons pas d'écrit ou d'accord de la part de la Communauté de Matimekosh.

Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU :

Q. [17] Ah!

R. Nous nous entendons là. Si c'est ça que vous cherchez, nous n'en avons pas d'accord.

Q. [18] Bien oui.

R. Non, non. O.K. Donc, à ce moment-là, on vient de régler la question. Non, du côté de Matimekosh... Comme j'avais dit, du côté de Matimekosh, nos discussions s'étaient limitées. Il n'y avait pas eu de discussion vraiment ou de consultation qui avait eu lieu entre eux et nous, nous avons juste informé. Donc, c'est avec les deux autres communautés que l'accord est intervenu.

Q. [19] D'accord. Donc, il n'y a pas eu de consultation de la Communauté des Innus de Matimekosh. Vous dites que vous ne les avez qu'informés. Vous les avez informés de quelle façon et à quel moment?

R. Nous avons demandé de les rencontrer pour des consultations comme pour les deux autres communautés. Et ce que j'ai compris, c'est que nous n'avions pas eu d'entente pour ce genre de consultation-là. Nous n'avions pas eu d'accord de leur part d'être consulté.

Q. [20] D'accord.

R. Donc, nous avons informé de ce que nous faisons et que nous passons de trois ans de rattrapage à cinq ans de rattrapage.

Q. [21] Et cette proposition-là, c'est ce que la Régie

a entérinée en deux mille huit (2008), c'est exact?

R. C'est exact.

Q. [22] D'accord. En deux mille neuf (2009), j'ai compris que - parce que je n'étais pas au dossier à l'époque - j'ai compris que le Conseil de la Nation Innu de Matimekosh est intervenu au dossier de la Régie, de la tarification du Distributeur, pour différents motifs et pour demander essentiellement le gel des Tarifs auprès de la Régie, gel qui a été accordé pour deux ans.

R. C'est exactement ça, il a été accordé à l'endroit où les Tarifs se trouvaient à ce moment-là, qui est donc avec le rabais de soixante pour cent (60 %) et non pas aux Tarifs premiers de Iron Ore.

Q. [23] Donc, c'était la compréhension...

R. Absolument.

Q. [24] ... du Distributeur...

R. C'est ça.

Q. [25] ... que le gel, la demande du Conseil de la Nation Innu était un gel de Tarifs, mais non pas le gel de Tarifs qu'ils étaient habitués de payer historiquement, mais plutôt le gel où vous en étiez rendu, soit le sept sous (7 ¢) avec le soixante pour cent (60 %) de rabais.

R. Oui. Ce qui donnait deux cents soixante et onze

(2,71 ¢) pour le client résidentiel.

Q. [26] C'est ça. Quand je regarde vis-à-vis la ligne, à compter du premier (1er) avril deux mille neuf (2009), soixante virgule quarante-huit pour cent (60,48 %), est-ce que c'est parce que ça tenait compte d'une hausse de Tarifs générale?

R. Oui. Comme on avait décidé de geler pour deux ans, nous avons éliminé l'impact des deux hausses de Tarifs qui sont survenues par la suite.

Q. [27] Ce qui explique donc...

R. Explique les deux petites décimales. C'était pour s'assurer que le Tarif ne bougeait pas...

Q. [28] D'accord.

R. ... pendant ces deux années-là.

Q. [29] D'accord. Par rapport à votre proposition d'aujourd'hui, au niveau de la transition des Tarifs, donc de la poursuite, comme vous le mentionnez là dans votre document, de la transition amorcée, est-ce que vous avez, à un moment donné ou à un autre, consulté la Communauté Innue de Matimekosh sur la proposition que vous alliez faire?

9 h 23

Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU :

Q. [30] Pour la tarification à venir?

- R. En réalité, il n'y a pas de proposition sur la tarification, la Régie nous avait demandé deux études, ces deux études ont été déposées et nous demandons simplement la permission de continuer le rattrapage.
- Q. [31] Donc vous avez, pour répondre spécifiquement à ma question, je comprends que la réponse est non?
- R. Non, pas de consultation, effectivement, sur la tarification.
- Q. [32] D'accord. Maintenant, de ce que je comprends de la proposition qui est devant la Régie, c'est que, malgré le gel autorisé par la Régie en deux mille neuf (2009), le gel de deux ans, là, je comprends que ce que vous proposez, c'est un rattrapage mais sur trois ans?
- R. Nous proposons de reprendre le rattrapage. Donc tout ce que l'on dit, c'est qu'il y a eu deux ans de gel, on avait proposé un rattrapage sur cinq ans; il y a eu deux ans de gel donc nous continuons après ça pour les trois autres années pour finaliser le tout. Donc la fin du rattrapage se ferait en deux mille quatorze (2014); en deux mille quatorze (2014), le tarif atteindrait, avec zéro pour cent (0 %) de rabais, le tarif régulier.
- Q. [33] Donc il y aurait un rattrapage pour les trois

prochaines années?

R. Absolument, absolument.

Q. [34] Donc un rattrapage sur trois ans?

R. Sur trois ans, c'est ce qui reste, effectivement.

Q. [35] D'accord. Maintenant, au niveau des mauvaises, au chapitre des mauvaises créances pour la clientèle du réseau de Schefferville, et évidemment ma question porte spécifiquement sur la clientèle de la communauté innue de Matimekush, est-ce que vous êtes en mesure de nous dire quel était l'état des mauvaises créances en deux mille huit (2008), puis je vais vous poser la question juste pour que vous ayez le portrait global de savoir où je m'en vais, moi, je veux savoir quel était l'état des mauvaises créances en deux mille huit (2008), c'est-à-dire au moment où la communauté innue de Matimekush payait moins de deux sous (2 ¢), ensuite de ça, quel était l'état des mauvaises créances de cette communauté-là au moment où vous avez augmenté à 2,7 ¢), environ, et depuis le gel, finalement, donc depuis cette tarification-là, depuis deux mille neuf (2009).

R. Oui, c'est ça. Disons qu'il y a quelque chose qu'il faut bien clarifier. Nous avons changé les compteurs partout sur le réseau de Schefferville

sauf dans le cas de la communauté de Matimekush;
nous n'avons pas eu la permission de changer les compteurs. Donc il y a eu, je pense, une vingtaine ou une trentaine de compteurs installés mais ça a été tout. Donc nous devons finir le travail et nous n'avons pas la permission de finir ce travail-là et d'installer les compteurs pour permettre à la Facturation...

Donc les mauvaises créances à l'époque pour tout le réseau de Schefferville, quand nous avons pris le réseau en charge, était d'environ trois cent quarante mille dollars (340 000 \$), c'est ça. De cette partie-là, de cette partie-là, le réseau de Matimekush était une partie de ça, peut-être, c'est ça, autour de la moitié; je n'ai pas le chiffre précis précis mais autour de la moitié. Aujourd'hui, c'est, disons, comment on appelait ça... les mauvaises créances se montent autour, pour la communauté de Matimekush, à sept cent cinquante mille dollars (750 000 \$).

Q. [36] Et est-ce qu'il y a des ententes de prises, de recouvrement de prises avec les gens qui doivent des arrérages? Encore une fois toujours, je parle de la communauté des Innus de Matimekush.

R. Disons que le directeur Recouvrement chez nous a eu

des discussions avec la communauté de Matimekush, je pense entre autres avec le chef McKenzie, et il s'agissait de trouver un agent de liaison pour essayer de trouver une solution acceptable pour tout le monde.

Q. [37] Quand vous dites « un agent de liaison », qu'est-ce que vous voulez dire, d'engager un consultant, qu'est-ce que vous voulez dire, « agent de liaison » ?

R. Non, un porte-parole de la communauté de Matimekush pour faire la liaison avec Hydro-Québec pour régler ça.

Q. [38] Donc comme pour...

R. Oui.

Q. [39] ... pour négocier une entente avec vous?

R. Absolument, absolument.

9 h 28

Q. [40] N'est-il pas exact qu'à ce moment-là les informations que vous avez eues du Conseil de la Nation Innu c'est que le Conseil de Nation Innu n'avait pas les deniers nécessaires pour engager cet agent de liaison là et demandait à Hydro-Québec justement un montant d'honoraires à être versés à ce consultant-là pour trouver des solutions et

négociier avec Hydro-Québec?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Il y a eu un consultant engagé avec les communautés pour étudier les impacts de la prise en charge du réseau et il y a eu un consultant que nous avons payé ce consultant-là.

Q. [41] Là on parle du consultant, monsieur Goupil, c'est exact?

R. Je n'ai pas le nom, mais je sais qu'il y avait un consultant que je n'ai pas le nom.

Q. [42] Est-ce que c'est exact de dire que ça a pris quatre ans avant de payer les honoraires de monsieur Goupil?

Me ÉRIC FRASER :

Je m'objecte. Là on tombe dans du particulier qui n'a pas rapport avec le sujet en litige, bien en fait le sujet qui est examiné par la Régie donc la tarification qui devra être applicable à compter de deux mille onze (2011) et les suivis qui ont été ordonnés dans la décision tarifaire deux mille neuf (2009).

Là on est en train de questionner les témoins qui, par ailleurs, sont nécessairement pas nécessairement pas les meilleurs témoins pour témoigner sur un litige de faits par rapport à des

relations entre Hydro-Québec et la communauté dans son ensemble.

Je pense que c'est complètement hors d'ordre dans le contexte de l'examen des tarifs qui seront applicables à Schefferville.

Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU :

Alors moi ce que je répondrais à ça c'est que bien au contraire c'est au coeur du débat, parce qu'il faut comprendre une chose, évidemment on voit bien que la communauté innue de Matimekush n'a pas les moyens actuellement d'acquitter, de payer la tarification actuelle qui leur est imposée.

Ce que nous voyons comme solution c'est justement de tenter, de la part de la communauté et de la part d'Hydro-Québec, de trouver des solutions à ce problème pour effectivement finalement en arriver à être imposé comme tout le monde au Québec au niveau de la tarification, mais pour ça c'est un peu comme l'oeuf et la poule.

On ne peut pas vraiment s'asseoir et négocier avec Hydro-Québec parce qu'on n'en a pas les moyens. Quand je dis on, évidemment je parle de mon client. Et c'est pour ça que finalement il n'y a rien qui se passe.

Alors au contraire on ne peut pas réduire

le débat qui est devant vous aujourd'hui à une simple question mathématique de tarification. Il faut regarder quelle est vraiment la nature du problème de la communauté des Innus de Matimekush et de voir ensemble comment on peut résoudre cette problématique-là.

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, Maître Corriveau, la Régie est sensible à vos propos, mais il s'agit quand même d'un dossier tarifaire les négociations qui peuvent avoir cours entre votre client et Hydro-Québec sont pertinentes, mais nécessairement à l'intérieur de ce dossier-ci et à ce moment-ci.

Les témoins effectivement ne sont pas les meilleurs pour répondre à vos questions particulièrement sur les relations qui ont pu avoir cours entre les dossiers tarifaires. Si vous voulez poser des questions sur l'état des mauvaises créances, la Régie n'y voit pas de problème mais sur les dossiers ou comment on a pu arriver à trouver peut-être une solution ou une piste de solutions, je pense qu'en ce moment il faudrait restreindre ces questions-là et se contenter de voir comment les mauvaises créances ont pu augmenter ou diminuer dans le cours des années. Je

pense qu'on va essayer de se restreindre à ça.

Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU :

Je respecte votre décision, mais j'ajouterais juste ceci, et je vous plaiderai probablement à la fin de la semaine prochaine. C'est que vous avez en tant que Régie à décider de la tarification qui va être applicable à la communauté des Innus de Matimekush et en ce sens-là c'est sûr et certain que moi je vais vous inviter à prendre en considération la particularité de cette communauté-là et non seulement au niveau économique, mais au niveau historique.

Alors dans ce sens-là je trouvais, même si je respecte votre décision et je trouve toujours, mes questions bien pertinentes. Alors je poursuivrai donc malgré tout avec des questions relatives aux mauvaises créances.

- Q. [43] Mais juste avant, vous avez mentionné que vous n'aviez pas encore eu l'opportunité de changer les compteurs au niveau de la communauté de Matimekush.
(9 h 34)

Si par contre j'examine l'état du dossier lorsqu'Hydro-Québec a pris charge, le Distributeur a pris charge du réseau de Schefferville, j'ai compris justement que lorsque vous vous étiez à

l'époque adressé à la Régie, le Distributeur avait de lui-même demandé un maintien des tarifs pour permettre ce changement de compteurs-là parce que sinon les résultats auraient pu être faussés ou ça n'aurait pas été des bons résultats ou pas une juste et raisonnable tarification, c'est exact?

R. Nous avons maintenu, effectivement, les tarifs de la Iron Ore tant que le compteur n'était pas changé, effectivement.

Q. [44] Mais là je comprends que les compteurs ne sont pas changés pour la Communauté des Innus de Matimekush, c'est exact?

R. C'est ça que nous avons dit.

Q. [45] Très bien. Donc, si on revient aux mauvaises créances, vous dites sept cent cinquante mille dollars (750 000 \$) de mauvaises créances alors qu'elles étaient environ de cent soixante-dix mille dollars (170 000 \$) au moment où vous avez pris charge du réseau, si j'ai bien calculé.

R. À peu près. Mais actuellement c'est autour de ça de sept cent cinquante mille dollars (750 000 \$) pour Matimekush.

Q. [46] Diriez-vous qu'il y a à peu près quatre-vingt-dix pour cent (90 %) dans le fond de la population des Innus de Matimekush qui ne sont pas en mesure

d'acquitter régulièrement et à échéance leur facturation?

R. Ce n'est pas ce que l'on dit. Ce que l'on dit c'est qu'on dirait qu'il n'y a pas d'entente entre nous et la Communauté au sujet de ces tarifs-là. Nous voudrions rentrer et changer les compteurs, on voudrait installer les compteurs, nous voudrions faire une facturation normale. Puis on dirait que là il y a une opposition au paiement. Donc, ce que les gens considèrent, c'est ce qui semble être le cas, c'est qu'ils paient le tarif de la Iron Ore de l'époque où ils devraient payer ça et qu'ils n'acceptent pas le rattrapage tel qu'il a été approuvé par la Régie de l'énergie.

Q. [47] Donc, vous, la compréhension que vous en avez c'est que c'est juste une question de ne pas accepter le rattrapage et non pas une question de moyens économiques?

R. Je dis, je juge par les faits. Actuellement c'est qu'il n'y a pas, si on veut, d'entente pour permettre ces paiements-là. Donc, après ça il peut y avoir des difficultés de paiement pour des raisons socioéconomiques. Mais ça c'est une autre question complètement. Nous on ne s'est pas prononcés là-dessus, on n'a pas fait d'étude là-

dessus.

Q. [48] Vous n'avez pas fait d'étude là-dessus.

R. D'étude là-dessus. Et ça c'est la question du recouvrement. À ce moment-là ça tombe dans le compte du recouvrement. Et donc, le directeur Recouvrement qui a rencontré le chef McKenzie a eu des discussions avec lui là-dessus. Et ça à ce moment-là ça devient, il y a une différence entre émettre la facture et après ça que le client ne peut pas payer, à ce moment-là il y a des ententes pour ce recouvrement-là. Mais ça c'est un autre sujet, comme on dit ce n'était pas le sujet ici.

Q. [49] D'accord. Donc, ça ce matin il n'y a personne du panel qui peut me répondre par rapport à ce volet-là, c'est ce que je comprends?

R. C'est ça, le volet socioéconomique. Parce que je sais que le chef McKenzie avait demandé quand il était venu il y a deux ans, il avait demandé une étude socioéconomique sur les moyens, la capacité de payer de sa communauté. La Régie ne nous a pas demandé dans sa décision d'entreprendre ce genre-là d'étude, donc nous n'avons pas entrepris ce genre-là d'étude. Par contre, la communauté a eu avec les directeurs Recouvrement, avec les deux directeurs Recouvrement qu'elle a connus, de très bonnes

relations. Puis il y avait des discussions là-dessus et ça c'était plus du côté du recouvrement.

Q. [50] D'accord.

R. Et ça n'est pas la tarification. Comme la tarification, on fait de la tarification pour l'ensemble des clients québécois sur le réseau principal. Puis si les clients ne peuvent pas payer c'est la direction Recouvrement qui prend des ententes avec eux. Mais on n'ajuste pas la tarification ou le rattrapage que l'on fait parce que les clients ont des difficultés socioéconomiques.

Q. [51] Alors expliquez-moi à ce moment-là sur quelle base vous faites votre proposition de rattrapage progressif, pour quelle raison alors vous faites ça?

R. Ce que nous voulons faire c'est arriver à une entente avec la communauté, changer les compteurs, les installer. Et de toute façon ça ne concerne pas uniquement la communauté de Matimekush. Comme on disait, les deux autres communautés, les compteurs ont été changés et les gens paient. Bien sûr il y a des mauvaises créances même ailleurs, mais ils paient ce qu'ils doivent payer. Donc, ce que nous disons c'est que c'est l'ensemble de Schefferville.

Donc, quand on dit Matimekush a des problèmes, il faut se rendre compte que toute solution adoptée ou si jamais on doit prolonger le rattrapage ou n'importe quoi, ça doit s'adresser aux trois communautés également et pas juste à Matimekush.

Q. [52] Je comprends.

R. Donc, nous, nous faisons des tarifs pour l'ensemble des clients de Schefferville et non pas uniquement pour la communauté de Matimekush.

Q. [53] Je comprends. Mais dites-moi est-ce que justement dans l'évaluation de la progression de ce rattrapage-là est-ce que vous pouvez tenir en compte la situation socioéconomique des payeurs, des clients.

9 h 39

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Nous en avons tenu compte, comme je disais, en passant de trois à cinq ans. Ce que je sais, c'est que votre mémoire propose d'aller plus loin, de proposer, par exemple, sept ans ou un autre cinq ans par-dessus. Mais, ça, c'est votre point de vue. Vous allez le défendre, le chef McKenzie, je pense, va le défendre dans deux, trois jours à la Régie, devant la Régie de l'énergie, et la Régie de l'énergie décidera s'il y a lieu de prolonger ce

rattrapage-là. Donc, c'est à la Régie de trancher finalement, sensible aux arguments du chef McKenzie, s'il faut prolonger ce rattrapage-là. Il faut être bien conscient que ça touchera l'ensemble de la Communauté de Schefferville et pas uniquement Matimekush.

Q. [54] Je comprends très bien la juridiction de la Régie, mais, moi, c'est à vous que je pose la question, à savoir - et je la répète - est-ce qu'effectivement vous pouvez tenir compte de la situation socio-économique des payeurs pour déterminer le rattrapage et la vitesse du rattrapage.

R. Mais, comme je vous dis, Maître, nous avons tenu compte de cette réalité-là. Quand nous avons déplacé ça de trois à cinq ans, là nous reprenons. Les autres communautés n'ont pas demandé ce gel que vous avez demandé il y a deux ans. Donc, elles sont d'accord avec la continuation du rattrapage tel quel.

Q. [55] D'accord.

R. Donc, on ne peut pas uniquement s'arrêter sur eux. Comme on dit, on fait les Tarifs pour l'ensemble du réseau et, ensuite, s'il y a des clients qui ont des difficultés de paiement, là il y a des ententes

de prévues. Mais, si vous pensez que, les ententes, ce n'est pas assez, ce que vous plaidez ici, vous le direz à la Régie et la Régie décidera s'il faut prolonger le rattrapage ou pas.

Q. [56] Alors, je reprends. Dans votre réponse, vous dites « nous avons tenu compte des facteurs socio-économique et de façon globale pour la clientèle du réseau ». Mais, comment en avez-vous tenu compte puisque, tout à l'heure, vous avez dit que vous n'avez pas fait d'étude socio-économique puisque la Régie ne vous avait pas demandé d'en faire?

R. Parce que nous avons parlé au réseau de Schefferville, à la Communauté de Schefferville et à l'autre Communauté, d'accord, ou à la Communauté Kawawachikamach. Alors, effectivement, nous avons parlé aux deux et elles étaient d'accord avec le rattrapage premier que vous avons proposé sur cinq ans et elles ne sont pas revenues.

Regardez, aujourd'hui vous êtes la seule représentante aujourd'hui. Donc, ça veut dire que Schefferville et l'autre Communauté sont d'accord pour continuer le rattrapage tel que nous le proposons. Donc, vous ne représentez qu'une partie de Schefferville. Donc, c'est dans ce sens-là que nous avons tenu compte des préoccupations, si vous

voulez, des Communautés.

Quand les autres Communautés nous ont dit :
« Bien, nous, ça fait notre affaire », donc on a
continué comme ça. Voilà! Nous reprenons le
rattrapage. Si les Innus ont un problème, si la
Communauté de Matimekush a un problème, elle vient
l'exposer et la Régie décidera.

- Q. [57] Donc, je comprends que parce que les deux
autres Communautés étaient d'accord avec le
Distributeur, vous n'avez pas jugé pertinent de
faire d'analyse socio-économique de la Communauté
qui est devant la Régie ce matin, c'est ça?
- R. Mais, la question, nous n'avons pas eu beaucoup de
représentations, nous n'avons pas eu beaucoup de
contacts. Comme on dit, nous voulons changer les
compteurs, on ne nous permet pas de changer les
compteurs. Donc, il y a une espèce de... si vous
voulez, il faudrait que la communication soit plus
fluide entre nous sur ce point de vue-là. Mais, à
l'époque, quand on a eu l'accord des deux
Communautés pour le rattrapage, cet accord-là n'est
pas venu d'eux. Mais, en même temps, nous n'avons
pas eu d'autres représentations nous demandant
disons « bien, ce n'est pas cinq ans que nous
voulons, c'est sept ans ». Il n'y a jamais eu

aucune demande en ce sens-là, donc nous avons fait ce que nous pensions être juste.

Q. [58] Bien. Ça termine mes questions. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Corriveau. Alors, nous allons continuer avec l'ACEF de l'Outaouais.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [59] Bonjour, Madame la Présidente. Bonjour, Madame, Monsieur les Régisseurs. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais. Bonjour aux Membres du Panel. Je vais vous demander de prendre la pièce HQD-13, Document 2, qui sont les réponses d'Hydro-Québec Distribution à la demande de renseignements numéro 1 de l'ACEF de l'Outaouais, et je vous amène à la page 22, à la réponse 21a). La question était:

Veuillez introduire une nouvelle colonne au tableau 4.1 ci-dessus référencé qui présenterait les résultats des programmes en termes d'effacement de puissance à la pointe d'hiver.

L'objectif de cette question pour nous, c'est de voir présentée dans un tableau une colonne comme celle qui affiche les économies d'énergie.

9 h 45

Mais pour les économies de puissance donc, c'est-à-dire il s'agissait de répartir les huit cent cinq gigawattheures (805 QWh) résultat des programmes d'économie d'énergie. Est-ce que c'est possible, est-ce que le Distributeur est en mesure de rajouter cette colonne et ces composants par programme? Et si vous n'êtes pas en mesure de le faire ce matin, on peut prendre un engagement.

Mme MARIA VACCARO :

R. J'aimerais rappeler que le programme, le plan global d'efficacité énergétique est d'abord et avant tout un programme d'efficacité énergétique sur la base de l'énergie. Donc ce qu'on cherche à faire c'est de soit réduire la consommation énergétique ou encore de la rendre plus efficiente.

Donc c'est clair que nous ne faisons pas d'analyse spécifique concernant la puissance sauf lorsqu'on a des programmes spécifiques en puissance comme le chauffe-eau trois éléments et nous avons donné la réponse à cet égard.

Maintenant ce que je dois dire c'est qu'on vous a aussi fourni, je ne me rappelle pas exactement où elle est dans la pièce ou à quelle réponse on l'a donné, mais on a aussi fourni pour

l'ensemble des économies d'énergie réalisées quel
était l'impact à puissance au global.

Q. [60] C'est tout. Est-ce que le Distributeur est en
mesure de répartir les huit cent cinq
gigawattheures (805 GWh) résultant des programmes
d'économie d'énergie, est-ce que le Distributeur
est en mesure d'ajouter cette information sous
forme de colonne et ses composants par programme?

R. Avant de vous répondre je vais donner la référence,
ça concerne le document HQD-8, Document 8, page 7
où on faisait référence effectivement des gains en
puissance dans l'ensemble du parc, du plan global
d'efficacité énergétique, oui.

Q. [61] Alors simplement pour confirmer avec vous et
je n'ai pas le document devant moi, mais simplement
pour confirmer avec vous, le Distributeur n'est
donc pas en mesure de fournir l'information telle
que je viens de la demander ce matin, c'est exact?

R. Exact.

Q. [62] Merci. Maintenant je vous réfère à la page 24,
toujours à la page 24, à la question 24, pardon,
question 24 qui commence à la page 24 et qui se
continue à la page 25. Concernant la question a) :

Veuillez préciser le montant de l'aide
financière accordée en fonction du

volume de l'appareil remplacé.

Est-ce que le Distributeur est en mesure de donner une réponse sur la base de l'expérience du projet pilote?

R. Je n'ai pas l'information avec moi.

Q. [63] Est-ce que le Distributeur est en mesure sous forme d'engagement de donner une réponse sur la base de l'expérience du projet pilote?

R. Je pense qu'on pourrait fournir cette information-là, oui.

Q. [64] Le numéro, engagement numéro 18. Vous voulez le décrire, Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Non, je veux juste prendre le temps de réfléchir à qu'est-ce qui est demandé exactement.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Est-ce que vous vous objectez?

Me ÉRIC FRASER :

Non, je vous demande de préciser votre engagement.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

D'accord.

Me ÉRIC FRASER :

Et après ça je vais vérifier si je m'objecte.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Alors tel que le témoin a dit qu'il était en mesure de le faire et tel que le témoin est d'accord pour fournir cet engagement, nous demandons de donner une réponse à la question 24 a) sur la base de l'expérience du projet pilote.

Mme MARIE VACCARO :

Excusez-moi, est-ce que je peux poser une question?

Me ÉRIC FRASER :

Non, c'est parce que là je constate un enjeu, c'est parce que la réponse dit qu'on va obtenir des prix par appel d'offres et là on donnerait l'estimation qu'on a eu en projet pilote alors qu'on attend des prix par appel d'offres. Donc on divulguerait ces informations-là avant les résultats de l'appel d'offres.

Donc sur cette base et compte tenu que le marché va nous offrir les prix bientôt je m'objecterais parce que je ne pense pas qu'on pourra aller très loin avec l'obtention de cette information-là pour les fins de la plaidoirie.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

À savoir si on va aller très loin pour les fins de la plaidoirie, ça mon confrère peut avoir des réflexions et des idées, mais c'est notre affaire

et nous plaiderons ce que nous avons à plaider.

Nous demandons l'information, c'est une information qui est simple, qui nous est utile, le témoin est prêt à la donner, il est prêt à répondre à l'engagement, sincèrement nous maintenons notre demande.

9 h 50

LA PRÉSIDENTE :

Q. [65] Madame Vaccaro, je m'excuse, la Régie aimerait savoir ce que vous vouliez soumettre exactement comme...

Mme MARIA VACCARO :

R. Comme question?

Q. [66] Oui.

R. En fait, si...

Q. [67] Comme réponse.

R. Comme réponse ou, enfin, complément. En fait, si on fait référence ici à l'aide financière qu'on va donner, évidemment, l'aide financière va être fonction de la capacité de payer de chacun de ces ménages et l'aide financière va être fonction aussi du cubage du réfrigérateur en question.

Et on avait donné en preuve, que ce soit dans le document HQD-8... bien, là, je vais retrouver la référence, on avait donné un écart

entre soixante-quinze dollars (75 \$) et cent vingt dollars (120 \$), de mémoire mais je vais retrouver la référence, et à la question 24... voilà, dans le libellé, effectivement, de la question 24, on l'a, la référence, HQD-8, Document 8, page 23, on parlait d'une contribution financière variant de soixante-quinze (75 \$) à cent vingt dollars (120 \$) pour, selon le cubage ou le volume de l'appareil, et qu'on avait pris une hypothèse d'une moyenne de cent dollars (100 \$) pour faire les analyses qu'on a effectuées. C'est l'information qu'on a. Voilà.

LA PRÉSIDENTE :

Est-ce que ça vous satisfait, Maître Lussier?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

- Q. [68] Un peu plus mais j'avais compris que le témoin avait de l'information à laquelle il n'avait pas accès ici et donc c'est pour ça qu'il voulait compléter sous forme d'engagement. Alors si, est-ce que le témoin a de l'information ailleurs qu'ici qui permettrait de répondre à, qui compléterait cet engagement ou est-ce que vous me dites complète l'information à fournir?
- R. Moi, je pense que cette information-là complète, d'autant plus que, effectivement, le fait que les négociations ne sont pas complétées, ça serait

peut-être un peu plus difficile que je ne le pensais. Je n'avais pas réalisé qu'on était encore en négociation dans le dossier.

Q. [69] Je vais aller à ma prochaine question, qui est, qui concerne la question 24 b), à la page 25, où le Distributeur indique qu'il a estimé la part des trois catégories de volume à trente-trois pour cent (33 %) chacune, que :

La contribution financière pour les ménages participants variera selon le volume de l'appareil; la moyenne a été estimée à 100 \$ par participant.

Est-ce que le Distributeur raffinerait ou préciserait cette information avant l'implantation du programme à grande échelle?

R. C'est sûr que de notre côté, lorsqu'on va avoir l'ensemble de l'information concernant ce dossier, donc quand on aura conclu l'entente avec le prestataire, on va pouvoir, effectivement, finaliser les données. Nous allons déployer le programme, c'est une information qui sera connue, bien sûr, et on pourra en rendre compte à la Régie l'année prochaine sans aucune difficulté.

Q. [70] À la page 27, à la question 25, dans le préambule, c'est un extrait qui nous provient de la

pièce HQD-8, Document 8, aux pages 23-24, au paragraphe sous le sous-titre « Objectifs d'économies d'énergie et budget », on mentionne :

Pour 2011, le Distributeur prévoit investir 19 M\$, dont 3 M\$ (16 %) en aide financière, pour des économies d'énergie de 56 GWh. Ce programme fait actuellement l'objet d'une évaluation.

J'aimerais que vous précisiez en quoi porte cette évaluation?

R. Ce sont des évaluations qu'on fait de façon régulière sur nos programmes pour valider notamment les gains énergétiques de nos programmes.

Q. [71] Est-ce que le Distributeur dispose déjà d'une explication, même préliminaire, à l'égard... pardon, pas à l'égard mais de l'écart entre le gain unitaire prévu et le gain observé après le lancement du programme?

R. L'information que je dispose n'est pas à ce niveau de précision-là parce que je n'ai pas encore reçu les rapports dont on parle.

Q. [72] Alors toujours à la page 27 du même document, HQD-13, Document 2, la question 25 b), à la réponse, la réponse commence par :

Des sondages effectués auprès des

participants au programme révèlent que ceux-ci, dans une large proportion, auraient participé avec un incitatif financier de 30 \$.

Est-ce que les sondages dont il est question à la réponse 25 b) s'inscrivent dans le cadre ou en dehors du cadre de l'évaluation en cours de programme dont il est question à la question précédente?

R. Ce sont des sondages qu'on fait à l'extérieur de l'évaluation de programme. Donc c'est de l'information en parallèle.

Q. [73] Alors j'aimerais que le Distributeur nous explique pourquoi ces sondages n'ont pas été lancés avant même l'implantation du programme?

R. En fait, ce qui arrive, c'est que de façon régulière, on met à jour, bien sûr, les informations qu'on obtient du marché.

9 h 56

C'est important pour nous d'une année à l'autre de revoir si les objectifs qu'on a sont toujours les bons objectifs. Pour ça, on fait, on va chercher un certain nombre d'informations, soit dans le marché, soit par sondage auprès de nos clients pour voir si le programme peut maintenir le

cap qu'on avait initialement donné. Alors, on a fait ces mises à jour-là au fur et à mesure, et on s'est rendu compte qu'on avait besoin de revoir certains paramètres dans ce programme-ci.

Q. [74] À la page 28, question 25d), l'ACEF de l'Outaouais aimerait savoir pourquoi l'attention du Distributeur est limitée seulement au critère d'âge.

R. Parce que, selon les normes que l'on connaît en tout cas, les gains énergétiques des appareils sont fonction de l'âge de l'appareil.

Q. [75] Est-ce que le Distributeur est d'accord avec l'ACEF de l'Outaouais quant au fait qu'un réfrigérateur qui date d'après deux mille (2000) et qui présente, par exemple, des problèmes techniques, comme la mauvaise fermeture de sa porte ou la détérioration des joints d'étanchéité, peut être aussi énergivore qu'un frigo en bon état mais qui date d'avant quatre-vingt-seize (96), par exemple?

R. Écoutez, je n'ai pas cette connaissance technique-là. J'aurais du mal à répondre à la question.

Q. [76] Est-ce que le Distributeur a l'intention de se faire une idée quant à ces informations techniques?

R. Je dirais là-dessus que le réfrigérateur est un

appareil qui est normé, dont on connaît selon l'âge de l'appareil exactement les gigawattheures. C'est sûr qu'il peut y avoir de la détérioration reliée à ces équipements-là par une mauvaise utilisation. Mais, nous, on fonctionne quand même avec des références pour être capable d'établir nos objectifs.

Q. [77] Et est-ce que le Distributeur est en mesure de proposer une solution ou un programme qui prendrait en compte d'autres caractéristiques techniques et non seulement l'âge au moment où on se parle?

R. Pour l'instant, ce n'est pas considéré.

Q. [78] Je vous réfère à la pièce HQD-8, Document 8, page 24 de 36. Sur mon document, c'est écrit Annexes (au pluriel) en dessous de HQD-8, Document 8.

M. MICHEL HARDY :

Maître Lussier, HQD-8, Document 8, c'est un document de 63 pages.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

C'est ça. C'est probablement une annexe. Ici, sur mon document, je dois faire référence... en fait, je fais référence à l'annexe parce que c'est indiqué HQD-8, Document 8, Annexes (au pluriel), page 24 de 36. Ce qui m'intéresse dans ce document,

c'est la page 24, et ensuite 33 et suivantes.

Q. [79] Donc, au tableau à la page 24, il est question de la biénergie. Et on rappelle une demande de la Régie de l'année dernière à l'issue du dernier dossier tarifaire qui était la suivante :

La Régie demande au Distributeur de présenter, dans le cadre du prochain dossier tarifaire, un programme commercial visant à réduire l'effritement de sa clientèle existante à la biénergie, sans affecter le nombre de clients actuels de l'industrie de chauffage au mazout.

Nous avons... Et on nous réfère donc à la section 3. Et la section 3 est constituée de trois pages, ou trois pages et demie à double interligne ou à simple interligne et demi. Donc, en réponse à la demande de la Régie que je viens de formuler, le Distributeur dépose ceci au dossier en preuve.

Et on comprend que la conclusion du Distributeur, c'est de ne pas aller de l'avant avec un tel programme. D'abord, ma première question à la page 33 à la ligne 13 :

Le combustible utilisé en combinaison avec l'électricité est le mazout dans

quatre-vingt-quinze pour cent (95 %) des cas.

Qu'est-ce que l'autre cinq pour cent (5 %) des cas contient?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Le gaz naturel.

Q. [80] Est-ce qu'il y a du bois ou de la biomasse?

R. Non, c'est juste le gaz naturel et le mazout.

Q. [81] À la ligne 15, le Distributeur indique :

D'emblée, le Distributeur désire rappeler que la clientèle au tarif DT a cru légèrement entre deux mille huit (2008) et deux mille dix (2010), tel que présenté au tableau 3.1. Il n'y a donc pas d'effritement du parc biénergie.

Selon l'information dont dispose l'ACEF de l'Outaouais, il y a des inquiétudes sérieuses en ce qui a trait à la situation reliée au mazout présentement. Et nous avons de la difficulté en tant qu'intervenante à concilier le fait qu'il y a une croissance de clients de deux mille huit (2008) à deux mille dix (2010). Comment le Distributeur... Bien, d'abord, est-ce que le Distributeur est au courant des pertes de marché au niveau de

l'industrie du mazout au Québec?

R. Oui, bien sûr, nous avons développé tout cet argumentaire l'année passée, effectivement.

Q. [82] D'accord.

R. Je ne sais pas si vous vous en souvenez, là. Mais on avait dit que le mazout était effectivement en danger, qu'il ne restait plus que deux cent mille clients au mazout pur et que, à un moment donné, avec la hausse du prix des combustibles, après une hausse du prix du mazout, il y a eu une ruée vers le TAE. Et plusieurs clients dans cette ruée-là sont venus à la biénergie. C'est de là où vient la croissance de la biénergie.

C'est-à-dire que, normalement, bon an mal an, le mazout perdait dix mille clients. Avec la crise quand le prix du pétrole est monté, on a atteint les sommets que vous avez vus dans les tableaux que nous avons déposés jusqu'à trente mille clients qui quittaient. Et là-dedans, une partie s'en venait à la biénergie. C'est de là où est venu, d'où vient le fait que la biénergie a cru. Mais également, le mazout a perdu beaucoup de parts de marché.

Q. [83] J'ai peut-être personnellement ou professionnellement mal saisi, mais j'aimerais

comprendre.

(10 h 04)

- R. Mais également le mazout a perdu beaucoup de part de marché.
- Q. [84] J'ai peut-être, personnellement ou professionnellement, mal saisi mais j'aimerais comprendre comment le Distributeur concilie, d'une part, qu'il mentionne à la ligne 16 de la pièce HQD-8, Document 8, annexe page 33 qu'il n'y a pas d'effritement du parc biénergie et même que ses clients, le nombre de ses clients a augmenté, d'une part, et, d'autre part, des pertes de marché au niveau du mazout.
- R. C'est ça que je vous dis. Nous avons autour de cent quinze mille (115 000), cent dix-huit mille (118 000) clients au mazout pendant longtemps, de mil neuf cent quatre-vingt-seize (1996) à aujourd'hui. Quand le mazout a commencé à dégringoler tout récemment et des clients ont quitté le mazout pour aller TAE, il y en a qui sont venus à la biénergie. Ça a fait monter le cent dix-huit mille (118 000) à cent vingt-six (126 000), cent vingt-sept mille (127 000). C'est de là où vient le dix mille (10 000) supplémentaire qui s'est rajouté à la biénergie. Donc, le mazout a

perdu des parts, mais le mazout, le tout mazout a perdu des parts.

C'est-à-dire qu'il y a quelques années nous étions à trois cent mille (300 000) clients au mazout dans la province, aujourd'hui nous ne sommes plus qu'à deux cent mille (200 000) clients au mazout. Et c'est d'où l'intervention de l'année passée qui disait qu'il fallait préserver ce parc-là pour assurer la survie de la biénergie et la distribution du mazout.

Q. [85] À la page 34, on mentionne, en fait le Distributeur fait part des analyses d'opportunité, de l'analyse d'opportunité financière pris du point de vue du client, d'une part, et ensuite du point de vue du Distributeur. Qu'est-ce que le Distributeur connaît au moment où on se parle de l'énergie, de l'industrie des fournaies au Québec qui sont utilisées par les gens qui sont assujettis au programme biénergie?

R. Pourriez-vous juste éclairer ce que vous recherchez, juste savoir qu'est-ce que vous recherchez? Vous cherchez à savoir comment fonctionne une fournaie à la biénergie?

Q. [86] Non, je ne veux pas savoir comment fonctionne une fournaie. Je veux savoir notamment quelles

sont les connaissances du Distributeur en ce qui a trait à la technologie actuelle.

R. Du parc biénergie?

Q. [87] Non, de ce qui existe sur le marché au Québec. C'est-à-dire que si un client, un consommateur veut une nouvelle fournaise mais rester sur le tarif en question et continuer avec sa biénergie, qu'est-ce qu'on peut lui offrir comme produit? Quelles sont les connaissances du Distributeur au moment où on se parle à ce niveau-là? En a-t-il et quelles sont-elles?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Comme vous mentionnait monsieur Chéhadé, l'année dernière on s'était effectivement penché sur la clientèle plus mazout pour répondre aux interrogations relativement au tarif biénergie. Cette année, le mandat que nous avons, que nous avait confié la Régie dans la décision c'était de voir à développer un programme commercial pour éviter l'effritement de la biénergie, dit effritement qu'on pouvait constater vers le TAE. Donc, on n'a pas, cette année, fait aucune aucune exploration relative au mazout.

Q. [88] D'accord. Et donc dans le cadre du développement de ce programme commercial visant à

réduire l'effritement demandé par la Régie, le Distributeur n'a pas fait de recherche au niveau de ce qui se faisait technologiquement présentement?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

- R. Non. Mais nous connaissons le marché et nous connaissons les chaudières biénergie. Ça nous les connaissons et il n'y a pas de problème. Nous savons que le réservoir peut lâcher, qu'il faut remplacer le réservoir. Nous savons que le brûleur peut lâcher, il faut remplacer le brûleur. Ça nous savons tous ces détails-là et nous savons chaque pièce coûte combien. Nous savons que si nous faisons un programme, par exemple si nous offrons mille dollars (1000 \$) qu'est-ce qu'on pourrait viser, si on offrait deux mille dollars (2000 \$), si on offrait trois mille dollars (3000 \$), si on offrait quatre (4000 \$) ou cinq mille dollars (5000 \$) on pourrait remplacer tout le système, toute la fournaise. Ça nous le savons. Nous avons tous ces détails-là.
- Q. [89] Donc est-ce que le Distributeur est au courant du fait que ces fournaises-là qui sont utilisées par les clients qui utilisent la biénergie, technologiquement au moment où on se parle elles sont en mesure d'être très efficaces et peut-être

même en mesure d'être analoguées (sic) EnergyStar,
est-ce que le Distributeur est au courant de ce
fait?

10 h 09

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Disons que ce sont des entrepreneurs qui installent
ou qui contactent les clients pour installer des
fournaises chez eux ou renouveler les fournaises,
qui appellent les clients qui sont au mazout qui
leur disent « voulez-vous vous transformer » et ils
leur offrent les fournaises les plus efficaces.

Nous savons que nous avons des fournaises
au mazout qui peuvent monter à quatre-vingt-dix
pour cent (90 %). Le parc actuellement, nous
considérons en moyenne soixante-dix pour cent
(70 %) d'efficacité. Et nous savons qu'il existe
des fournaises à quatre-vingt-dix pour cent (90 %)
de taux d'efficacité, comme pour le gaz naturel.

Q. [90] Et le Distributeur confirme que la marque ou
le nom Energy Star est une marque ou un nom qui est
utilisé notamment aux fins de promotion de ses
programmes reliés à l'efficacité énergétique, c'est
exact?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Tout à fait. Ça fait des années qu'on en fait état

dans nos PGEÉ.

Q. [91] Pourquoi le Distributeur n'a-t-il pas jugé pertinent de déposer au dossier des informations plus complètes que trois pages et demie à simple interligne et demie ou double sur la question? On lit que des analyses ont été effectuées. Pourquoi ne sont-elles pas déposées au dossier ou détaillées ou expliquées de façon plus précise?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Tout ça a été déposé en réponse aux questions de la Régie et des autres intervenants comme l'ACEF de Québec. Tout ça a été déposé, les annexes, on a déposé tous les chiffriers Excel dans lesquels il y a tous les coûts détaillés, toutes les analyses détaillées, les prévisions même de hausses de Tarifs, les coûts, le coût de ce que coûte les fournaies, tout ça a été détaillé dans les réponses aux demandes de renseignements.

Q. [92] Et donc tout ça constitue pour le Distributeur, dans le cadre de ce dossier, la réponse à la demande de la Régie telle que formulée dans la dernière décision à l'issue du dernier dossier tarifaire?

R. Effectivement, si vous rajoutez toutes les réponses qu'on a données, on dépasse les vingt (20) pages,

sûrement.

Q. [93] O.K. Je vous remercie. Merci, Madame la
Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Lussier. Alors, Maître
Gariépy pour le RNCREQ. Maître Gariépy, vous aviez
annoncé un vingt (20) minutes. J'imagine qu'on va
prendre la pause après ou est-ce qu'on peut
s'attendre à vingt (20) minutes?

Me ANNIE GARIÉPY :

On peut s'attendre à vingt (20) minutes.

LA PRÉSIDENTE :

D'accord. Merci.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY :

Q. [94] Donc, Annie Gariépy pour le RNCREQ. Bonjour,
Madame la Présidente, Monsieur, Madame les
Régisseurs. Bonjour au Panel. Je vais d'abord
commencer avec des questions sur le réseau de
Schefferville.

Hier, vos confrères et consoeurs m'ont...
vos confrères, en fait, m'ont référée probablement
à madame Mettelet qui va pouvoir répondre à mes
questions. Dans un premier temps, j'aurai des
questions sur les coûts évités, et je vous réfère
au mémoire du RNCREQ, aux pages 8 et 9 sur ce

R-3740-2010
10 décembre 2010

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Annie Gariépy

- 63 -

sujet. Donc, je vous cite :

Le Distributeur explique que le coût évité du réseau de Schefferville comprend une composante d'énergie de 2 cents/kWh indexée à l'inflation [...]

ainsi que

... une composante de puissance basée sur l'installation d'un nouveau groupe. Dans ce dernier cas, il prend en considération l'achat et l'installation d'un nouveau groupe électrogène de 2,7 MW au coût de 3 M\$ et la permanentisation des groupes au coût approximatif de 7,7 M\$.

Par ailleurs, à la question 5.1 du RNCREQ, soit à la pièce HQD-13, Document 8, page 14 - c'est la question 8.1, c'est ça - le RNCREQ demandait :

Étant donné que des groupes électrogènes sont nécessaires immédiatement, veuillez indiquer si le coût de la permanentisation des groupes électrogènes peut être évité. Veuillez expliquer votre réponse.

Le Distributeur a répondu :

Toutefois, l'expérience récente du

Distributeur montre que la
permanetisation des groupes est
également requise pour assurer le bon
fonctionnement et ainsi assurer la
livraison de la puissance requise. Par
conséquent, ce coût ne peut être
évité.

Je vous réfère également à la réponse que le
Distributeur a donnée à la question 11.3 de la
Régie, HQD-13, Document 1, page 32, où le
Distributeur explique que comme il a mentionné dans
le dossier 3708 :

[...] les coûts associés à une dépense
imminente ne peuvent [...] être
 vit s. Le signal de coût évité est
alors basé sur le coût moyen de
production suivant, soit l'ajout de la
puissance requise dans l'horizon de
planification pour le réseau
considéré.

10 h 14

Me ANNIE GARIEPY :

Q. [95] Donc ma première question : pouvez-vous me
confirmer que le coût de permanetisation dans le
cas du réseau de Schefferville ne peut être évité?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Je vais vous le confirmer mais vous allez me permettre peut-être juste de reprendre le signal que l'on utilise de coûts évités au niveau de Schefferville. Le signal en énergie, on n'a pas de problème à rencontrer les besoins avec la centrale de Menihek, donc ce côté-là, c'est correct.

On a un problème au niveau de la puissance à la pointe du réseau pour être en mesure de rencontrer en tout temps la demande en pointe. Ce qu'on dit, c'est que notre meilleur signal de coûts va requérir, en deux mille dix-sept (2017), deux mille seize (2016) ou deux mille dix-sept (2017), un nouveau groupe diesel pour pouvoir rencontrer ces besoins de pointe-là.

Sinon que ces besoins de pointe-là ne sont pas suffisants pour assurer pleinement de rencontrer la pointe au moment où on va en avoir besoin, en ce sens, on doit permanentiser l'installation pour qu'elle soit en mesure, en tout temps, de répondre à ce besoin-là.

En parallèle à ça, donc on aurait dû faire la permanentisation en même temps que l'installation du groupe. Toutefois, on a déjà deux groupes diesel qui sont là-bas et ces deux groupes-

là ont révélé, dans les années présentes, qu'ils n'étaient pas en mesure en tout temps de répondre au besoin puisqu'il n'y avait pas de, ils étaient gelés en hiver donc c'était aussi simple que ça, là, il fallait qu'ils soient à l'intérieur d'un abri pour rencontrer le besoin.

Donc il est vrai que si on avait voulu être plus puriste encore que ce qu'on l'est, parce que je trouve qu'on l'est déjà pas mal, le signal de coûts évités en puissance que nous aurions dû utiliser, c'est le groupe plus une partie de la permanentisation, associé au groupe additionnel dont je vais avoir besoin en deux mille dix-sept (2017).

On n'a pas poussé le bouchon jusque là et on a donc considéré l'ensemble de la permanentisation parce que, de toute façon, on ne peut pas l'éviter et elle va servir autant aux besoins d'aujourd'hui qu'aux besoins additionnels en pointe qu'on va avoir en deux mille dix-sept (2017). Donc, pour nous, c'est la meilleure, le meilleur signal qu'on pouvait donner, à un moindre coût d'ailleurs que pour la puissance à Schefferville.

Q. [96] Bon. Vous me permettez de revenir un petit

peu, je veux être certaine de bien comprendre ce que vous m'avez dit. Ce que vous m'avez dit, c'est, au-delà du fait que vous nous avez répondu, à la question 8.1, que :

... la permanentisation des groupes est [...] requise pour assurer le bon fonctionnement...

et que :

... ce coût ne peut pas être évité et que vous avez répondu à la Régie que lorsqu'un coût ne peut pas être évité, il ne... je ne veux pas errer... à ce moment-là, que lorsqu'un coût ne peut être évité, le signal de coûts évités va se baser sur le coût moyen de production, ce que vous me dites, c'est qu'au-delà du fait que la permanentisation ne puisse être évitée, vous l'avez considérée comme un coût évité en l'incorporant au coût moyen de production suivant, est-ce exact?

R. C'est que pour que mon groupe me soit utile en deux mille seize (2016), il faut qu'il soit permanentisé. Le meilleur signal de coûts que j'ai, c'est celui que je vous dis, donc on a un groupe en deux mille dix-sept (2017), deux mille seize (2016), plus la permanentisation si je veux m'assurer d'avoir le service équivalent, attendu,

pour ce besoin-là. Donc c'est comme un signal que je me donne.

Q. [97] Je comprends votre explication, seulement je n'ai pas le degré d'expertise que vous avez donc je vais vous demander juste de répondre à ma question pour être certaine que je comprends bien le sens de votre réponse.

10 h 20

Vous avez expliqué, à travers les réponses aux demandes de renseignements du RN et de la Régie que normalement le coût de permanentisation s'il ne peut être évité il ne sera pas inclus au signal de coûts évités, mais comprendra un autre signal, comprendra le coût moyen de la production suivante. Ce que vous nous dites c'est que dans le cadre précis de ce dossier-là vous avez dérogé à votre règle générale en adaptant cette règle-là aux caractéristiques de la situation?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Je n'ai pas dérogé à la règle générale, parce que je vous dis que le groupe dont j'ai besoin en deux mille seize (2016) il est intrinsèquement inclus dans mon coût évité de puissance. J'y ai ajouté cent pour cent (100 %) du coût de la permanentisation. Ce que je vous ai dit c'est que

j'aurais peut-être dû en ajouter juste une partie correspondant à l'ajout du groupe permanentisé.

Q. [98] D'accord. Permettez-moi de vous poser une autre question à ce moment-là, je vais savoir si je comprends bien. En ajoutant au coût moyen de production suivant, au coût du groupe que vous ajoutez, on va le dire comme ça, en ajoutant au coût du groupe ajouté, soit le trois millions (3 M) en y ajoutant une portion de la permanentisation, comme vous nous dites si vous aviez été plus vrai que vrai ou plus pur que pur, c'est de l'avis du Distributeur que ces deux entités-là, ces deux montants-là auraient constitué le coût moyen de production suivant?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je vais intervenir ici, je vais tenter, je ne connais pas ça aussi bien que Madame Mettelet, mais je vais essayer de vulgariser.

Q. [99] Peut-être qu'on va se comprendre plus?

R. Peut-être qu'on va mieux se comprendre effectivement. Je crois que la difficulté et je vais faire une analogie avec le coût évité qu'on utilise pour le réseau au niveau du deuxième appel d'offres éolien.

On évitera pas ce coût-là, le coût il est

connu, mais on l'utilise comme signal.

Q. [100] Oui?

R. Alors c'est la même chose au niveau de Schefferville, le coût comme vous avez fait référence je pense à la question 11 de la Régie où on dit qu'on ne peut pas éviter le coût. Le coût en deux mille seize (2016) ou dix-sept, je ne me souviens pas quelle année il ne sera pas évité, les coûts vont avoir lieu.

Q. [101] Hum, hum.

R. Mais on utilise ces coûts-là comme signal pour le coût évité. Donc je pense que c'était là la difficulté, on ne l'évitera pas, mais c'est le signal qu'on utilise comme c'est la meilleure approximation, c'est le meilleur indicateur qu'on a de coût comme coûts évités pour le futur.

Q. [102] C'est magnifique, ça répond à ma question. Je vais poursuivre avec le réseau de Schefferville, mais on va plutôt parler de mesures d'efficacité énergétique. On va, je vous réfère au mémoire du RNCREQ un petit peu plus loin à la page 11 et également à la pièce que j'avais déposée hier un petit peu en avance, donc j'ai apporté une copie pour vous, je crois qu'il me reste deux copies de la pièce qui est la pièce C-6.12.

Maître Fraser va pouvoir distribuer deux copies au panel pour ceux qui ne disposent pas de la pièce.

Donc la pièce C-6.12 est une référence au dossier R-3602-2006, c'est la pièce HQD-3, Document 1.2, page 13, à la question 5.2. Ce dossier est un dossier d'autorisation pour réaliser le projet de prise en charge de l'alimentation électrique de la région de Schefferville.

À cette référence, le Distributeur mentionne :

Qu'il est raisonnable de considérer que la contribution du chauffage à la pointe est d'environ trente-cinq pour cent (35 %) pour le réseau de Schefferville.

Est-ce que vous maintenez cette affirmation?

M. ALBERT CHÉHABÉ :

R. Oui.

Q. [103] Merci. À la même référence il est mentionné :

Que le potentiel de bi-énergie sera évalué en temps opportun.

Pouvez-vous me dire si ce potentiel a été évalué?

R. Non, il n'a pas été évalué. Ce qui est arrivé c'est qu'on a décidé de ne pas prendre la bi-énergie

comme étant une solution valable pour rencontrer les problèmes à Schefferville. Je peux m'étendre plus là-dessus là.

Q. [104] Allez-y?

R. En fin de compte l'idée d'espérer le groupe que nous voulons installer ce qu'on comprend c'est que nous avons autour de dix mégawatts (10 MW), le réseau de Schefferville est autour de dix mégawatts (10 MW) puis nous voulons installer une unité supplémentaire, un groupe électrogène supplémentaire de deux point sept mégawatts (2,7 MW). Là ce qu'on espère c'est éviter ce groupe électrogène là en mettant par exemple de la bi-énergie.

Q. [105] Oui?

R. Vous savez ça. Nous savons que toute la centrale, la centrale de Menihek peut supporter plus que ça, mais si un groupe disparaît, il faut qu'un groupe électrogène prenne sa place. La bi-énergie est un programme qui est supposons volontaire, les gens embarquent tout simplement à la bi-énergie. Ils peuvent être là au moment de la pointe, ils peuvent ne pas être là et donc ce n'est pas certain, ce n'est pas aussi garanti que si c'est un groupe électrogène qui part.

Donc nous perdons un groupe de la centrale hydraulique et nous pouvons démarrer un groupe électrogène tout de suite. Si jamais il y a un problème au niveau de la bi-énergie si nous avons mis de la bi-énergie que les clients ne s'effacent pas, qu'il n'y ait pas de mazout chez eux à la maison, qu'il y ait n'importe quoi, on n'a pas de garantie la puissance à la pointe.

(10 h 26)

Simplement, c'est simplement l'ampleur des chiffres aussi de ce qu'on peut faire avec la bi-énergie et de ce qu'on peut faire avec un groupe électrogène. Quand on parle d'un groupe de deux point sept mégawatts (2,7 MW) sur un réseau qui en tire dix mégawatts (10 MW), on parle presque du quart du réseau.

La bi-énergie sur le réseau d'Hydro-Québec c'est huit cents mégawatts (800 MW) sur trente-cinq mille mégawatts (35 000 MW). Vous voyez un peu on parle de quoi, de deux (2 %) trois pour cent (3 %) du réseau, on ne parle pas de vingt-cinq pour cent (25 %) du réseau. Donc, vous voyez l'ampleur.

Donc, si on mettait un programme bi-énergie à Schefferville on pourrait peut-être aller chercher si on allait chercher deux (2 %) trois

pour cent (3 %), on pourrait aller chercher point cinq mégawatt (,5 MW), point trois (,3 MW), point cinq mégawatt (,5 MW), on n'irait jamais chercher deux point sept mégawatts (2,7 MW).

Et pour garantir un deux point sept mégawatts (2,7 MW) il faudrait en chercher un cinq mégawatts (5 MW). Donc, il faudrait que tous les clients soient à la biénergie. Il faudrait que cette biénergie soit certaine de fonctionner. Il faudrait que tout ça soit fait. Il faudrait rentrer dans les maisons, installer des réservoirs tout ça. Vous voyez un peu tout ça pour obtenir quoi?

Donc, c'est pour ça que nous avons considéré qu'installer un groupe électrogène est la meilleure solution.

Q. [106] D'accord.

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Peut-être juste pour compléter la réponse de mon confrère. Il y a un élément, comme le mentionnait monsieur Chéhadé, relativement au mazout sur place. Économiquement, si on compare par rapport à ce que nous coûte la portion énergie combustible le mazout au nord du cinquante-troisième (53e) parallèle, ce qui est le cas pour nos autres réseaux autonomes, on tourne aux alentours de quarante sous (40¢).

Donc, on voit bien que la solution n'est pas la plus économique.

Q. [107] D'accord. Je vous remercie.

J'aimerais aborder la question du PGEE maintenant avec vous. Et je vous référerai à deux documents, soit le mémoire du RNCREQ à la page 12, la section 2.0 ainsi que les réponses aux DDR du RNCREQ à la question 10.1 qui se trouvent à la page 16 du document HQD-13, Document 8.

À cette question, le RNCREQ demandait au Distributeur d'illustrer les effets des trois raisons mentionnées au préambule en présentant un exemple concret, par exemple le programme de Thermostats - NC, et :

Veuillez spécifier les hypothèses et les données de base retenues dans le dossier actuel et celles retenues dans le dossier R-3708-2009, ainsi que le détail des calculs.

Le Distributeur fait une très longue réponse à la demande du RNCREQ et termine en disant :

Les effets définis ci-dessus ne sont pas additifs. Ainsi, la présentation d'un exemple concret ne permettrait pas de comparer les résultats entre

les deux dossiers.

Outre ce que le Distributeur nous dit dans cette réponse, est-ce qu'il y a une difficulté pour le Distributeur de fournir cette information?

R. Effectivement, oui. Il y a une difficulté. On serait tenté de vous redonner la même réponse, mais étant donné qu'on veut répondre le mieux possible, ce n'est pas ce que je vais faire.

Ce que je vais vous faire c'est que vous nous proposez d'illustrer à partir du programme Thermostats nouveaux clients.

Q. [108] Hum, hum.

R. Nouvelle construction, excusez. Vous nous proposez d'évaluer l'impact des trois variables principales qu'on avait identifiées. Vous nous le soumettez en nous disant dans votre mémoire que c'est relativement semblable. Or, ce n'est pas le cas.

Au niveau du programme, les objectifs ne sont pas les mêmes. On a des objectifs différents. L'impact énergétique n'est donc pas le même dans le dossier de l'année dernière et dans le dossier de cette année. Les coûts de programmes ont eux aussi été modifiés entre les deux puisqu'on a réalisé que les thermostats coûtaient moins cher, donc on a intégré dans l'analyse économique la modification

apportée à l'évolution du prix dans le marché des nouveaux thermostats. Bref, autant de paramètres qui font en sorte que l'analyse à partir, en partant du dossier de l'année dernière pour arriver au dossier de cette année ne peut pas se faire.

10 h 30

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Ce que je vous propose, en espérant que ça vous satisfasse, c'est que ce qu'on a fait, c'est qu'on a simulé quel aurait été le CTR dans les cas que je vais vous mentionner. Donc, pour les fins d'une bonne compréhension, le CTR, dans notre cas de référence qui est celui qui est déposé au dossier tarifaire actuel, pour ce programme-là est de cinq virgule sept millions de dollars (5,7 M\$).

Donc, si, dans un premier temps, je reprenais l'analyse du dossier R-3740 et que je lui appliquais la structure de coût évité que nous avons dans le dossier de l'année dernière, nous obtiendrions un coût total en ressource de treize virgule trois millions (13,3 M\$), de loin l'impact le plus important.

Mais, si maintenant j'appliquais la période d'implantation des mesures, parce que c'est ce que nous invoquons également, le dossier de l'année

dernière portait sur une année, celui-ci porte sur deux mille onze (2011) à deux mille quinze (2015). Donc, si je resimulais le dossier 3740 pour ne tenir compte que de l'année deux mille onze (2011), mon CTR descendrait à trois millions (3 M\$).

Et dernier exercice que nous avons effectué, nous avons simulé l'impact du taux d'actualisation, puisque c'était une des raisons invoquées également à la difficulté de comparaison entre les deux années, et pour ce même programme-là, on avait un taux d'actualisation l'an dernier de cinq virgule six huit sept pour cent (5,687 %). Donc, lorsqu'on simule cet impact-là, on a un coût, un CTR de cinq virgule neuf millions (5,9 M\$), le taux d'actualisation étant plus bas que celui de cette année.

Me ANNIE GARIÉPY :

Q. [109] D'accord. Ça semble satisfaire. Merci beaucoup.

R. Je vous en prie.

Q. [110] Je vous amènerais maintenant à la pièce HQD-8, Document 8, page 59. Et je prendrai également en parallèle la pièce HQD-13, Document 1, page 157, qui est une réponse du Distributeur à la demande de renseignements de la Régie, à la question 67.1.

Donc, au tableau 6.2 qui est « Analyses économiques en M\$ actualisés de 2011 » pour la « Période d'investissements 2011-2015 », nous voyons dans ce tableau que pour le « Marché affaires », selon le TCTR indiqué, les mesures sont très intéressantes sur le plan économique. Par contre, le test du participant montre un avantage très marqué pour cette clientèle et le test de neutralité tarifaire montre que les mesures ont un impact à la hausse sur ses Tarifs.

À la question de la Régie, cette question fait référence au document HQD-8, Document 8, un petit peu plus loin là, à l'analyse financière de la page 61, on dit, le Distributeur dit :

Le PGEÉ a un impact positif sur les revenus requis, ce qui se traduit par une pression à la hausse sur les tarifs. L'impact net s'explique principalement par les volumes d'économies d'énergie, lesquels impliquent une perte de revenus pour le Distributeur. Cette perte est d'autant plus importante que le Distributeur, d'une part, vise davantage les clientèles au tarifs G

et M et, d'autre part, qu'il rehausse son aide financière à ces clientèles pour atteindre les objectifs d'économies d'énergie qui leur sont associées.

La Régie vous demandait :

Compte tenu que les choix d'intervention du Distributeur, en matière de clientèle visée et de rehaussement de l'aide financière, résultent en une pression à la hausse sur les tarifs, veuillez motiver ces choix.

10 h 34

Le Distributeur répondait :

Pour que soit atteinte la cible fixée par le gouvernement du Québec en deux mille quinze (2015), le Distributeur doit être plus interventionniste afin de convaincre les segments de clients qui ont été jusqu'à présent absents ou peu enclins à participer à ses programmes de le faire.

Le RN comprend de la justification d'HQD qu'il tente d'atteindre la cible fixée par le

gouvernement du Québec par l'implantation de cette mesure. Donc, dans un premier temps, j'aimerais si vous pouviez justifier que l'ensemble de la clientèle contribue à avantager les clients du marché affaires.

Mme FRANÇOISE METTELET :

- R. Il est certain que les montants qui sont, qui indiquent un impact sur les tarifs, ils vont se trouver à être répartis à l'ensemble des clientèles. Je vous soulignerais toutefois que ces impacts qu'on observe là, on les observe aussi au niveau de la clientèle résidentielle qui se trouve, elle aussi, je vais utiliser un anglicisme, mais « impactée » par, entre autres, la hausse des coûts patrimoniaux, du tarif d'électricité patrimoniale qui fait en sorte que les pertes de revenu sont plus importantes et elles sont considérées à l'intérieur du test de neutralité tarifaire.

Mme MARIA VACCARO :

- R. Est-ce que je peux apporter un complément de réponse? Ce qu'il faut comprendre aussi quand on regarde les gigawattheures qu'on va chercher pour les quatre, cinq prochaines années, la période onze-quinze (11-15), ce qu'on se rend compte, c'est que le potentiel qui existe en ce moment est

beaucoup dans le marché affaires. On a déjà beaucoup exploité les programmes antérieurs au niveau résidentiel, aussi affaires, mais ce qu'on s'est rendu compte, c'est que le marché affaires répondait moins malgré la contribution qu'ils faisaient ont quand même moins répondu aux programmes jusqu'à maintenant, d'où le besoin de revoir notre modèle et d'aller de façon beaucoup plus proactive auprès de cette clientèle-là.

Q. [111] Je vous entends bien.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gariépy, je m'excuse de vous interrompre, mais c'est parce que ça fait déjà trente (30) minutes. Je veux savoir combien...

Me ANNIE GARIÉPY :

Une question.

LA PRÉSIDENTE :

D'accord.

Me ANNIE GARIÉPY :

Q. [112] Juste pour préciser. Veuillez me dire si, compte tenu, si on regarde le tableau 6.2, on voit que le test du participant est très bénéfique pour le participant, mais que la contribution, le TNT, là, du Distributeur est relativement importante, est très négative. Est-ce que vous avez vérifié

l'impact d'une diminution de la contribution du Distributeur en considérant l'ampleur du test du participant?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Donnez-moi juste deux minutes, je vais retrouver mes notes, on a fait une simulation, effectivement.

LA PRÉSIDENTE :

Je vais profiter de la pause. Je devais vous faire un rappel ce matin. J'ai oublié. Alors, on me demande, la Régie fait des efforts de recyclage, et comme vous l'aurez remarqué, il y a des bacs de recyclage pour le papier, pour le plastique et autres, et on vous demande de les utiliser. Alors s'il vous plaît, les bouteilles en plastique et autres au recyclage et non à la poubelle. Voilà!

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Je pense que ça va répondre en partie à votre interrogation. Ce que nous avons tenté, le programme clés en main, tel que vous le mentionnez, occasionne un fort impact au niveau de notre TNT. Et l'année dernière, au niveau du programme, on parlait plus de soixante-quinze pour cent (75 %) des coûts qui seraient financés plutôt que cent pour cent (100 %). Nous avons donc testé l'impact.

Alors, c'est sûr qu'en termes, tout se

trouve à être influencé par cette modification-là, parce qu'il va sans dire que l'examen qui a été fait de cette clientèle-là a démontré que pour pouvoir atteindre ces clients-là, il fallait y aller de façon significative et faire en sorte qu'il fasse les mesures. Donc, c'est pour ça qu'on y allait avec le cent pour cent (100 %).

Donc, ça a naturellement un impact sur les volumes qu'on va aller chercher d'économies d'énergie, bien entendu. Et tous les tests s'en suivent. Je n'ai juste pas cette information-là par exemple de combien ça diminue. Mais j'ai fait... les trois tests ont été effectués. Et dans ce cas-là...

Ah oui, je l'ai. L'analyse en millions de dollars actualisés, le TP, il passe..., le test du participant, je m'excuse, il passe de cinq cent douze millions (512 M\$) à deux cent deux millions (202 M\$). Le CTR passe de soixante-quinze millions (75 M\$) à vingt-quatre millions (24 M\$). Et le TNT passe de moins trois cent soixante-quatorze millions (-374 M\$) à moins cent quarante-huit millions (-148 M\$).

Donc, c'est sûr que l'impact est moindre. Toutefois, comme je le mentionnais, en termes

d'atteinte de l'objectif, ça diminue beaucoup les économies.

Me ANNIE GARIÉPY :

Je vous remercie. Ça complète.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Gariépy. Alors, il est présentement dix heures quarante-cinq (10 h 45). On va reprendre à onze heures (11 h).

PAUSE

11 h 03

LA PRÉSIDENTE :

Oui, Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Madame Mettelet m'a informé qu'elle aimerait compléter sa dernière réponse. À la pause, elle a constaté qu'il y avait une information qu'elle voulait transmettre. Alors, si vous permettez, avant le prochain interrogatoire, peut-être que...

LA PRÉSIDENTE :

Ça tombe bien. Maître Gariépy vient de revenir.

Madame Mettelet voulait compléter sa dernière réponse.

Me ANNIE GARIÉPY :

Q. [113] Allez-y, Madame Mettelet.

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Oui, c'est ça. Je vous mentionnais les impacts en termes économiques, mais en termes d'énergie, d'économies d'énergie, je vous mentionnais qu'elles diminuaient passablement. Je ne vous mentionnais aucun chiffre. Ça fait que j'inviterais peut-être ma collègue, Maria Vaccaro, à compléter.

Mme MARIA VACCARO :

R. Alors, lorsqu'on le regarde d'un point de vue énergétique, une baisse de l'aide financière à soixante-quinze pour cent (75 %) équivaldrait à une baisse des gigawattheures, si on le prend sur la période onze (11), quinze (15), de cinquante-trois pour cent (53 %), et au niveau du gain unitaire moyen par client de vingt pour cent (20 %).

Me ANNIE GARIÉPY :

Q. [114] Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci. Je ne vois pas maître Sicard, mais de toute façon, Maître Neuman, c'est à vous, pour SÉ/AQLPA.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [115] Bonne journée, Madame la Présidente. Madame la Régisseure, Monsieur le Régisseur, Mesdames et Messieurs. Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte

contre la pollution atmosphérique. En passant, je remercie la Formation pour le message de tout à l'heure concernant le recyclage et... qui est très apprécié.

Les trois documents que je vais éventuellement avoir à utiliser, selon les questions que je vais poser, sont les trois suivants. D'une part, la pièce HQD-8, Document 8; d'autre part, la pièce B-9, HQD-13, Document 1, qui sont des réponses à la première demande de renseignements de la Régie; et la pièce C-13-2, SÉ/AQLPA-GRAME-3, Document 1, oui, Document 1 qui est la version révisée de notre rapport sur le PGEÉ.

Ma première question porte sur le programme de géothermie. En réponse à une question de la Régie, le Distributeur s'est dit ouvert à la possibilité d'adapter ses démarches de promotion du programme d'aide à la géothermie, de manière à mieux cibler la nouvelle construction après que ces études de potentiel technico-économique seront disponibles.

D'abord, je voudrais être sûr qu'on a bien compris. Vous parlez d'une étude du potentiel économique de l'ensemble des mesures d'économies

d'énergie ou d'un potentiel technico-économique qui serait en préparation juste sur l'aspect géothermie? Et si vous pouviez me préciser dans votre réponse également quand il sera disponible ou s'il l'est déjà?

Mme MARIA VACCARO :

R. Nous faisons une mise à jour, effectivement, de notre potentiel technico-économique pour l'ensemble des marchés, que ce soit résidentiel et affaires, comme on le fait sur une base... enfin, on ne le fait pas à tous les ans, évidemment. Une mise à jour complète, on le fait à tous les trois, quatre ans et, par la suite, on fait des mises à jour plus mineures, je dirais, mais ça porte sur l'ensemble du potentiel technico-économique, oui.

Q. [116] Est-ce que la mise à jour est déjà prête?

R. La mise à jour n'est pas encore disponible, ce n'est pas complété.

Q. [117] Et ce serait prêt vers quand à peu près?

R. Écoutez, on attend avoir les premiers rapports en début d'année prochaine là. Est-ce que c'est janvier, février? Il faudrait que je vérifie, mais, en tout cas, le premier trimestre deux mille onze (2011).

Q. [118] Donc, vous l'aurez sûrement pour la prochaine

cause tarifaire.

R. Absolument.

Q. [119] D'accord. Malgré cela, on a vu les chiffres des évaluations à la fois, d'évaluations du sous-coût, d'évaluations des gains d'économies d'énergie pour le programme de géothermie, à la fois dans la nouvelle construction et dans la construction existante. J'ai vu que vous avez révisé vos paramètres.

N'avez-vous pas déjà suffisamment d'éléments en main pour pouvoir prendre la décision de cibler davantage le marché de la nouvelle construction qui offre... qui semble offrir un potentiel intéressant et un rapport entre le coût et les gains qui soient particulièrement intéressant?

11 h 09

Mme MARIA VACCARO :

R. En fait, nous attendons le rapport d'évaluation qui est en cours en ce moment pour lequel on n'a pas encore eu les résultats finaux et donc on voudrait particulièrement attendre ce rapport-là avant de revoir l'ensemble des données.

Q. [120] Ce que vous appelez rapport d'évaluation c'est un rapport d'évaluation de ce programme

spécifique?

R. Du programme de géothermie, oui.

Q. [121] Et qui sera prêt quand?

R. Qui sera prêt en début d'année aussi, en deux mille onze (2011).

Q. [122] D'accord. Toujours sur la géothermie, vous avez sans doute remarqué que l'Agence de l'efficacité énergétique a flirté avec l'idée d'élaborer elle-même un programme de géothermie.

Est-ce qu'actuellement à la fois ce programme n'est pas mis en place et on sait que l'Agence elle-même est amenée à subir certaines transformations, est-ce que cela pose un problème pour l'avenir pour le programme de géothermie d'Hydro-Québec Distribution quant à la coordination avec ce que l'Agence éventuellement pourrait faire dans ce domaine?

R. Présentement en fait je dirais, je commencerais ma réponse en précisant qu'avant il y avait comme trois organismes qui étaient présents dans le marché, il y avait aussi l'Office de l'efficacité énergétique qui était présent qui s'est comme vous le savez retiré.

Avec l'Agence on a toujours eu des rencontres et des discussions avec l'Agence

concernant ce programme et on va continuer à poursuivre notre collaboration et on pense que les offres peuvent être complémentaires.

Q. [123] O.K. Donc il y aurait offre éventuelle de l'Agence dans le marché des clients et de l'économie d'électricité?

R. Il y a présentement une offre si je ne me trompe pas, mais il me semble que l'Agence offre déjà quelque chose en matière de géothermie.

Q. [124] Par Réno et Novo?

R. Je crois que c'est Novoclimat.

Q. [125] Oui.

R. On me dit, excusez-moi, on me dit que c'est Rénoclimat.

Q. [126] D'accord. Je passe au programme de récupération de réfrigérateurs et congélateurs énergivores. En réponse à une question de la Régie, la pièce B-9, HQD-13, Document 1, réponse 62.1, page 148. Le Distributeur estime à un million (1 M) le marché potentiel, donc le nombre d'appareils énergivores âgés de quinze ans et plus qui seraient toujours en fonction au Québec. Vous êtes d'accord que c'est énorme?

R. Le potentiel est intéressant, oui.

Q. [127] C'est énorme. Dans le contexte de l'étendue

de ce potentiel, comment est-ce que le Distributeur peut justifier d'avoir réduit une contribution relativement faible de soixante dollars (60 \$) par appareil à trente dollars (30 \$), ce n'est pas un peu des économies de bout de chandelle alors qu'on est en train peut-être de mettre en péril ce potentiel important qui existe au Québec?

- R. En fait c'est justement parce qu'on voulait continuer à exploiter le potentiel qu'on a dû revoir cette aide financière là. Ce qui arrive c'est qu'on a, on a constaté une baisse des gains énergétiques compte tenu de l'âge des frigos qui a changé, les gains énergétiques associés à chacun de ces frigos-là a diminué et pour conserver la rentabilité du programme nous avons réajusté l'aide financière d'autant plus que nous avons un signal clair de la part de nos clients que de passer de soixante (60) à trente dollars (30 \$) ne modifierait pas leur comportement par rapport au programme.

Évidemment et Stéphane me le rappelle à juste titre, c'est un programme qui est très populaire auprès de notre clientèle. C'est un programme, c'est d'ailleurs pour ça qu'ils ont accepté de passer de soixante (60) à trente dollars

(30 \$), c'est que pour eux le fait qu'on aille chercher le réfrigérateur chez eux et qu'on en dispose, qu'on le récupère pour eux c'est une valeur importante et ils sont prêts à accepter une réduction de l'aide financière.

Q. [128] Pour l'administration de ce programme, je comprends que vous faites affaires avec des sous-traitants qui physiquement vont chercher les réfrigérateurs et en disposent. Est-ce que dans la gestion de ce programme c'est une préoccupation du Distributeur de s'assurer que le sous-traitant effectivement dispose du fréon et des gaz qui sont contenus dans les réfrigérateurs ainsi récupérés?

R. Il est évident que l'entente que nous aurons avec le prestataire, que nous avons eue par le passé et que nous aurons dans l'avenir avec le prestataire, tient compte de ces éléments-là. Ça fait partie du programme de recycler de façon correcte en respectant les règles de l'art dans le domaine.

Q. [129] Donc je comprends de votre propos que c'est une préoccupation de s'assurer que cette substance dangereuse soit effectivement récupérée?

R. C'est exact.

Q. [130] Ça m'amène au programme, c'est-à-dire aux ampoules fluocompactes qui sont incluses au

programme Mieux consommer, diagnostic résidentiel.

11 h 15

Est-ce que le manque de ressources en récupération des ampoules fluocompactes usagées vous préoccupe dans l'administration de ce programme et dans la... est-ce que l'insuffisance de ressources au Québec en récupération des ampoules fluocompactes usagées vous préoccupe?

Mme MARIA VACCARO :

R. Nous, en ce qui concerne Recycle Fluo, je pense que ça s'appelle comme ça, nous avons une entente avec l'UMQ et on a évidemment, comme vous le savez, on l'a déposé déjà dans les éléments de preuve et, je pense, on l'a répété cette année que nous avons une entente avec l'UMQ et il y a de l'argent qui est donné aussi pour le recyclage des frigos.

Maintenant, en ce qui a trait au personnel attaché à ce type d'activités-là, honnêtement, je n'ai aucune information à ce sujet.

Q. [131] Non, je ne parle pas des ressources humaines, je parle des ressources, la capacité, la disponibilité, pour les clients qui se trouvent dans les différentes régions, d'aisément pouvoir disposer de façon sécuritaire des ampoules fluocompactes usagées.

R. Moi, je pense qu'à partir de l'entente qu'on avait avec l'UMQ et des argents qu'on a mis dans Recycle Fluo au départ, je pense que ça peut assurer dès le départ une récupération intéressante. Maintenant, il ne faut quand même pas négliger que depuis, il y a beaucoup d'autres intervenants dans le marché qui récupèrent aussi ce type d'appareils-là, on pense à des grandes chaînes de commerce, là, de type Rona.

Q. [132] Est-ce qu'il serait envisagé éventuellement par le Distributeur de rendre son aide au remplacement par un client de ses ampoules par des ampoules fluocompactes, de rendre cette aide conditionnelle à ce qu'il y ait effectivement des ressources pour disposer des nouvelles ampoules ainsi installées lorsqu'elles ont besoin d'être, lorsqu'elles cessent d'être fonctionnelles?

R. Moi, j'aimerais ça que vous précisiez un petit peu votre question parce que je ne suis pas sûre de bien comprendre le sens.

Q. [133] Par exemple, est-ce qu'il serait envisageable de limiter l'offre aux municipalités ou aux, c'est-à-dire aux clients qui se trouvent dans les municipalités où ces ressources sont effectivement existantes?

R. Dans le cadre du programme sur le, bien enfin, le

fluocompact, nous, on considère que les avantages en termes d'économies d'énergie rattachées à ça dépassent largement tout ce qui peut se faire en termes de récupération. Nous avons contribué, je pense qu'on a fait tous les efforts pour s'assurer que la récupération pouvait se faire, maintenant, il y a aussi une responsabilisation qui peut être dans la société, mais on considère que les avantages énergétiques sont supérieurs.

Q. [134] D'accord. Toujours sur les ampoules fluocompactes, vous êtes au courant que le taux de bénévolat estimé pour ce produit est très élevé, je fais référence notamment à ce que vous mentionniez au dossier R-3708-2009, la pièce HQD-8, Document 8, Annexe A, page 7, ce n'est pas la peine de la regarder mais si vous l'aviez, vous en aviez fait état déjà...

R. Je suis au courant, en effet.

Q. [135] C'est peut-être vous qui avez écrit la réponse, je ne le sais pas, mais... ou le document. Donc est-ce que le taux de bénévolat élevé conjugué au fait qu'il y a peut-être un, qu'il y a, dans certaines municipalités au moins, un manque de ressources pour disposer des ampoules fluocompactes élevé, est-ce que la combinaison de ces deux

éléments pourrait peut-être vous amener à retirer l'offre par Hydro-Québec d'une aide financière pour les ampoules fluocompactes?

R. Comme je l'ai mentionné, bien, je viens de le mentionner, l'avantage en termes d'impacts énergétiques de l'utilisation des fluocompacts est très intéressant, et très intéressant aussi pour la clientèle, et je crois que le fait qu'il y ait du bénévolat, ça démontre l'intérêt justement de notre clientèle par rapport à ce produit. Alors nous n'entrevoions pas retirer le programme.

Q. [136] D'accord. Je passe à un autre aspect.

D'abord, je vais vous relire une des réponses que vous avez offerte, qui portait de façon générale sur le PGEÉ, qui est à la pièce B9-HQD-13, Document 1, page 157, réponse 67.1, la dernière phrase où il est indiqué :

Enfin, le Distributeur souligne que les stratégies utilisées pour atteindre la cible d'efficacité énergétique respectent le critère de rentabilité pour la société (TCTR positif).

11 h 20

Dans cet esprit, nous avons certaines

questions concernant la proposition d'Hydro-Québec de devancement de remplacement d'équipements dans les programmes Affaire Clés en main, OIEEB et OIEESI. Est-ce que dans le calcul des gains d'électricité offerts par ses programmes en cas de devancement, est-ce qu'Hydro-Québec Distribution tient compte de l'électricité supplémentaire qui est nécessaire pour produire, pour devancer la production d'équipements de remplacement qui autrement auraient été éventuellement produits et achetés plus tard lorsque les équipements déjà existants, eux-mêmes, seraient arrivés en fin de vie utile?

Mme MARIA VACCARO :

R. Vous me permettrez de faire peut-être un préambule à ma réponse en, d'abord, précisant que dans le programme OIEEB que je vais appeler « Programme bâtiment » pour simplifier le vocable...

Q. [137] Merci. Merci. C'est gentil.

R. ... il y a deux volets. Il y a ce qu'on appelle l'approche sur mesure et l'approche prescriptive. Dans l'approche prescriptive, évidemment, on fait référence à des outils, à des outils normés, et donc ça fait référence à des produits qui sont normés et pour lesquels on est en situation de

remplacement naturel.

Pour ce qui est du volet « Approche sur mesure », on a deux clientèles, une clientèle commerciale et une clientèle institutionnelle. Pour la clientèle institutionnelle, on est aussi en situation de remplacement naturel pour toutes sortes de raisons différentes.

Et au niveau commercial, quand on regarde ce qu'on va faire au niveau des bâtiments pour la clientèle commerciale et qu'on regarde l'ensemble des mesures possibles qu'on va pouvoir implanter, ce n'est qu'une partie des mesures qui ne seront pas en remplacement naturel et pour lesquelles on sera en situation qu'on peut appeler de devancement où on va regarder la situation réelle du client, on va partir de là.

Donc, on part non pas avec un ensemble de gigawattheure du programme, mais c'est une portion de ces gigawattheures-là qui sont en situation de devancement. Alors...

Q. [138] Nous avons bien compris, nous sommes d'accord. Oui.

R. Parfait. Alors, cela étant dit, effectivement, quand on regarde l'énergie... dans le fond, ce que vous avez appelé dans votre mémoire l'énergie

grise, si je ne m'abuse...

Q. [139] Oui.

R. ... donc l'énergie nécessaire pour produire, je vous dirais - et je vais vous expliquer les motifs, je vous dirais qu'on considère... on ne considère pas, au moment où on se parle, que c'est pertinent de le faire, de le considérer.

Je vais vous donner essentiellement deux motifs. D'abord, parce que, selon nous, ça reste encore un concept qui est très peu opérationnalisé, sinon pas du tout opérationnalisé dans le cadre des plans d'efficacité énergétique dans les utilités publiques. Donc, pour nous, ça reste un concept, c'est difficile à opérationnaliser.

Mais, je dirais que l'argument peut-être que je trouvais le plus intéressant là-dessus, c'est que lorsqu'on regarde ces équipements-là ou ces produits-là qu'on veut installer chez le client ou ses équipements, l'énergie qui est utilisée justement pour fabriquer ces biens, c'est déjà pris en considération dans le prix du produit, du bien en question, donc c'est un coût qui est déjà, à tout le moins en partie, internalisé. Donc, je ne pense pas que ce soit nécessairement pertinent.

Q. [140] Je ne parlais pas du coût, je parlais des

gains en kilowattheure estimés pour la mesure. Je ne parlais pas du coût monétaire...

R. Bon. D'accord.

Q. [141] ... des gains en kilowattheure.

R. Bon. D'accord. Donc, il y a les arguments économiques, je pense, quand même, qu'on ne peut pas négliger. Je pense qu'à partir du moment où c'est inscrit dans le prix, c'est quelque chose que, nous, on doit tenir en compte parce que ça fait partie du prix de l'équipement ou du bien acheté.

Maintenant, pour ce qui est des gains énergétiques, ce qu'on peut dire là-dessus, c'est que quand on regarde, en tout cas, la situation au Québec, nos objectifs, ce sont des objectifs d'efficacité énergétique québécois. Ce sont des objectifs qui demandent de réduire la consommation énergétique des québécois pour adopter des meilleurs comportements, être des meilleurs consommateurs d'énergie. Et je pense, définitivement, que les gains de nos programmes sont supérieurs à la portion qu'on pourrait peut-être retirer, mais qui, à mon avis, reste minime et à démontrer et à opérationnaliser.

Q. [142] Ma question n'est pas de savoir s'ils sont

supérieurs, c'est : est-ce qu'ils sont pris en compte dans le calcul? Et, d'une certaine manière, en n'en prenant pas compte, n'êtes-vous pas d'accord que vous prenez l'hypothèse que la valeur est de zéro, que la valeur à soustraire est de zéro, alors que n'y aurait-il pas une meilleure hypothèse que zéro à soustraire pour tenir compte du surplus d'électricité qui résulte du devancement?

R. En fait, nous, de la façon qu'on a conçu le programme, comme je le disais tantôt, on avait une approche sur mesure qui est une approche globale où on regarde l'ensemble du bâtiment dans sa totalité. Ce n'est pas une seule mesure nécessairement qu'on va faire chez le client, mais c'est un ensemble de mesures. Et je disais aussi qu'on le regardait en fonction de la situation réelle du client au moment où on se parle.

11 h 25

Oui, on peut peut-être penser à du devancement mais c'est des équipements souvent qui sont assez anciens et qui doivent être changés. Donc, dans les faits, on n'en a pas tenu compte mais on ne pense pas que ce soit pertinent de le faire.

Q. [143] Même question pour la prise en compte dans le TCTR de cette valeur d'électricité supplémentaire, donc j'imagine que votre réponse est négative également?

R. Je dirais que c'est effectivement le cas.

Q. [144] Je passe aux programmes, au pluriel, aux programmes d'efficacité énergétique en réseaux autonomes. En fait, ce que je souhaiterais avoir de votre part, c'est un peu une vue d'ensemble de l'état de la situation quant aux rapports entre les programmes du PGEÉ et ceux de l'Agence de l'efficacité énergétique, qui était censée ou est peut-être encore censée jouer un rôle dans la livraison de programmes en réseaux autonomes.

Donc si vous pouviez un peu nous faire un genre de, est-ce que... où en sont les rapports avec les programmes de l'Agence, est-ce qu'il y a des choses que vous allez récupérer de la part de l'Agence suite à son retrait éventuel ou, en tout cas, si vous pouviez nous faire une vue de l'état dans lequel on se trouve aujourd'hui, le dix (10) décembre, à ce sujet?

R. Présentement, lorsqu'on travaille les dossiers en réseaux autonomes et, comme vous le savez, dans beaucoup des réseaux autonomes, lorsqu'il est

question de l'enveloppe thermique chez les clients résidentiels, c'est l'Agence qui a le mandat de travailler sur ces mesures-là, pour l'instant, on travaille toujours avec l'Agence dans ces dossiers-là, nous n'avons aucun signal comme quoi l'Agence n'est pas au dossier.

Q. [145] O.K. Est-ce qu'il y a une entente formelle entre Hydro-Québec Distribution et l'Agence quant à une délégation de la part d'Hydro-Québec de certains mandats à l'Agence pour la livraison de programmes, enfin, de ses propres programmes à l'Agence, en réseaux autonomes?

R. Je ne suis pas sûre de comprendre?

Q. [146] Est-ce qu'il y a une entente de délégation entre Hydro-Québec Distribution et l'Agence?

R. De nous vers l'Agence?

Q. [147] Oui, oui, par lequel vous délégueriez à l'Agence la responsabilité de livrer vos propres programmes lorsqu'ils sont en réseaux autonomes?

R. Non, il n'y a pas de délégation comme telle, effectivement. Simplement que nous travaillons nos programmes dans les réseaux autonomes. Ce qu'on fait en général, comme vous le savez probablement déjà, c'est qu'on adapte nos programmes, nos approches, aux réseaux, à la réalité des

communautés. Dans certains dossiers, on est en collaboration avec l'Agence; dans d'autres, on est plus avec les communautés, seul à seul, dépendant de la réalité de la communauté, parce que des fois, ce n'est pas... ça dépend des mesures. Mais il n'y a pas de délégation.

Q. [148] D'accord. Je passe au Programme de développement urbain durable. Dans notre mémoire, S.É./AQLPA et le GRAME se sont étonnés de la position du Distributeur de subventionner directement les promoteurs et constructeurs de projets domiciliaires plutôt que les municipalités elles-mêmes étant donné que ces dernières ont la responsabilité de l'aménagement du territoire.

Et je vous réfère à une autre pièce, qui ne fait pas partie de celles que j'avais identifiées tout à l'heure, qui est la pièce Hydro-Québec Distribution, B-9-HQD-13, Document 10, pages 11 et 12, c'est la réponse à notre question 5.7, où je vous lis la réponse du Distributeur :

Le programme et les appuis financiers associés visent uniquement l'efficacité énergétique à l'intérieur d'un projet de DUD. Le promoteur est le décideur des questions énergétiques

de son projet et celui qui investit.
C'est pourquoi l'appui financier lui
est destiné. Le programme du
Distributeur ne vise pas à initier des
projets d'aménagement de territoire,
mais à intervenir en efficacité
énergétique dans le cadre de projets
de DUD déjà planifiés.

Pourquoi est-ce que Hydro-Québec Distribution
n'envisage pas justement d'offrir une aide à des
projets qui toucheraient spécifiquement
l'aménagement du territoire et donc qui serait
destinée aux municipalités elles-mêmes, donc plutôt
qu'à des projets ponctuels de promoteurs?

11 h 30

R. Je dirais d'entrée de jeu que nos programmes ont
d'abord comme objectif l'efficacité énergétique et
non pas l'aménagement du territoire. L'aménagement
du territoire est une responsabilité
gouvernementale via le ministère, le ministère des
Affaires municipales et des Régions, je ne me
souviens pas de son nom complet, enfin le ministère
des Affaires municipales qui gère la loi sur
l'aménagement et l'urbanisme.

Les MRC ont la responsabilité de faire

l'aménagement du territoire, de répondre à d'autres lois aussi, on pense à l'Agenda 21 pour tout ce qui est de la situation du développement durable en général.

Donc nous on est dans une perspective d'impact énergétique, les projets qu'on nous demande c'est des projets sur les bâtiments, les projets, le programme qu'on a c'est un programme qui soutient des projets de développement domiciliaire qui se réalisent dans le cadre avec des critères de développement urbain durable. Nous ne définissons pas ces critères-là. Il y a des organismes pour le faire, il y a eu Quest à une certaine époque qui a beaucoup travaillé là-dessus, maintenant l'Agence a repris le dossier, le travaille probablement avec des ministères, je sais qu'il y a une table québécoise qui s'est formée et donc je pense que c'est une responsabilité qui est au-delà de la responsabilité d'Hydro-Québec.

Nous on s'intègre à ça, à cette nouvelle tendance-là, on veut encourager ces nouveaux projets-là, on pense qu'il y a un avenir intéressant là-dedans et l'objectif qu'on a c'est l'efficacité énergétique, donc c'est pour l'optimisation des bâtiments, c'est pour la chauffe

communautaire, donc on est resté dans notre mandat d'énergie.

Q. [149] Bien je vais vous relancer justement sur cette question de chauffe communautaire. Est-ce qu'Hydro-Québec pourrait envisager appuyer financièrement des systèmes de chauffe communautaire, mais qui ne sont pas limités à un promoteur unique pour son complexe immobilier, mais que justement qui serait offert ou supervisé par la municipalité pour gérer en fait plusieurs propriétés?

R. Je rappellerais d'entrée de jeu que dans certains de nos programmes on offre déjà la possibilité par rapport à des énergies renouvelables, je pense que dans nos programmes d'affaires on peut aller chercher les organismes ou les gens qui sont intéressés à faire du solaire passif par exemple peuvent aller chercher des subventions.

Du côté, on a aussi la géothermie qui est accessible à notre clientèle. Maintenant nous n'avons pas mis en place de programme spécifique par rapport à d'autres types d'utilisation de chauffe communautaire.

Q. [150] O.K. Mais vous reconnaissez qu'il y aurait un potentiel d'économie d'électricité qui pourrait

résulter de tel programme?

R. Effectivement. On s'y intéresse bien sûr puisqu'on a un projet pilote dans le cadre de notre programme piste qui fait référence notamment avec de la géothermie, comment qu'on appelle ça, appui commun et donc oui ça nous intéresse, pour l'instant c'est dans le cadre d'un programme de démonstration pour voir comment on peut, on pourrait commercialiser, on veut voir aussi s'il y a vraiment un potentiel, s'il y a des gains intéressants. Et on va poursuivre nos réflexions, nos analyses et nos projets dans ce contexte-là.

Q. [151] Est-ce que vous pouvez préciser ce projet?

R. Vous permettez je vais reprendre mes notes là-dessus.

Q. [152] Oui?

LA PRÉSIDENTE :

Excusez-moi, Maître Neuman, c'est parce qu'il est un petit peu tard dans le dossier pour aborder qu'est-ce qui aurait pu être fait dans le PGEÉ, ça fait que si votre ligne de questions continue longtemps sur cette ligne-là, je pense que je vais vous arrêter.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

D'accord. Alors je demanderais peut-être à Madame

de presser puis après je passerai à un autre terme.

LA PRÉSIDENTE :

D'accord.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [153] Merci.

R. Alors c'est un projet d'installation et de gestion d'un système de géothermie à appui commun qui se fait en collaboration avec la Ville de Blainville. C'est un projet qui vient à peine de commencer. On vient de finaliser l'entente avec la Ville et donc on est au tout début du processus, je pourrais difficilement vous en dire plus au moment où on se parle.

Q. [154] Je vous remercie. Et je passe.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Vous avez la référence, Maître Neuman, c'est déjà en preuve là, HQD-8, Document 8, page 47, il y a un tableau qui détaille la liste des projets pilotes en cours et celui-là y figure déjà.

Q. [155] D'accord, mais on n'avait pas compris qu'il s'agissait, que ça rejoignait le sujet sur lequel on vous avait posé cette question. En ce qui concerne l'objectif global et je vous réfère à la pièce de HQD, B-1, HQD-8, Document 8, page 3, la figure 3. On voit qu'au moment de la rédaction.

R. Excusez-moi, Maître Neuman, vous avez dit page 3, figure 3.

Q. [156] Non, page 10, figure 3.

R. Merci.

Q. [157] Excusez-moi. Donc HQD-8, Document 8, page 10, figure 3, Hydro-Québec prévoyait que dans le cas de l'atteinte de la cible de onze térawattheures (11 TWh) que lui a fixé le gouvernement du Québec pour deux mille quinze (2015) que l'Agence de l'efficacité fournira un térawattheure (1 TWh) d'économie d'électricité à l'intérieur de cet objectif.

Je sais qu'Hydro-Québec Distribution avait elle-même exprimé des questionnements dans l'autre dossier, le R-3709, sur la capacité ou le maintien de cette estimation de la part de l'Agence. À l'heure actuelle, est-ce qu'Hydro-Québec Distribution estime qu'il sera effectivement possible que l'Agence fournisse un térawattheure (1 TWh) ou est-ce que suite aux derniers développements, est-ce que ce chiffre peut s'avérer être modifié?

11 h 36

Mme MARIA VACCARO :

R. La cible de onze térawattheures (11 TWh), comme

vous le voyez, effectivement a été répartie de cette façon-là et nous, en tout cas, à notre connaissance, jusqu'à maintenant, on continue à travailler dans l'axe des chiffres qui sont là, donc l'Agence à un térawattheure (1 TWh), le PGEÉ à huit (8 TWh) et CATVAR à deux (2 TWh). Maintenant, c'est sûr que d'ici deux mille quinze (2015), les choses peuvent encore évoluer, mais au moment où on se parle, la situation est celle-là.

Q. [158] D'accord. Une question à monsieur, c'est probablement à monsieur Chéhadé, concernant la tarification dynamique. Vous avez mentionné, Hydro-Québec a mentionné que si la technologie des compteurs est déjà en place, qu'il pourrait être envisagé une offre de tarification dynamique mais que, actuellement, ce n'est pas possible parce qu'elle ne serait pas rentable, tel que le rapport d'Hydro-Québec sur la tarification juste l'indique.

Je veux élaborer sur votre hypothèse : si la technologie était déjà en place, le genre d'offre de tarification dynamique qui serait envisagée par Hydro-Québec, est-ce que c'est quelque chose qui rejoindrait la tarification à heure juste ou est-ce qu'on parle de types de concept différent?

LA PRÉSIDENTE :

Je m'excuse, Maître Neuman, ça a été discuté lors de l'audience, lors de la première procédure en décision procédurale, on l'a réitéré dans les lettres : des hypothèses bâties sur d'autres hypothèses, on n'en discute pas dans la présente audience. Alors s'il vous plaît vous en tenir au PTSJ comme il est, on rediscutera des projets possibles lorsque ça sera le temps.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Alors c'était une question qui nous venait dans le cadre de notre collaboration inter-intervenants et, en tout cas, je... non, je comprends la réponse et donc ça... je veux juste vérifier si ça termine ma ligne de questions... oui, ça termine ma ligne de questions. Donc j'en profiterais pour faire un petit commercial que...

LA PRÉSIDENTE :

Non, si c'est pour le plastique, on vous a déjà dit...

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Non, pour le plastique, on n'en parle pas, O.K., d'accord.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup.

R-3740-2010
10 décembre 2010

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Dominique Neuman

- 114 -

Me DOMINIQUE NEUMAN :

O.K., merci.

LA PRÉSIDENTE :

Alors la prochaine partie serait maître Sicard mais je ne la vois pas... et je ne sais pas si elle... non, O.K. Alors l'UMQ, je ne vois pas maître Cadrin non plus... alors on va, c'est maintenant au tour de la Régie avec maître Fortin... oui?

Me DENIS FALARDEAU :

Madame la Présidente, j'aurais une question. Je vais en profiter étant donné que ça s'écourte.

LA PRÉSIDENTE :

Non, non, là, je ne suis pas sûre que ça s'écourte en ce moment, tout le monde triple le temps qu'ils donnent alors on est très en retard, pour la planification de l'audience, je tiens à vous assurer tout le monde aujourd'hui qu'on va finir le Panel 4, on va finir l'AQCIE, je ne sais pas si ça va finir à trois heures (3 h) mais on va finir ces deux parties-là.

Et je vous avertis, on nous avertit que la météo lundi prochain n'est pas jolie, il y aura beaucoup de neige, on vous prévient, on va procéder pareil, alors prenez les dispositions nécessaires pour passer, pour être ici. La Régie est

avantageusement située pour tous les transports en commun alors, il y a un hôtel qui est à côté, alors voilà.

Alors si c'est une petite question de précision...

Me DENIS FALARDEAU :

Oui, oui.

LA PRÉSIDENTE :

... mais très court.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

Elle s'adresse à monsieur Chéhadé.

Q. [159] À une des questions de maître Lussier, et là, ça concerne la biénergie, vous avez affirmé de ne pas trop trop, et là, je vais prendre votre expression, de ne pas trop trop « pousser » sur les conversions de peur de, comment dire, de faire en sorte que le marché du mazout soit, enfin, comment dire, atteint mais de façon négative.

Ce qui m'intrique, là, dans le fond, il n'y a pas un intérêt, il n'y a pas un triple intérêt à favoriser une conversion, soit vers la biénergie ou même vers le tout à l'électricité, un triple intérêt pour vous, à titre de choix d'affaires, et pour les consommateurs, à titre simplement d'économies, et aussi à titre d'intérêt écologique

étant donné que l'électricité est quand même plus intéressante que le mazout?

11 h 42

R. En fin de compte, nous avons expliqué ça, c'est bien l'année passée, Maître Falardeau, dans le sens qu'on disait que ça nous prenait... nous avons cent vingt-sept mille clients à la biénergie; nous avons deux cent mille clients au mazout. Ça nous prenait une masse critique de clients au mazout absolument pour qu'il y ait distribution du mazout à nos cent vingt-sept mille clients. En mettant en danger le marché du mazout, en le faisant baisser en bas de deux cent mille, on risquait de ne plus avoir d'approvisionnement pour nos cent vingt-sept mille clients qui ne requièrent quasiment que cinq cents litres au lieu de deux mille. Vous voyez, le nombre de litres est très différent. Donc, c'était ça l'idée. Donc, à ce moment-là, protéger le deux cent mille, et la Régie était d'accord avec ça, pour à la fois protéger la biénergie. C'est ça.

Me DENIS FALARDEAU :

Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Falardeau. Alors, c'est autour de la Régie, Maître Fortin va commencer, et je pense

qu'on va l'interrompre à l'heure du dîner, et puis on continuera par la suite.

INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN :

Merci, Madame la Présidente.

Q. [160] Bonjour, Mesdames et Messieurs du panel. Je vais d'abord commencer par distribuer un document que je vais vouloir déposer. On m'indique que ce serait la pièce A-37. Il s'agit de deux documents produits en liasse que j'identifie pour les fins du dossier. Il s'agit dans un premier cas d'un extrait de la décision D-2008-024 dans le dossier R-3644-2007 rendue par la Régie le vingt-six (26) février deux mille huit (2008), et il s'agit des pages 131 et 132 de cette décision; et le deuxième document est une copie d'une lettre adressée par la Régie à l'attention de monsieur Michel Bastien, directeur Affaires réglementaires et tarifaires d'Hydro-Québec, en date du vingt-trois (23) mai deux mille huit (2008), dont l'objet indiqué est « Procédure de suivi des résultats d'évaluation du PGEÉ d'Hydro-Québec dans ses activités de distribution ».

A-37 : (En liasse) Extrait de la décision

D-2008-024 dans le dossier R-3644-2007

rendue par la Régie le 26 février 2008
(pages 131 et 132); copie d'une lettre
adressée par la Régie à l'attention de
monsieur Michel Bastien, directeur Affaires
réglementaires et tarifaires d'Hydro-
Québec, en date du 23 mai 2008.

Dans un premier temps, je réfère les témoins à la
pièce HQD-8, Document 8 qui est le plan du PGEÉ du
Distributeur de cette année, plus particulièrement
aux pages 7 à 9. Dans un premier, le Distributeur
indique, et c'est à la page 7 que les résultats
anticipés pour l'année deux mille dix (2010) sont
légèrement supérieurs aux objectifs présentés dans
le dossier précédent (le dossier 3708-2009). Il
explique les principaux écarts à la page 9. Et je
m'intéresse plus particulièrement pour le moment au
marché résidentiel et marché affaires. Je
reviendrai un petit peu plus tard sur le marché
Grandes entreprises.

Les principaux écarts sont expliqués au
niveau du marché résidentiel par une baisse
anticipée du taux de bénévolat pour les
thermostats, bâtiments existants; une baisse du
volume anticipé pour le programme Minuterries pour

filtre de piscine; une baisse du gain unitaire de vingt-cinq pour cent (25 %) pour le programme Récupération de frigos et congélos énergivores; une augmentation de la performance énergétique de l'offre de fenêtres sur leur marché et un impact énergétique supérieur dans la nouvelle construction pour le programme des Fenêtres et portes-fenêtres; et enfin une hausse du volume anticipé d'ampoules fluocompactes au niveau de l'éclairage.

Quant au marché affaires, on indique une baisse anticipée du nombre de projets soumis et du gain unitaire moyen par projet en ce qui concerne le projet Initiatives - bâtiments.

À la pièce HQD-13, Document 1, donc c'est la réponse à la première demande de renseignements de la Régie, je vous réfère plus particulièrement aux pages 132 à 134, la Régie questionnait ces écarts et demandait au Distributeur si les ajustements apportés découlaient de rapports d'évaluation de programmes déposés à la Régie. Et le Distributeur a plutôt indiqué qu'il s'agissait de tendance observée. Et, là, je résume, je paraphrase l'essentiel de vos réponses qui sont indiquées aux questions 57.1 à 57.4.

Essentiellement, ce qu'on en retient, c'est

que les ajustements apportés résultent de tendance observée dans les résultats, d'autres études de marché ou de résultats d'évaluation préliminaire, mais non pas des rapports d'évaluation déposés à la Régie.

11 h 47

Maintenant, dans le document que je viens de distribuer sous la pièce A-37, à la décision D-2008-024, la Régie indiquait à la page 132 plus particulièrement ce qui suit, et je cite :

La Régie constate que l'examen détaillé des résultats d'évaluation du PGEÉ peut difficilement se faire dans le cadre d'un dossier tarifaire où les enjeux sont multiples et la date de tombée fixe.

Et un peu plus loin, elle concluait :

Compte tenu que le dossier tarifaire n'est pas un forum approprié pour examiner cette question, la Régie déterminera ultérieurement les modalités à mettre en place pour ce faire.

Or, effectivement, dans le second document déposé sous la cote A-37, dans sa lettre du vingt-trois

(23) mai deux mille huit (2008), la Régie indiquait :

[...] les modalités à mettre en place pour l'examen détaillé des résultats d'évaluation du PGEÉ.

Alors, ce contexte étant mis, ma première question est la suivante : Quelle est la raison pour laquelle dans le présent dossier le Distributeur a-t-il ajusté avec un effet sur les résultats de deux mille dix (2010) les économies d'énergie associées aux divers programmes au niveau résidentiel et marché affaires dont j'ai traité un petit peu plus tôt plutôt que d'attendre l'examen par voie administrative des rapports d'évaluation de ces programmes par la Régie?

Mme MARIA VACCARO :

R. Lorsqu'on prépare le document, la demande budgétaire de l'année, ce qui est important, je pense, de donner comme information, c'est les résultats anticipés. On a fourni, bien sûr, dans les demandes antérieures des objectifs qu'on pensait réaliser. Et lorsqu'on arrive à l'année suivante, on vous donne, c'est-à-dire l'année en cours, lorsqu'on dépose la preuve, on vous donne les anticipés qu'on pense pouvoir réaliser en

courant de l'année.

C'est pour ça que les chiffres que vous voyez ont été rajustés pour être capable de vous donner une image de l'anticipé. Comme je le mentionnais tout à l'heure, lorsqu'on regarde nos programmes et qu'on revoit les objectifs d'année en année, on se requestionne bien sûr sur l'ensemble de ces programmes-là et on regarde selon les informations qu'on obtient du marché.

Il y a beaucoup d'informations qui circulent. Il y a de l'information qu'on va chercher nous aussi sur différentes formes. Il y a des tables. Il y a des rencontres qu'on fait avec certains partenaires. Il y a des sondages qu'on peut réaliser pour être capable justement de toujours avoir un objectif le plus réaliste possible par rapport aux objectifs qu'on se donne.

Et je pense que c'est responsable de notre part de le faire dans ce sens-là. Je pense que le programme de remplacement de frigos, en fait RECYC-FRIGO, est un exemple assez éloquent. Le fait qu'on sait qu'il y a eu une baisse des gains unitaires et que nos participants étaient prêts à baisser l'aide financière, c'était en termes de rentabilité de programme un choix intéressant à faire.

Il est évident que, malgré l'information qu'on peut obtenir des marchés, tout ça sera bien sûr confirmé lorsque nous aurons les rapports d'évaluation et on pourra faire les redressements nécessaires lorsque ces rapports d'évaluation-là seront disponibles.

Q. [161] Merci. J'en viens maintenant, comme je l'avais indiqué plus tôt, au programme PADIGE qui est indiqué à la page 9 de la pièce HQD-8, Document 8. Et, là, on indique que les économies d'énergie supérieures à celles prévues, découlant des plans d'implantation déposés par les clients à la suite d'analyses énergétiques, ça totalisait plus cent vingt gigawattheures (120 GWh). Alors, c'est une explication de l'écart, une des explications de l'écart. Et ça concernait le marché Grandes industries.

À la pièce HQD-13, Document 1, donc demande de renseignements de la Régie, à la page 134, en réponse à la question 57.5, alors la Régie vous demandait d'indiquer d'où provenait effectivement cet écart observé de cent vingt gigawattheures (120 GWh). Et la réponse était, a été la suivante :

L'écart provient principalement d'une implantation réalisée chez un client

relativement à un projet
d'électrolyse.

Et à la pièce HQD-13, Document 1.1 aux pages 92 et
93, vous indiquez ce qui suit, et je cite, vous
indiquiez concernant ce projet que :

Les études du client, supportées par
le programme PADIGE - analyse, ont
permis au client d'identifier les
activités et projets d'efficacité
énergétique qu'il a inscrits dans un
plan d'action initié en deux mille
sept (2007).

11 h 54

Et un peu plus loin, vous indiquez également que :

L'implantation des améliorations
identifiées lors des analyses PADIGE
et inscrites au plan d'actions du
client s'étale sur plusieurs années.
Le Distributeur fait un suivi
périodique avec le client des gains
obtenus.

À la page 93, en réponse à la question 47.2, vous
précisiez qu'à partir de deux mille onze (2011),
l'offre PADIGE-analyse s'insérerait dans le
programme OIEÉSI, bon, l'offre intégrée en

efficacité énergétique pour le système industriel.

Bon. Ma question est la suivante : est-ce que, à votre connaissance, sur la base des plans d'actions initiés en deux mille sept (2007), d'autres projets d'envergure comparables sont à prévoir dans le cadre du PADIGE-analyse? Comparables à celui, évidemment, du projet d'électrolyse dont on vient de faire mention.

Mme JOSÉE AUBIN :

- R. Pour le moment, nous n'avons pas d'autre projet d'identifié, donc des projets qui seront identifiés résultant d'un audit seront comptabilisés lorsque le client nous fera la démonstration que le projet a bel et bien eu lieu.
- Q. [162] Parfait. Merci. Je vous réfère maintenant, toujours à la pièce HQD-8, Document 8, maintenant à la page 20, concernant le volet des produits électroniques pour le programme Mieux Consommer - résidentiel. Vous indiquez, aux lignes 1 à 8, que le :

[...] volet comporte la promotion de deux produits efficaces, soit les téléviseurs ENERGY STAR et les décodeurs numériques efficaces. En ce qui concerne les téléviseurs, le

Distributeur offre depuis mai 2010 une aide financière aux détaillants participants pour tous les appareils vendus répondant aux critères qu'il définit. Les détaillants ont confirmé leur intérêt à favoriser des téléviseurs qui répondraient à des critères plus stricts en matière d'efficacité énergétique, moyennant une aide financière de 10 \$ par appareil.

À la même pièce, mais aux annexes, plus particulièrement à la page 18, au tableau 6-1.1, sous le titre Marché résidentiel, à la deuxième ligne Mieux consommer - résidentiel, on voit que le test du participant dégage une rentabilité de sept virgule soixante-dix-sept cents (7,77 ¢) par kilowattheure actualisé de deux mille un (2001).

Pouvez-vous m'indiquer si l'aide financière de dix dollars (10 \$) par appareil a été considérée dans le test du participant? Et si oui, comment?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Oui, effectivement, ça le comprend.

Q. [163] Et comment ça a été pris en compte exactement?

R. De façon... il faudrait que je retourne dans les différents éléments là que je n'ai pas là sous les yeux là. C'est sûr qu'en termes d'aide, s'il y a une aide financière qui a été versée, elle a été prise en compte dans les tests au niveau des coûts pour le client.

Q. [164] Est-ce que ce dix dollars-là (10 \$) est considéré comme une aide financière au participant?

R. Je pense qu'il faudrait qu'on vérifie parce que je n'ai pas la réponse.

Q. [165] Alors, on va prendre l'engagement numéro 18, vérifier comment l'aide financière de dix dollars (10 \$) par appareil a été pris en compte dans le test du participant et, notamment, s'il constitue une aide financière au participant.

E-18 (HQD) Vérifier comment l'aide financière de 10 \$ par appareil a été pris en compte dans le test du participant et s'il constitue une aide financière au participant

Je passe maintenant au programme Approche clés en main. Je vais produire, avant de poser mes questions, un certain nombre de documents.

R-3740-2010
10 décembre 2010

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 128 - Me Pierre R. Fortin

12 h

Pendant que madame la greffière distribue le document, je vais l'identifier pour les fins de la transcription. Alors, le document comprend, la pièce comprend deux documents en liasse. Le premier est un extrait du dossier R-3708-2009, soit un extrait de la pièce HQD-8, Document 8 intitulé « Plan global en efficacité énergétique - Budget 2010 », plus précisément la page 1 et les pages 32 et 33; et le deuxième document est un extrait du site Internet de la compagnie Lumen, un extrait tiré en date du six (6) décembre deux mille dix (2010). Ce sera la pièce A-38. Merci.

A-38 : (En liasse) Extrait de la pièce HQD-8, Document 8 intitulé « Plan global en efficacité énergétique - Budget 2010 » (page 1 et les pages 32 et 33); extrait du site Internet de la compagnie Lumen/Sonepar tiré en date du 6 décembre 2010.

Alors, simplement pour une mise en contexte, à la pièce A-38 aux pages 32 et 33 du dossier de l'an dernier, le Distributeur résumait l'approche clés en main. Et j'indique pour fins du dossier, là, un

résumé. D'abord, il s'agit de :

- Un diagnostic identifiant les opportunités d'efficacité énergétique qui est effectué sans frais pour le client.
 - Pour les cas plus complexes, une analyse énergétique plus approfondie est réalisée, toujours sans frais pour le client.
 - Ensuite, à la lumière des résultats du diagnostic ou de l'analyse énergétique, un rendez-vous est proposé pour l'installation des équipements éconergétiques les plus intéressants par des entrepreneurs qualifiés.
 - Le cas échéant, des recommandations sont formulées pour d'autres produits couverts par le programme Produits efficaces, par exemple les équipements autonomes de réfrigération.
- En plus des retombées directes provenant de l'installation de produits efficaces, cette approche de diagnostics et d'analyses énergétiques

permettra d'identifier d'autres
opportunités d'intervention pour cette
clientèle, ce qui pourrait mener à
l'introduction de nouveaux produits.

Dans le présent dossier au Plan global en
efficacité énergétique pour deux mille onze (2011),
donc à la pièce HQD-8, Document 8, à la page 33, le
Distributeur indique :

La répartition attendue des mesures
d'économies d'énergie est estimée à :

- 60 % de mesures visant l'éclairage;
- 24 % de mesures liées au contrôle
(par exemple les thermostats
électroniques);
- 16 % de nombreuses autres petites
mesures.

On y a déjà fait référence un peu plus tôt lors de
l'audience. En réponse à la demande de
renseignements numéro 1 de la Régie, donc à la
pièce HQD-13, Document 1 aux pages 149 et 150, le
Distributeur, en réponse à la Régie a identifié un
seul prestataire de service externe par région. Il
s'agissait de Lumen, une division de Sonepar
Canada. Et c'est indiqué en réponse 64.1 du
document.

Enfin, dans le second document joint à la pièce A-38, soit le site, extrait de la page d'ouverture du site Internet de Lumen, celui-ci se qualifie de « Plus grand distributeur de matériel électrique au Québec ».

Ma question est la suivante. Compte tenu du fait que le seul prestataire de service retenu par le Distributeur est un distributeur de produit électrique pour l'éclairage, le contrôle et l'automatisation, pouvez-vous élaborer sur la nature du diagnostic et de l'analyse énergétique plus approfondie prévue dans le cadre de l'Approche clés en main dont j'ai fait un résumé tout à l'heure? Comment ce prestataire va-t-il faire le diagnostic au-delà de, tenant compte de sa spécialisation en matière électrique dans le cadre de ce que vous recherchez qui est plus global? Je ne dis pas que ce sera impossible. Je veux simplement connaître votre vision de son rôle à ce sujet.

Mme JOSÉE AUBIN :

R. Tout d'abord, j'aimerais faire remarquer que la page d'accueil de Lumen, qui est dans la présente pièce, est effectivement le site de Lumen, le distributeur de matériel électrique. Toutefois,

R-3740-2010
10 décembre 2010

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 132 - Me Pierre R. Fortin

l'entreprise qui a remporté, parce qu'au départ nous avons l'intention d'avoir par agglomération trois prestataires différents, mais à la suite d'un appel d'offres public, Lumen, donc la division de Sonepar, s'est avéré être le meilleur soumissionnaire pour les trois agglomérations. Donc, nous avons conclu une entente avec Sonepar.

12 h 06

Cependant la division qui gère le programme est vraiment une division qui se nomme ÉCONEGIE PRO et la page du site Internet donc qui est présentée ici ne reflète pas la page de la filiale qui est responsable de l'exploitation du programme clés en main. Alors c'est vraiment une division et c'est ÉCONERGIE PRO qui est indépendante, dans des locaux différents, avec une administration différente, donc une filiale totalement à part de Sonépar qui est une grande entreprise, la plus importante ici au Québec.

Donc par rapport à votre question sur le processus, donc quand les soumissionnaires ont déposé leur proposition, évidemment Hydro-Québec avait via son programme produits déjà identifié des produits que nous désirions avoir puisque nous payons cent pour cent (100 %) de la mesure, nous

tenons à nous assurer via l'expérience que nous avons dans les programmes antérieurs que ce sont des mesures qui sont adéquates pour Hydro-Québec.

Donc ils ont eu à faire la proposition de ces mesures-là et c'est Hydro-Québec qui détermine donc les mesures qui sont installées. Donc effectivement il y a une bonne proportion de mesures qui sont des mesures d'éclairage et de contrôle et il y a toujours notre seize pour cent (16 %) d'autres mesures.

Donc nous avons établi avec ÉCONERGIE PRO, donc Sonépar le processus de démarchage et effectivement lorsqu'il se présente dans un petit commerce pour faire l'évaluation, c'est Hydro-Québec qui fournit aussi l'outil qui se nomme ÉCONERGIE PRO dans lequel nous avons déterminé les gigawattheures et les mesures et c'est à partir de cet outil-là qu'il va faire l'évaluation des mesures à installer.

Et donc c'est vraiment paramétré dans l'outil, donc il n'a pas le choix d'installer ce qui a déjà été entendu et négocié, paramétré. Pour ce qui est de l'éclairage et des thermostats les seize autres mesures, comme je le mentionnais hier, nous avons un comité avec l'équipe de

planification, des ingénieurs qui sont en train d'évaluer les mesures les plus courantes pour les petits commerces qui seront éventuellement installées, mais c'est Hydro-Québec qui choisit ces mesures-là et mandate lui-même pour évaluer le potentiel et aller jusqu'à l'installation.

Q. [166] Parfait. Je vous remercie. Maintenant toujours concernant l'approche clés en main et je vais faire une comparaison entre le dossier de l'an dernier et le présent dossier. Je ne produirai pas de document, si vous avez besoin des références je pourrai vous les donner. J'ai les documents ici, mais ce n'est pas nécessaire. Je vais tirer du texte même.

L'an dernier la Régie a approuvé votre, par sa décision D-2010-22, le budget deux mille dix (2010) du PGEÉ du Distributeur jusqu'à concurrence de deux cent quarante-neuf millions (249 M\$). Et dans ce dossier le Distributeur demandait un budget de onze millions de dollars (11 M\$) pour l'Approche clés en main.

Maintenant dans la présente demande vous demandez d'approuver le budget deux mille onze (2011) de votre PGEÉ au montant de trois cent trente-trois millions (333 M\$), ça apparaît à la

R-3740-2010
10 décembre 2010

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 135 - Me Pierre R. Fortin

pièce HQD-8, Document 8, page 13 et ça apparaît également de, excusez-moi, des annexes à la page 5.

Je veux justement vous référer à cette annexe, à la page 5 de la pièce HQD-8, Document 8. Alors le tableau qui est là est intitulé Budgets annuels - Période 2003 à 2015 (M\$) et pour l'approche sous la section Marché affaires, sous-section Approche clés en main, on voit que le programme qui débute en deux mille dix (2010) à douze millions (12 M\$) sera rendu à un total de quatre cent millions (400 M\$) pour la période de deux mille trois (2003) à deux mille quinze (2015).

L'an dernier lorsque vous avez déposé le budget du PGEÉ le tableau correspondant que vous pourrez retrouver à la pièce B-1, HQD-8, Document 8, annexe B, page 21, du dossier 3708 présentait le budget d'investissement annuel du PGEÉ, mais pour la période deux mille trois (2003), deux mille dix (2010).

Ma question est la suivante, est-ce que, nous avons essayé de le retracer dans le dossier, donc on veut valider avec vous, est-ce qu'à votre souvenir, à votre connaissance, dans le dossier de l'an dernier il a été fait référence lors du programme, lors du traitement du programme de

l'approche clés en main que le budget total faisait l'objet d'un appel de propositions et que la négociation d'un contrat avec un futur prestataire de services pourrait être de l'ordre que quatre cent millions de dollars (400 M\$)?

12 h 11

Nous n'avons pas retracé ça. Si, oui, on aimerait que vous nous fournissiez la référence.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je vais débiter la réponse et ma collègue pourra compléter par la suite.

Q. [167] Oui.

R. Une des différences qu'on a au dossier cette année par rapport à l'an dernier, c'est cette année, considérant l'incertitude qu'il y avait avec l'Agence de l'efficacité énergétique, nous avons réintroduit des données sur un certain horizon. Je me demande si l'an passé, ça faisait quelques années là, je crois, qu'on ne... depuis la venue de l'Agence où est-ce qu'on déposait uniquement des données sur l'année témoin projetée. Donc, on revenait avec une cause tarifaire, donc on respectait les principes, année témoin, année historique, année de base, année témoin projetée, et les données du PGEÉ étaient fournies dans ce

même cadre-là.

Cette année, on a pris la décision, considérant l'incertitude qu'il y avait, de revenir avec une information qui est plus à long terme, ce qui était... la Régie était habituée par le passé d'avoir ce type d'information. Lorsque le PGEÉ a débuté, après quelques années, on avait fourni une information sous un horizon deux mille dix (2010) et on avait travaillé avec cet horizon-là.

Et donc, cette année, on avait décidé de revenir avec une information de plus long terme parce qu'on se disait, considérant l'incertitude, on ne savait pas, le deuxième plan d'ensemble, lorsqu'il devrait arriver. Et on se souviendra que le plan d'ensemble prévoyait un horizon de trois ans... bien, un horizon de dix (10) ans, mais avec des données plus précises sur trois ans. Et ne sachant pas quand viendrait ce deuxième plan d'ensemble-là on avait pris la décision de revenir cette année avec une orientation un peu plus à long terme. Donc, ça explique pourquoi l'an passé il n'y avait pas au dossier de données au-delà de l'année deux mille onze (2011).

Q. [168] Est-ce que je dois comprendre qu'il y aura un complément de réponse? C'est ce que vous aviez

annoncé, c'est pour ça que j'attends là.

Mme MARIA VACCARO :

R. En fait, on pensait avoir complété la réponse.

Q. [169] Non. En fait, la question était plus précisément... Je comprends la réponse de monsieur Verret concernant la différence de présentation et le motif, mais la question était un petit peu plus précise.

Est-ce qu'il a été annoncé à quelque part dans le dossier 3708, que, en ce qui concerne le programme de Approche clés en main, le contrat anticipé pourrait atteindre un ordre de grandeur de quatre cent millions de dollars (400 M\$) sur une période, évidemment, de quelques années? Parce que ce qui a été approuvé, c'est un budget pour onze millions de dollars (11 M\$) à ce chapitre l'an dernier.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je ne crois pas.

Q. [170] Parfait. Oui, Maître.

Me ÉRIC FRASER :

Ça ne m'arrive pas souvent, mais on va quand même prendre l'engagement de vérifier dans l'ensemble du dossier...

R-3740-2010
10 décembre 2010

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
Me Pierre R. Fortin
- 139 -

Me PIERRE R. FORTIN :

D'accord.

Me ÉRIC FRASER :

... s'il y a eu des informations sur le contrat
envisagé pour Clés en main.

Me PIERRE R. FORTIN :

Parfait. C'est apprécié.

Me ÉRIC FRASER :

Ce sera l'engagement 19, je crois, Madame la
Greffière.

Me PIERRE R. FORTIN :

C'est exact.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie.

Me PIERRE R. FORTIN :

C'est moi qui vous remercie, Maître Fraser.

E-19 (HQD) Vérifier s'il y a eu des informations
de déposées sur le contrat envisagé
pour Approche clés en main (demandé
par la Régie)

Q. [171] J'aimerais aussi demander au témoin, et je
vais les référer à la pièce B-20, HQD-13, Document
1.1, aux pages 4 à 7. En réponse à la question

38.5, c'était la deuxième réponse à la question 38.5 de la demande de la Régie qui demandait des précisions...

Mme MARIA VACCARO :

R. Excusez-moi, pouvez-vous répéter les pages, s'il vous plaît.

Me PIERRE R. FORTIN :

Q. [172] Oui. Pages 4 à 7, je ne les avais peut-être pas mentionnées, je ne m'en souviens pas.

R. On me demande la référence complète.

Q. [173] Je m'excuse. Non, il se peut que je ne les aie pas mentionnées, effectivement. Alors, la Régie vous demandait à la question 38.5, advenant la possibilité qu'elle n'autorise pas la totalité du budget demandé pour l'Approche clés en main, elle vous demandait de détailler les pénalités et les coûts fixes associés au contrat liant le Distributeur à Lumen. Et vous avez présenté des clauses de résiliation du contrat, de changement au contrat, en particulier, de variation dans les quantités.

Ceci étant dit - et je comprends qu'il y a un aspect juridique à certains égards, mais ce qui m'intéresse, c'est : est-ce que... de quelle façon a-t-on intégré de façon spécifique, au contrat avec

Lumen, si tel est le cas, l'aspect de l'approbation annuelle du budget du PGEÉ par la Régie?

En d'autres termes, est-ce qu'il y a des réserves? Je comprends que le Distributeur peut modifier, on le voit là, peut modifier le contrat et il peut y avoir des pénalités si Lumen... ce n'est pas de l'initiative de Lumen, et caetera. Mais, est-ce qu'il a été envisagé dans la négociation ou annoncé soit dans l'appel d'offres, soit au niveau de la négociation du contrat de Lumen, que les montants qui pouvaient être prévus au contrat étaient toujours sous réserve de l'approbation annuelle de la Régie, du budget PGEÉ de la Régie.

12 h 18

Mme JOSÉE AUBIN :

R. Alors effectivement lors des négociations nous avons tout à fait mis au courant notre partenaire Sonépar Lumen que quoi que le contrat était sur une base permettant l'atteinte du cinq cent soixante-quinze gigawattheures (575 GWh) sur une base donc qui nous amenait jusqu'à deux mille quinze (2015) que nous étions en demande budgétaire annuellement et donc quoi que le contrat est vraiment jusqu'à l'horizon deux mille quinze (2015) qu'il y avait

définitivement possibilité pour Hydro-Québec de réduire les volumes. Donc c'est un contrat qui est assez ouvert et on a eu des rencontres à ce sujet-là définitivement, oui.

- Q. [174] Je comprends que lors de la négociation vous en avez fait part, c'est une, je ne donnerai pas une opinion juridique, mais prenons pour acquis que ça a été une considération qui a été prise en compte par les parties.

Cependant à la lumière des clauses que vous nous avez déposées, évidemment on n'a pas le contrat, cette réserve ou cette mise en garde ou cette annonce à laquelle vous avez référée ne semble pas apparaître spécifiquement en tout cas de notre point de vue, pas des clauses qui ont été déposées et s'il n'y en a pas ailleurs, est-ce qu'il y aurait possibilité de nous expliquer pourquoi, soit par le biais de la plaidoirie de votre procureur si vous n'êtes pas à l'aise sur ce niveau-là, soit directement s'il s'agissait d'une question de négociation évidemment factuelle?

- R. En fait, Hydro-Québec via les clauses générales lors de l'appel de propositions a une clause spécifique qui stipule qu'Hydro-Québec est en droit en tout temps de mettre fin au contrat sans aucune

explication et sous aucune considération. Donc on a ces clauses-là de prévues dans les clauses générales de nos contrats.

Q. [175] C'est sous réserve des pénalités cependant, est-ce que je fais erreur?

R. Pardon?

Q. [176] C'est sous réserve des pénalités dans ce cas-là sauf erreur?

R. Tout contrat qui est à renégocier définitivement sera une entente des deux parties.

Q. [177] Toujours sur la question des pénalités et en relation avec les trois extraits du contrat qui ont été déposés en réponse à la question 38.5, donc les clauses 18.3, 7.5 et 7.6, est-ce que vous êtes en mesure d'évaluer les pénalités et les coûts fixes là, un ordre de grandeur advenant le cas où la Régie n'autoriserait, dans un premier temps, n'autoriserait aucun budget pour l'approche clés en main, par hypothèse? Quelles seraient les pénalités, quel serait l'ordre de grandeur des pénalités et des coûts fixes que vous devriez selon ces clauses payer à Lumen?

R. Alors le tout devra faire l'objet effectivement d'une négociation et nous n'avons pas à ce stade-ci le montant que cela pourrait représenter.

Q. [178] Très bien. Parfait. Je passe maintenant à une autre question. Toujours sur l'Approche clés en main cependant. Alors à la pièce HQD-13, Document 1.1, à la page 71 en réponse à la question 36.2 de la Régie qui vous demandait :

Compte tenu que l'Approche clés en main devait être mise en oeuvre à l'été 2010, mais que le programme n'a été lancé que le 20 septembre 2010,

La Régie vous demandait d'

indiquer la portion d'aide financière (sur les 5 M\$ prévus

au dossier précédent

le dossier R-3708-2009) qui devrait effectivement être allouée aux participants.

Et vous indiquiez, vous avez présenté un tableau et qui indique pour que l'aide financière pour le 3708, les objectifs étaient de treize gigawattheures (13 GWh), même chose pour le présent dossier, l'aide financière dans le cadre du dossier précédent était de cinq millions (5 M\$) et le budget deux mille dix (2010) pour six mois s'établissait à onze millions (11 M\$). Alors que dans le présent dossier l'aide financière pour les

mêmes objectifs d'économie d'énergie est établie à neuf millions (9 M\$) et le budget deux mille dix (2010) pour six mois douze millions (12 M\$).

Vous indiquez ensuite :

Le programme n'a toutefois pu être lancé que le 20 septembre 2010, accusant ainsi quelques mois de retard. Pour cette raison, le Distributeur anticipe réaliser, pour l'année 2010, des économies d'énergie de 3 GWh et un investissement de 2 M\$ en aide financière.

Ma question est la suivante, après deux mois d'opération pouvez-vous nous donner une appréciation du programme et de sa progression?

R. Alors nous sommes toujours en rodage. Évidemment nous attendons le résultat et les décisions de la présente demande budgétaire pour travailler de façon plus agressive sur le marché avec notre prestataire. Toutefois les processus, le plan de déploiement et les activités qui en découlent nous permettent d'être confiant sur les gigawattheures qui seront réalisés cette année et l'aide financière versée.

12 h 24

On compte atteindre une vitesse de croisière au cours de l'été prochain, bien évidemment si la Régie approuve le présent programme.

- Q. [179] Est-ce que le retard du lancement du programme aura un effet sur les projections 2011 de l'approche clés en main en termes de participation, par rapport au montant de quatre-vingt-deux millions (82 M\$) qui est indiqué au dossier?
- R. En fait, deux mille onze (2011), on prévoit reprendre le chemin perdu en deux mille dix (2010), donc nous sommes confiants d'atteindre le cent vingt et un gigawattheures (121 GWh) qui est dans la présente demande budgétaire. Donc, en fait, ce qu'on a fait, c'est qu'on a poussé les gigawattheures en avant mais le prestataire a l'obligation de, il y a un contrat de performance donc il a l'obligation de réaliser un certain nombre d'évaluations et d'installations pour l'atteinte des cent vingt et un gigawattheures (121 GWh). Donc, à l'horizon, on a confiance d'atteindre le cinq cent soixante-quinze gigawattheures (575 GWh) à l'horizon 2015.
- Q. [180] Merci. Dernière question sur ce sujet : malgré le retard du programme, est-ce que vous

pouvez indiquer si la portion prévue de rémunération du prestataire de service, donc Lumen, pour le développement, l'exploitation et la commercialisation du programme a été versée à Lumen, soit entièrement, soit partiellement, et si oui, si c'est partiel, dans quelle proportion?

R. Pardon, est-ce que vous pourriez répéter la question, s'il vous plaît?

Q. [181] Oui. Compte tenu du retard du programme, je disais, malgré le retard du programme, est-ce que la rémunération, la portion prévue de rémunération pour Lumen pour le développement, l'exploitation et la commercialisation du programme lui a été versée?

R. En fait, donc vous parlez des coûts de cette année, les coûts de deux mille dix (2010) qui étaient prévus?

Q. [182] Oui.

R. C'est pour ça que je n'étais pas certaine si c'était relié à l'année deux mille onze (2011).

Q. [183] D'accord.

R. Alors il y avait, effectivement, différents postes budgétaires, il y avait un coût qui était lié à la commercialisation et au développement et ces enveloppes-là ont été versées à Lumen cette année, donc ça fait partie des coûts de développement qui

étaient inclus dans notre demande budgétaire 2010 qui sont versés à Lumen pour, effectivement, préparer le terrain et la stratégie de commercialisation pour les années qui viennent. La portion qui est réajustée, bien évidemment, est toute la portion liée aux frais d'exploitation, puisqu'il y a moins de gigawattheures, il y a, bien évidemment, des coûts qui sont différents.

Q. [184] D'accord, alors c'est cent pour cent (100 %) de la somme qui a été versée?

R. Somme prévue au contrat sous ce...

Q. [185] Sous ce chapitre?

R. Oui, sous ce libellé-là, tout à fait.

Q. [186] Très bien. Et est-ce qu'il y a des pénalités qui y sont associées, ou pas, en raison du retard, à votre connaissance?

R. Pas sur cet aspect-là, non.

Q. [187] Parfait. Merci. Ma prochaine question, je vais simplement la déposer... oui, Maître Fraser?

Me ÉRIC FRASER :

Ah! Parce que j'allais recommander une pause...

Me PIERRE R. FORTIN :

Elle aura lieu tout de suite après mon dépôt, si vous permettez.

Me ÉRIC FRASER :

C'est bon.

ME PIERRE R. FORTIN :

Et c'est ce que je vais suggérer.

Me ÉRIC FRASER :

C'est bon. Je vous remercie.

Me PIERRE R. FORTIN :

Alors concernant justement l'Approche clés en main, je vais déposer une question d'audience confidentielle; j'en ai sept exemplaires, un pour moi et six à distribuer, dont deux au procureur du Distributeur, une pour la greffière et une chacun pour les membres de la Formation. Et ces questions réfèrent au tableau R-38.3 qui a été déposé sous pli confidentiel, pour lequel la Régie a rendu une ordonnance de traitement confidentiel récemment, il s'agit de la pièce B-20-HQD-13, Document 1.1 - Complément, page 3. Et les questions s'adressent à ce tableau.

Alors je n'en dis pas plus long et je présume que la réponse, je présume, enfin, on demandera que la réponse soit déposée, prendre l'engagement de la déposer sous pli confidentiel; elle aura une cote en conséquence dans le dossier.

Me ÉRIC FRASER :

C'est entendu, Maître Fortin.

Me PIERRE R. FORTIN :

Parfait. Merci. Alors je comprends, Madame la Présidente, que ce serait peut-être un moment approprié pour la pause?

LA PRÉSIDENTE :

Oui, je pense que... Madame la greffière, ce ne sera pas un engagement. Alors on va prendre le petit signe du destin et, effectivement, on va aller... qu'était le téléphone, et puis on va aller à la pause lunch. Il est présentement midi trente (12 h 30), on va se revoir à treize heures trente (13 h 30).

Me PIERRE R. FORTIN :

Madame la Présidente, si vous me permettez une précision, effectivement, j'ai dit « la réponse sera déposée sous pli confidentiel », évidemment dans la mesure où le Distributeur évaluera que l'ensemble de la réponse doit l'être. Évidemment, à ce moment-là, on vous demandera de le confirmer lors du dépôt. Évidemment, ce qui peut être rendu public à partir de cette réponse-là, on apprécierait que ça le soit.

R-3740-2010
10 décembre 2010

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
Me Pierre R. Fortin
- 151 -

Me ÉRIC FRASER :

Oui, ça va de soi.

Me PIERRE R. FORTIN :

Ça va? Merci.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

(13 h 30)

Me ÉRIC FRASER :

Si vous me permettez, Madame la Présidente, avant que je ne l'oublie. On a procédé au dépôt en fait au greffe, de l'engagement numéro 2 sous pli confidentiel. Par contre, on m'avise qu'il y aurait une petite erreur de calcul. Alors il y aura, j'annonce qu'il y aura dépôt d'une version révisée de l'engagement numéro 2, soit d'ici la fin de la journée ou lundi matin. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

C'est juste parce que je vois maître Pepin ici.

Alors je me demandais s'il y avait des affirmations solennelles, affidavits auxquels on pourrait s'attendre?

Me ÉRIC FRASER :

Oui. Bien oui, et je pensais faire ça à la fin de la journée.

LA PRÉSIDENTE :

C'est comme vous voulez. Alors on va continuer avec le contre-interrogatoire de maître Fortin.

Me PIERRE R. FORTIN :

Q. [188] Alors je vous réfère à la pièce HQD-8, Document 8 aux annexes à la page 5 concernant les programmes OIEÉB et OIEÉSI. Vous présentez les budgets annuels prévus pour toute la période deux mille trois (2003) à deux mille quinze (2015) et le budget total associé conjointement pour ces deux programmes est de cent onze millions de dollars (111 M\$) en deux mille onze (2011) et de huit cent cinquante millions de dollars (850 M\$) entre deux mille dix (2010) et deux mille quinze (2015).

Maintenant en réponse à la demande de renseignements de la Régie à la pièce HQD-13, Document 1 à la page 137, vous indiquez que le budget de deux mille onze (2011) de l'OIEÉB est de soixante et onze millions de dollars (71 M\$). Est-

R-3740-2010
10 décembre 2010

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 153 - Me Pierre R. Fortin

ce que vous pourriez compléter le tableau A1 de la pièce précédente, donc à la pièce HQD-8, Document 8, annexe page 5, pour y faire figurer des projections distinctes pour l'OIEÉB et l'OIEÉSI s'il vous plaît.

Mme MARIA VACCARO :

R. Oui, on va pouvoir vous les déposer.

Q. [189] Alors ça va être l'engagement numéro 20.

Merci.

E-20 (HQD) : Compléter le tableau A1 de la pièce HQD-8, Document 8, annexe page 5 en y faisant figurer les projections distinctes pour les programmes OIEÉB et OIEÉSI (demandé par la Régie)

Q. [190] Et est-ce que vous pourriez indiquer...

Me ÉRIC FRASER :

Si vous me permettez, Maître Fortin, le sténographe aimerait peut-être avoir...

Me PIERRE R. FORTIN :

Ah! Parfait.

Me ÉRIC FRASER :

Un résumé de l'engagement.

Me PIERRE R. FORTIN :

Parfait. Alors compléter le tableau A1 qui figure à la pièce HQD-8, Document 8, annexe page 5 en y faisant figurer les projections distinctes pour les programmes OIEÉB et OIEÉSI.

Q. [191] Est-ce que vous pourriez indiquer également si les prestataires de service qui doivent être retenus pour l'OIEÉB commercial et institutionnel ont été identifiés à date?

R. Oui, le prestataire a été retenu.

Q. [192] Et est-ce que vous pouvez l'identifier s'il vous plaît?

R. Il s'agit de SNC-Lavalin.

Q. [193] Parfait. Est-ce que c'est un seul pour le commercial et institutionnel ou s'il y en aura d'autres?

R. C'est un seul prestataire qui a été retenu.

Q. [194] Un seul prestataire. Parfait. Est-ce que vous êtes en mesure d'indiquer sur quel montant total porte le contrat liant le Distributeur à ce prestataire SNC?

13 h 39

M. STÉPHANE VERRET :

R. On est à faire une validation. On croit que l'information a été déposée, mais on est en train

de le valider.

Me PIERRE R. FORTIN :

Q. [195] Ah! C'est possible. Vous pourrez nous identifier la pièce à ce moment-là, s'il vous plaît.

R. Oui, tout à fait, c'est ce qu'on cherche.

Q. [196] Merci.

Mme JOSÉE AUBIN :

R. On se demandait là si ça avait été déposé sous pli confidentiel. Non, la valeur du contrat est de soixante-cinq virgule un millions (65,1 M\$).

Q. [197] Soixante-cinq virgule un millions (65,1 M\$). Et est-ce que je comprends qu'il n'y a qu'un seul contrat à la fois pour le commercial et l'institutionnel? Nous avons compris qu'il y en aurait deux contrats.

R. Tout à fait. Comme un peu dans Clés en main, nous avons l'intention de sélectionner un prestataire pour l'institutionnel et le commercial. Nous avons procédé à un appel d'offres public, nous avons reçu quelques propositions. Et les propositions ne distinguaient pas beaucoup dans leur démarche le commercial de l'institutionnel. Et il s'est avéré plus rentable et plus efficient, économiquement parlant et opérationnellement parlant, de

sélectionner... En fait, c'est un seul prestataire qui, suite à l'évaluation des propositions, a remporté le commercial et l'institutionnel.

Q. [198] Parfait. Merci. À la pièce HQD-13, Document 1.1, aux pages 6 et 7, c'est le complément, vous indiquez ce qui suit :

Enfin, pour OIEÉB spécifiquement, le Distributeur a ajouté, dans le cahier des clauses particulières de l'appel d'offres, une mention précisant qu'Hydro-Québec se réserve le droit de modifier le contrat à la suite de la décision de la Régie de l'énergie reliée à la demande budgétaire 2011.

Je vais vous demander le même de questions finalement que ce que je vous ai demandées concernant le contrat de Lumen. Oui, Monsieur Verret.

M. STÉPHANE VERRET :

R. On a juste un petit peu de difficulté à trouver la référence. Vous avez mentionné HQD-13, Document 1.1?

Q. [199] 1.1 Complément.

R. Complément.

Q. [200] Oui. Voilà! C'était la pièce B-20, à la page

58. Aux pages 6 et 7, je m'excuse. C'était la réponse à la question 7... pas 7.6 là, je n'ai pas le numéro.

R. C'est la réponse à la question 38.5, l'article 7.6.

Q. [201] C'est ça, 38.5. C'est ça. Alors, ma question était, effectivement, de la même façon que je vous ai interrogé tout à l'heure concernant les clauses relatives à l'approbation, par la Régie, l'approbation budgétaire annuelle par la Régie. Quel genre de clauses viennent effectivement tenir compte de cette réserve, sous réserve de l'approbation de la Régie, dans ce contrat-là? Et si vous pouvez nous éclairer, est-ce qu'il y a quelque chose de différent par rapport au contrat de Lumen? Est-ce que c'est la même chose? Est-ce qu'on est plus précis dans ce contrat-là que dans celui de Lumen?

Mme JOSÉE AUBIN :

R. Alors, tel que spécifié au point 7.6, dernier paragraphe, l'appel de propositions qui a été émis en juillet de cette année faisait état que pour Bâtiment, spécifiquement, le Distributeur a ajouté une clause dans les clauses particulières qui précise que Hydro-Québec se réserve le droit de modifier le contrat à la suite de la décision de la

Régie de l'énergie reliée à la demande budgétaire
deux mille onze (2011).

Et il y a aussi la clause générale, de même
que dans Clés en main, qui nous donne le droit de
mettre fin au contrat sans tout autre avis au
prestataire. Et il s'agit, encore là, d'une
négociation qui doit avoir lieu entre les deux
parties pour convenir de ces montants-là.

Q. [202] Des pénalités ou des coûts?

R. Exactement.

Q. [203] Parfait. Et donc, dans le contrat
spécifiquement, si je comprends bien, il n'y a pas
de clause qui établit clairement « sous réserve de
l'approbation annuelle de la Régie ».

R. Alors, vous savez, pour les deux contrats, nous
sommes en contrat de performance, donc autant dans
Clés en main que dans Bâtiments, Hydro-Québec, bon,
a travaillé à la conception et développement de
nouveaux programmes pour l'atteinte des cibles à
l'horizon deux mille quinze (2015). Et il est clair
que les objectifs de performance exigés par le
prestataire parlent de gigawattheure et de nombre
de projets qu'ils sont obligés de rencontrer, à
défaut de quoi, il y a dans les contrats des
clauses de pénalité s'ils font défaut de se

contraindre à ces objectifs-là.

Et dans ce contexte, on a négocié des contrats où on a de la flexibilité si les volumes diminuent. Donc, il est clair que si les gigawattheures à livrer sont différents que ceux prévus au contrat, les volumes vont s'ajuster en conséquence et les contrats de performance aussi. Donc, on a négocié des contrats dans lesquels on avait de la flexibilité, mais en même temps qui nous permettaient d'atteindre les cibles à l'horizon deux mille quinze (2015), tel que demandé par notre gouvernement.

Q. [204] Je comprends. Mais, de façon très spécifique, il n'y a pas de clause... il y a des clauses avec des pénalités à négocier si vous modifiez unilatéralement que ce soit, si je vous comprends bien, suite à une décision de la Régie concernant l'approbation du budget, soit pour d'autres raisons, mais il n'y a pas de clause spécifique qui met le contrat sous réserve année après année, sous réserve de l'approbation budgétaire annuelle par la Régie.

13 h 44

M. PIERRE FORTIN :

Q. [205] ... sans pénalités ou sans coûts associés à

ça? C'est un oui ou un non que je recherche, là, il y en a une ou il n'y en a pas.

Mme JOSÉE AUBIN :

R. Nous sommes dans les deux cas en approche négociée.

Q. [206] Pardon?

R. Nous sommes dans les deux cas en approche négociée de pénalité.

Q. [207] Parfait. Merci. Je m'excuse, là...

Maintenant, à la pièce B-9-HQD-13, Document 5, à la page 30, c'était en réponse à la question 10.3 de la FCEI, vous avez précisé les critères de sélection des prestataires de l'OIEÉB. Et parmi ces critères, vous avez indiqué la gestion de l'éthique et des conflits d'intérêts; pouvez-vous élaborer sur la façon dont le prestataire choisit va mettre en application sa gestion de l'éthique et des conflits d'intérêts, concrètement et en nous donnant des exemples, s'il vous plaît?

Mme JOSÉE AUBIN :

R. Alors les entreprises, bon, lors du développement, nous avons fait certaines tables focus et les entreprises qui étaient appelées à soumissionner à cet appel d'offres public là avaient des préoccupations tout aussi importantes que Hydro-Québec à cet égard.

Donc nous avons fait un comité de travail avec l'équipe Acquisitions, Efficacité énergétique et les entreprises du milieu pour élaborer des clauses. Les clauses, bon, un exemple de clause stipule que tout contrat, en fait, le Consortium SNC-Lavalin, qui est une filiale indépendante de SNC-Lavalin, pour lequel le nom n'a pas encore été identifié, n'a pas le droit de, exemple, réaliser des travaux chez un client.

Donc c'est vraiment un facilitateur dans le marché, qui travaille avec les forces en présence et les contrats, les clauses stipulent qu'il a l'obligation de respecter les forces en présence. Alors, exemple, un client qui fait des travaux actuellement avec Dessault poursuit donc les travaux avec Dessault selon l'étape où ils sont dans le projet.

Une autre clause est une clause concernant les dossiers qui sont de l'ordre de plus de trois cent mille dollars (300 000 \$) d'appui financier; ces dossiers-là devront être validés par Hydro-Québec, de même que, comme on est en approche négociée, contrat de performance, tout appui moyen dépassant le vingt-huit sous/kilowattheure (28 ¢/kWh) devra aussi être soumis et réalisé.

Donc on a mis plusieurs contrôles et processus en place pour être en mesure de gérer ce point-là, et évidemment bien d'autres points aussi liés à l'assurance des gigawattheures qui sont liés au projet.

Q. [208] Parfait. Toujours à la même pièce, à la page 32, donc HQD-13, Document 5, à la réponse 10.8, vous indiquez que :

La sélection des intervenants du marché sera de la responsabilité du prestataire.

Est-ce que le Distributeur a un droit de regard quant à la sélection de ces intervenants sur le marché, dans le contrat que vous avez, ou dans les clauses d'appel d'offres que vous avez annoncées?

R. En fait, ce n'est pas le prestataire mais c'est vraiment le client participant. Le prestataire doit travailler avec les forces de marché en présence et c'est le client participant qui demeure le seul responsable du choix des firmes et/ou individus auxquels il confie la réalisation des projets.

Q. [209] Donc on doit comprendre que votre réponse à 10.8 est modifiée en conséquence?

R. Non, nous parlons de « le client participant », on dit bien « le client participant ».

Q. [210] Mais quand on parle de :

La sélection des intervenants du
marché sera de la responsabilité du
prestataire

finalement, est-ce que c'est le client? Je veux
juste le qualifier.

R. C'est-à-dire qu'un intervenant de marché, c'est
différent d'un choix d'individus ou de firmes
auxquels la réalisation des travaux est remise.

Q. [211] Oui, effectivement.

R. Exemple, les intervenants du marché vont travailler
avec, bon, les autres firmes d'ingénierie, ils vont
travailler avec différents organismes, BOMA, et
cetera. Et, oui, d'ailleurs, dans la négociation,
nous avons demandé à SNC, et ils ont accepté,
d'honorer les ententes de 2011 que nous avons déjà
entamées avec différents membres de l'industrie
pour poursuivre les travaux visant à réaliser des
projets d'efficacité énergétique.

Mais dans la réalisation, ce sont vraiment
les clients qui, les clients participants qui font
le choix de qui, à qui ils vont confier les travaux
pour la réalisation. Donc quand on parle des
participants, c'est vraiment toutes les
associations, autant dans l'institutionnel que dans

le commercial, qui sont liées à la livraison des programmes d'efficacité énergétique.

13 h 49

Q. [212] Mais en ce qui concerne plus particulièrement la sélection des intervenants, je reviens à ma question du départ, est-ce que le Distributeur a un mot à dire là-dessus, est-ce qu'il a un droit de regard?

R. Alors nous sommes en contrat de performance, donc le prestataire est responsable du plan de commercialisation, donc la stratégie de commercialisation va nous être déposée incessamment là, nous avons un sommaire partiel de la stratégie de commercialisation, elle nous est déposée pour discussion.

Donc on a un pouvoir d'influence.

Toutefois, nous sommes en contrat de performance donc ils sont évidemment imputables des résultats en termes de gigawattheures et c'est ce qu'on évalue enfin via les processus et contrôles mis en place, nous évaluons les gigawattheures réalisés.

Q. [213] Est-ce qu'ils ont déjà été sélectionnés ces intervenants à votre connaissance?

R. Bien ce sont des intervenants qui sont déjà présents dans le marché avec qui en fait dans le

bâtiment nous réalisons depuis plusieurs années de l'efficacité énergétique, il y a un degré de maturité et différentes associations qui contribuent à la livraison des projets d'efficacité énergétiques.

Oui, ils sont connus et ils ne sont.

Q. [214] Et sélectionnés, je m'excuse de vous interrompre, ils ont été sélectionnés, ils sont connus, mais est-ce qu'ils ont été sélectionnés?

R. Il y a six associations dont SNC va si vous voulez honorer les contrats pour deux mille onze (2011) avec lesquels exemple la Fédération des directeurs municipaux. Donc c'est une des associations avec laquelle, oui, Hydro-Québec avait débuté des travaux. La GPI en est un autre exemple et SNC-Lavalin donc vont poursuivre les travaux pour l'année deux mille onze (2011).

Par la suite, ils vont effectivement selon le plan, leur stratégie de commercialisation et le plan de déploiement, regarder quelle association, quel intervenant de marché est productif et efficient pour la réalisation des gigawattheures. Donc, ils auront une responsabilité d'évaluation de performance de ces intervenants-marché là, oui.

Q. [215] Parfait. Et ces associations-là est-ce

qu'elles sont sur une liste publique?

R. C'est des ententes que nous avons au niveau d'Hydro-Québec qui sont transférées. Ce ne sont pas des ententes qui sont de nature publique. Pardon?

Q. [216] Elles ne sont pas, vous ne pouvez pas les identifier publiquement?

R. Alors les ententes ne sont pas de nature publique, mais bien évidemment les intervenants le sont et on pourra vous revenir avec le nom précisément.

Q. [217] Vous pourrez prendre l'engagement de nous les déposer?

R. Oui, tout à fait, il n'y a pas de problème, on les a.

Q. [218] Parfait. Merci.

Me ÉRIC FRASER :

On peut effectivement prendre l'engagement, mais je dois avouer que c'est un niveau de détail qui me surprend et ça m'arrive pas souvent de prendre des engagements de moi-même puis ça ne m'arrive pas souvent de m'objecter à une question du procureur de la Régie, mais je pense que ça ne changera pas grand chose si on connaît les six associations pour les fins de la décision. À moins qu'il y ait un élément ici que je ne vois pas, mais c'est un élément de détail qui me semble vraiment excéder

R-3740-2010
10 décembre 2010

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 167 - Me Pierre R. Fortin

l'exercice d'approbation des budgets du PGEÉ.

Me PIERRE R. FORTIN :

Oui, Madame la Présidente, moi je m'en remets à vous et il s'agit effectivement d'une question de transparence jusqu'à un certain point. Il y a eu un appel d'offres, on nous indique le processus de sélection, on nous indique effectivement qu'ils ont été sélectionnés, il y a six associations, elles sont connues.

Je ne vois pas où est la difficulté dans un, à moins qu'il y ait quelque chose de vraiment confidentiel, je ne pense pas. Et quant au traitement qui en sera fait par la Régie, bien évidemment.

Me ÉRIC FRASER :

On va transférer.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

Me PIERRE R. FORTIN :

Merci.

Me ÉRIC FRASER :

Mais mon message demeure le même.

LA PRÉSIDENTE :

Juste pour le dossier, vous comprendrez qu'avec un dossier potentiel de huit cent soixante-quinze

millions (875 M) d'ici deux mille quinze (2015),
avec les informations qu'on a eues tout au cours du
dossier on puisse se poser des questions.

Me PIERRE R. FORTIN :

Ça serait l'engagement numéro 21. Alors fournir la
liste des intervenants du marché qui ont été
sélectionnés.

Mme JOSÉE AUBIN :

Excusez-moi, petite précision, vous avez dit
sélectionnés, les intervenants de marché c'est des
ententes, c'est des intervenants avec lesquels on
travaille depuis les dernières années, donc c'est
des ententes qu'il y avait entre Hydro-Québec et
ces intervenants et ce ne sont pas suite à un appel
de propositions ou une sélection.

La sélection a bel et bien eu lieu pour
sélectionner le prestataire qui est responsable de
la livraison des gigawattheures dans le bâtiment,
mais ces intervenants-là n'ont pas été sélectionnés
par le prestataire ni suite à un appel de
propositions, ça représente des ententes qu'Hydro-
Québec avait parce qu'antérieurement, la
responsabilité de livrer avec appui aux initiatives
bâtiments industriels incombait à Hydro-Québec, on
travaille avec un prestataire.

Donc dans le fond c'est la mémoire collective, c'est l'historique, c'est ce que l'on connaît, dont on fait partager le prestataire parce qu'on est en partenariat dans cette livraison de gigawattheures là, alors j'aimerais amener la précision relative.

Q. [219] Avec cette précision nous aurons cette liste...

R. Tout à fait.

Q. [220] ... et on tirera les conclusions qu'il y aura à en tirer. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Juste pour les fins des notes sténographiques parce que c'est un petit long comme engagement. Alors juste pour dire que vous allez transmettre la liste des intervenants de marché telle que vous l'avez en ce moment, le passage des associations d'Hydro-Québec avec vos intervenants.

R. Tout à fait.

E-21 (HQD) : Fournir la liste des intervenants du marché, le passage des associations d'Hydro-Québec avec vos intervenants (demandé par la Régie).

Me PIERRE R. FORTIN :

Parfait. Merci.

(13 h 55)

Q. [221] Toujours la même pièce HQD-13, Document 5, je vous réfère à la page 31. En réponse à la question 10.5 de la FCEI, vous indiquez les cas où :

[...] le ou les prestataires devront au préalable obtenir l'approbation du Distributeur dans les situations suivantes :

Et vous énumérez trois situations. Est-ce que la Régie doit comprendre de cet extrait de la réponse que les balises fixées pour l'OIEÉB ne sont pas limitatives et qu'il peut y avoir des exceptions?

Mme JOSÉE AUBIN :

R. Alors effectivement nous avons indiqué quelques exemples à l'article 10.5 de balises, mais il y en a d'autres définitivement qui sont dans notre appel de proposition qui, bon, étaient de nature publique à la page 23 où on avait des règles relatives au conflit d'intérêts.

Q. [222] Page 23 de?

R. La page 22-23 de l'appel de proposition Bâtiments qui a lieu au mois de juillet. Parce qu'on vous a donné que quelques exemples qui étaient liés aux

gigawattheures et à l'aspect financier. Mais on a d'autres clauses ou balises dont je peux vous faire lecture si vous en désirez. Exemple :

Les mesures ou encadrements que le prestataire doit soumettre à Hydro-Québec pour obtenir son approbation ainsi que ce qu'il doit respecter sont les suivantes :

Donc :

tout dossier faisant l'objet d'une plainte relative à un conflit d'intérêts réel ou possible de la part d'un client, d'un participant ou d'un intervenant doit être soumis à Hydro-Québec;

tout dossier directement lié au programme dans le cadre du programme et impliquant un des employés des sous-traitants ou autres représentants;

toute entente de partenariat.

Le prestataire doit aussi respecter dans tous les cas la décision du participant quant au choix des intervenants contribuant au projet

d'efficacité énergétique, qu'il soit déjà au service du participant ou non. Le prestataire est aussi une société en co-participation.

Donc :

La société ne peut d'aucune façon participer à la réalisation des travaux liés à un projet relevant du programme pour tout ce qui concerne les travaux d'ingénierie et de construction suivants :

Donc :

les études techniques et gestion de projets de construction;
les travaux d'ingénierie;
plans et devis;
les travaux de construction et gestion de projets;
toute autre activité liée à des travaux d'ingénierie ou de construction.

Donc, il y a d'autres éléments dont je pourrais vous faire lecture, mais Hydro-Québec s'est assurée avec l'équipe d'acquisition et les spécialistes, le contentieux, évidemment c'est un appel d'offres qui

a été élaboré en collaboration avec toutes les équipes relatives à ces clauses. Et on se voulait rassuré quant à en fait la filiale qui est vraiment distincte, donc chaque employé de la filiale SNC-Lavalin dont le nom n'a pas encore été identifié doit signer des ententes de confidentialité, ne doit pas participer dans les activités de SNC. Donc c'est vraiment une filiale distincte et ils doivent respecter ces clauses-là en tout temps.

Donc on voulait vraiment avoir une muraille de Chine et c'est pour ce faire que nous avons indiqué que le consortium, bien au départ on pensait que ça serait un consortium, là maintenant c'est une filiale de SNC-Lavalin. Ils ne peuvent pas participer à des travaux. Il y a quand même une liste qui est disponible qui fait état de ces éléments-là.

Q. [223] Merci. Toujours à la même pièce, maintenant la réponse 10.6 à la demande de renseignements de la FCEI, vous indiquez que :

La rémunération des prestataires externes est composée d'un budget forfaitaire fixe d'opération (à négocier avec les prestataires choisis) et d'une rémunération

incitative en fonction de l'atteinte
de cibles [...].

Est-ce que vous pouvez élaborer sur le concept de
rémunération incitative dans ce contexte-là s'il
vous plaît? De quoi parle-t-on exactement, les
critères sur quelle base, si vous pouviez donner un
exemple, ça pourrait éclairer.

R. Alors je peux vous donner un exemple. Le contrat de
performance fait état de quelques éléments.
Évidemment la liste elle est plus longue. Exemple,
le prestataire doit atteindre en moyenne dix-huit
pour cent (18%) d'efficacité énergétique dans les
projets. Il doit aussi réaliser quatre-vingts pour
cent (80 %) de taux de pénétration. Donc il y a des
éléments vraiment reliés à la performance. Il doit
réaliser aussi un certain nombre de gigawattheures
et après deux ans il y a une rémunération
incitative qui est associée à cette performance-là.
Il doit aussi réaliser un certain nombre de
projets. Alors tout ça est détaillé dans des
tableaux que nous avons encore là remis dans notre
appel de proposition et qui fait partie du contrat
établi avec le prestataire.

Q. [224] Parfait. Et est-ce que vous êtes en mesure
d'indiquer s'il y a un pourcentage qui est associé

à cette rémunération incitative par rapport à la rémunération totale, est-ce qu'il y a un maximum, est-ce que c'est vingt pour cent (20 %), est-ce que c'est cinquante pour cent (50 %) du contrat qui est en fonction de la rémunération incitative, nous donner l'ordre de grandeur ou le chiffre exact si vous l'avez?

14 h 00

Mme JOSÉE AUBIN :

R. Alors, dans l'enveloppe budgétaire de la rémunération incitative, le total deux mille onze (2011), deux mille quinze (2015) peut représenter douze millions (12 M\$). Donc, six millions (6 M\$) pour la période deux mille onze (2011), deux mille treize (2013) et cinq millions neuf cent quatre-vingt-dix-sept (5,997 M\$) pour la période deux mille quatorze (2014), deux mille quinze (2015).

Me PIERRE R. FORTIN :

Q. [225] Parfait. Merci. Ces montants-là sont inclus dans la rémunération totale? Ce n'est pas quelque chose... c'est une partie de la rémunération totale ce dont vous venez de me parler, bien sûr.

R. En fait, il y a une partie de la rémunération pour l'exploitation et la commercialisation du programme qui fait partie des frais d'exploitation tels que

décrits dans la demande budgétaire, et il y a une portion de rémunération incitative qui est identifiée et payée distinctement.

Q. [226] Distinctement. Mais, par rapport au concept de rémunération totale, moi, ma question, c'était : quel est le pourcentage de rémunération incitative là, peu importe sous quel angle vous le prenez, est-ce que vous pouvez évaluer, par rapport à la rémunération totale, ça représente quoi? Est-ce que la performance... est-ce que la rémunération est établie à cinquante pour cent (50 %) sur la base de la rémunération incitative ou pas, exemple?

R. Écoutez, je vais devoir valider parce qu'il y avait différents scénarios.

Q. [227] Parfait.

R. Donc, du soixante-cinq millions (65 M\$), parce qu'il y en a une portion qui est dans l'appui financier, donc on va devoir vous revenir avec la réponse plus spécifique.

Q. [228] Alors, il y aura un engagement à cet effet. Numéro 22, alors, vérifier la proportion que représente la rémunération incitative par rapport à la rémunération totale, à ce sujet, pour les prestataires externes.

E-22 (HQD) Vérifier la proportion que représente la rémunération incitative par rapport à la rémunération totale, à ce sujet, pour les prestataires externes (demandé par la Régie)

Et dernière question à ce sujet. Est-ce qu'on comprend que tous ces montants-là font bien partie du budget que vous demandez? Ils sont inclus au budget demandé pour le PGEÉ cette année?

R. Tout à fait.

Q. [229] Merci. À la pièce HQD-13, Document 1.1, réponse à la deuxième demande de renseignements de la Régie, à la page 82. Vous indiquez que le... vous apportez une précision à l'effet que seul le programme OIEÉB présente un contrat liant le Distributeur à un prestataire externe et que le programme OIEÉSI sera, quant à lui, géré à l'interne. Est-ce que vous pouvez indiquer les motifs pour lesquels le Distributeur n'a pas fait appel à un prestataire externe pour la gestion de ce programme?

R. En fait, tel que je le stipulais antérieurement, au niveau du commercial institutionnel et des bâtiments, il y a une maturité de marché qui

découle des dernières années qui fait que les clients ont l'habitude de travailler avec de grandes firmes d'ingénierie et de firmes qui réalisent les travaux, donc le marché est assez bien structuré à cet effet.

Du côté de l'industriel, nous constatons... Bon. Nous avons historiquement deux programmes industriels, un pour la grande entreprise et un pour la PMI, et nous avons constaté des différences de succès entre les deux programmes et nous avons analysé le tout en conception et développement. Et nous avons constaté que Hydro-Québec avait une proximité via la structure de déléguée, donc la façon dont nous gérons les clients de grande puissance et de moyenne puissance, fait en sorte que nous avons une connaissance accrue du secteur industriel et une proximité qu'un prestataire n'a pas, donc qui nous ouvre les portes et une facilité pour atteindre les clients pour les conscientiser à l'efficacité énergétique et pour la réalisation de projets.

Nous avons constaté aussi qu'en grande entreprises, où il y avait une approche particulière très personnalisée, il y avait un taux de succès différent que dans la petite et moyenne

industrie qui performait beaucoup plus au niveau des outils normés et non pas au niveau des procédés. Et pour réaliser le un point trois térawattheure (1,3 TWh) qui nous est demandé via les objectifs du gouvernement, nous avons à avoir une approche beaucoup plus proche des clients, en mode acquisition client, pour percer les procéder d'entreprise et nous pensons que les ingénieurs qui sont déjà à proximité et les délégués des clients font en sorte que nous sommes mieux placés qu'un prestataire pour réaliser, avec la force de travail, évidemment, interne d'Hydro-Québec, en complément avec... à l'occasion, pour des besoins spécifiques des spécialistes d'industrie.

Parce que le procédé, évidemment, est très spécialisé, donc nous allons travailler avec les ingénieurs du marché, des clients et les ingénieurs d'Hydro-Québec et la force de travail pour livrer ces programmes.

14 h 7

Q. [230] Parfait. Merci. Je vous réfère maintenant à la pièce HQD-8, Document 8, donc toujours le budget du PGEÉ, aux pages 60 et 61. Alors pour répondre à la demande de la Régie dans sa décision D-2010-022, le Distributeur a modifié sa méthode d'analyse de

sensibilité du Test du coût total en ressources. Et il propose de faire varier simultanément les coûts de programme, les économies d'énergie et les coûts évités de plus ou moins dix pour cent (10 %) selon un scénario favorable puis un scénario défavorable.

Maintenant, à la pièce B-9, HQD-13, Document 1, réponses à la première demande de renseignements de la Régie, vous indiquez à la réponse 66.1 à la question de la Régie, qui vous demandait les motifs pour lesquels vous aviez retenu un intervalle de confiance uniforme de dix pour cent (10 %) pour chacune des variables de l'analyse de sensibilité, vous indiquez ce qui suit :

... le Distributeur a réalisé des analyses de sensibilité en modifiant les trois variables clés de l'analyse de rentabilité simultanément.

Pour que l'analyse garde un certain sens, il faut que l'intervalle analysé ne soit pas trop large pour refléter des situations probables. De plus, puisque toutes les variables vont dans le même sens (favorable ou défavorable), les impacts

s'additionnent, incitant le
Distributeur à proposer un même
intervalle pour chaque variable.

Est-ce qu'on doit comprendre de votre, de cette
réponse-là que l'utilisation d'intervalles
différents pour chacune des trois variables est
incompatible avec une analyse de la robustesse du
PGEÉ?

Mme FRANÇOISE METTELET :

- R. Tel que mentionné en réponse à la question de la
Régie, on a identifié que la principale variable
sur laquelle on s'est basés, c'est celle qui porte
sur le coût de programme. Et donc on a axé
l'ensemble des trois paramètres qu'on faisait
bouger sur ce même axe-là. Il pourrait toujours
être, on pourrait toujours opter pour une
modification différente de chacun des paramètres.
Là, il nous apparaissait plus... plus correct de
faire une même variation sur les trois variables.
- Q. [231] Est-ce que vous êtes en mesure d'identifier
quelle a été la plus grande variation que vous avez
pu observer en matière de coûts évités depuis deux
mille trois (2003)? On donne un ordre de grandeur,
là, de mémoire.
- R. Tel que mentionné en réponse, on a fait varier les

trois paramètres. Tout à l'heure, lorsque je parlais du Programme nouvelles constructions, on pouvait voir que l'impact qu'a eu le coût évité, c'est sûr que c'est un impact important, mais distinctement, là...

- Q. [232] En fait, je devrais peut-être vous préciser que ma question est en relation avec le premier élément de votre, de la liste des éléments que vous avez énoncée, où vous indiquez, effectivement, que les écarts observés en matière de coûts évités, ... ont fluctué, à la hausse comme à la baisse, dans des limites qui ont excédé 10 %.

Alors je voulais savoir qu'est-ce que vous aviez observé à ce niveau-là, qu'est-ce que vous entendiez, est-ce qu'on parle de vingt-cinq (25 %), de trente pour cent (30 %) de... quel est l'ordre de grandeur que vous avez, auquel vous référez?

- R. Oui, je comprends mieux votre question. Toutefois, je n'ai pas la réponse comme telle, là... il faudrait...

- Q. [233] Est-ce que c'est quelque chose qu'il serait difficile à obtenir ou, est-ce que ça demande beaucoup de travail ou si c'est juste une information à aller valider?

R. On pourrait le valider assez rapidement.

Q. [234] Parfait, très bien.

R. Et je pourrais peut-être vous revenir même avant la fin de...

Q. [235] S'il vous plaît. Alors ça sera l'engagement numéro 23 : identifier l'écart maximal observé au chapitre de la variable des coûts évités depuis deux mille trois (2003).

E-23 (HQD) : Identifier l'écart maximal observé au chapitre de la variable des coûts évités depuis 2003 (demandé par la Régie)

14 h 13

Q. [236] Maintenant, je vous réfère à la pièce, toujours la pièce HQD-8, Document 8, aux pages 48 et 49. Concernant le soutien à l'optimisation énergétique de projets de développement urbain durable. Alors à la page 48, vous indiquez sous la section « description » que :

Ce programme d'initiative globale sera offert aux initiateurs de projets domiciliaires de nouvelle construction ou de rénovation importante respectant

les caractéristiques du développement
urbain durable.

À la page 49, vous présentez les modalités de
l'aide financière qui est accordée au volet
d'amélioration de la performance énergétique des
bâtiments de ce programme. Et vous avez le tableau
qui l'indique. Et enfin, je vous réfère à la pièce
HQD-13, Document 10, page 11, soit en réponse à la
demande de renseignements de SÉ/AQLPA. Alors à la
réponse 5.7a) vous indiquiez que :

Le Distributeur entend être proactif
auprès des promoteurs et constructeurs
de projets domiciliaires de
développement urbain durable avec une
stratégie d'intervention allant
jusqu'à un support technique
personnalisé en amont du choix des
mesures d'efficacité énergétique.

Et vous ajoutiez :

Le Distributeur n'exclut pas la
possibilité d'informer les
municipalités sur la nature de son
programme.

Est-ce que vous pouvez confirmer qu'une
municipalité qui envisagerait un projet de chauffe

communautaire résidentielle, par exemple, par laquelle elle serait propriétaire dudit système et distributrice de l'énergie produite... on vous donne comme exemple le projet Chambéry à Blainville et qui, par ailleurs, rencontrerait, donc la municipalité qui rencontrerait toutes les autres exigences relatives au programme DUD pourrait se voir qualifiée d'initiateur et se voir octroyer une aide financière pour ce système dans le cadre du présent programme?

Mme MARIA VACCARO :

- R. En effet, si une municipalité présente, respecte l'ensemble des critères d'admissibilité au programme de soutien au développement urbain durable, elle serait admissible, oui.
- Q. [237] Merci. Maintenant, dans le tableau 5.9 qui est inscrit à la page 49 de la pièce HQD-8, Document 8, on voit à la dernière colonne le titre « Commerces et bâtiments de plus de 4 étages ». Est-ce que vous pourriez clarifier à quoi on réfère quand on parle de commerces ici alors que c'est un programme qui s'adresse aux projets résidentiels?
- R. En fait, ici, on fait référence à des critères qui ont été établis dans le cadre de ce que c'est qu'un développement urbain durable. Il y a un certain

nombre de critères qui a été énoncé, dont notamment la superficie, la densité de la population, d'avoir des transports en commun accessibles, et d'avoir aussi des commerces à proximité, d'où... Donc, c'est pour respecter les critères qu'on a mis, en fait que le QUEST et autres organisations ont mis en place. Voilà!

Q. [238] Ce sont les commerces de proximité dans ce cas?

R. C'est ça.

Q. [239] Est-ce que vous envisagez d'informer systématiquement toutes les municipalités sur la nature et les conditions du programme en raison de leur pouvoir décisionnel face au zonage requis, par exemple? Et le cas échéant de développeur, distributeur d'énergie qu'il pourrait y avoir dans le cadre de projet de chauffe communautaire résidentielle. Avez-vous un programme d'information que vous envisagez de faire pour les municipalités à ce sujet?

R. On a différentes façons de pouvoir informer les municipalités. Hydro-Québec dispose de tables des comités de liaison, comme on les appelle, avec les unions municipales, que ce soit l'UMQ ou la FQM. Évidemment que lorsqu'un promoteur, par exemple,

viendrait frapper à notre porte pour s'inscrire à un programme comme celui-ci, c'est évident que ça se fait en partenariat aussi avec les organismes du milieu. Alors, c'est des choses qu'on va discuter avec le promoteur. Et éventuellement, oui, on va accompagner le promoteur auprès des municipalités ou d'autres organismes si nécessaire.

Q. [240] Parfait. Merci. Maintenant, je veux traiter du tarif biénergie. On change de domaine. Je vais vous référer dans un premier temps à la pièce HQD-13, Document 1, aux pages 214 à 217. Alors, en réponse à la question 83.2 de la Régie, le Distributeur a expliqué comment une aide financière à la biénergie se traduirait par une hausse tarifaire de quarante-quatre virgule deux millions de dollars (44,2 M\$). Et ceci est démontré au tableau R83.2-C à la page 216.

14 h 18

À la partie du tableau intitulé Analyse économique point de vue HQD, au bas de la page, cette hausse correspond au coût net d'un programme commercial d'aide financière qui serait développé par le Distributeur pour le maintien du parc bi-énergie résidentiel, soit le maintien du système bi-énergie des clients actuels à ce tarif plutôt

que de se convertir à un système TAE.

On remarque de ce tableau et vous en avez traité antérieurement lors de l'audience que ce coût net résulte notamment de l'estimation faite par le Distributeur au montant de cinquante-neuf virgule neuf millions de dollars (59,9 M\$) de la perte de revenus pour le Distributeur qui sera occasionnée par le maintien au tarif DT par rapport au tarif D sur un horizon de vingt ans.

Est-ce que la Régie doit bien comprendre qu'un élément important de cette estimation-là sur un horizon de vingt ans est la stratégie tarifaire dont Monsieur Chéhadé a fait état pour les tarifs D et DT sur le même horizon?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Oui, absolument, absolument.

Q. [241] Très bien. Maintenant.

R. Puis nous avons fait aussi une analyse de sensibilité en gardant les tarifs constants, donc.

Q. [242] Parfait. Maintenant j'aimerais vous référer, Monsieur Chéhadé, à un extrait de votre témoignage d'hier et c'est simplement pour clarifier notre compréhension par rapport aux montants de cinquante-neuf millions (59 M) et de quarante-quatre millions (44 M).

Est-ce qu'on a bien compris de votre témoignage et là je réfère plus particulièrement pour les fins de la transcription et de vérification ultérieure, plus précisément aux pages 240 à 245 de la transcription?

Est-ce qu'on a bien compris que vous avez présenté un scénario qui est un exemple d'application de la hausse tarifaire uniquement sur la tranche supérieure de consommation pour le tarif D et sur la période de pointe pour le tarif DT qui permet d'illustrer la marge de manoeuvre en fait du Distributeur qui est dégagée au bénéfice du Distributeur par la bi-énergie?

R. C'est ça.

Q. [243] Exact. Et nous avons compris qu'il y aurait également des limites aux hausses possibles, à de telles hausses parce qu'elles ne pouvaient pas résulter dans des tarifs supérieurs au coût marginal, vous avez fait état hier je crois du fait que la contribution ou l'avantage pour le client ne devrait pas, on ne devrait pas atteindre le mille (1000) ou le mille cinq cents dollars (1500 \$) sur un horizon de vingt ans, mille dollars (1000 \$) sur un horizon de dix ans, si je vous ai bien compris?

R. Absolument, c'est ça.

Q. [244] Et est-ce qu'on vous a bien compris aussi à l'effet que vous évaluiez comme un montant raisonnable, qui pourrait être raisonnable un montant de l'ordre de trois cents à trois cent cinquante dollars (300-350 \$) éventuellement par rapport au montant que vous estimiez je crois à cent soixante (160) ou cent soixante-dix dollars (170 \$) actuellement?

R. Disons que pour évaluer ce montant de façon raisonnable il faut le faire malheureusement à chaque année. On ne peut pas fixer, on s'est aperçu qu'on ne pouvait pas fixer une stratégie aujourd'hui puis dire elle sera éternelle ou trois cents (300) ce sera assez. Parce que nous ne connaissons pas l'évolution du prix du mazout, nous ne connaissons pas un tas d'éléments.

Donc à chaque année, il va falloir décider ce que nous faisons. À un moment donné comme nous disions nous pouvons même être obligé de baisser la tranche basse du tarif DT si nous voulons le maintenir. Le quatre point trois sous (4,3) qu'on a actuellement, on peut être obligé de la baisser à quatre point un sous (4,1) ou à trois point neuf sous (3,9) si jamais il fallait sauver le parc d'énergie.

Donc à chaque année il va falloir réévaluer ça. Ce que nous voulions montrer, si nous suivions la stratégie tarifaire, nous avons une assez grande marge de manoeuvre pour ça. C'est ça.

Q. [245] Maintenant étant donné que vous avez confirmé que l'élément important de l'estimation que vous avez faite, des pertes de revenus de cinquante-neuf millions de dollars (59 M\$) associées au programme s'il était développé et pour un impact net de quarante-quatre millions (44 M) pour le Distributeur. Vous avez confirmé que c'est basé sur un horizon de vingt ans quant à la stratégie tarifaire pour les tarifs D et DT sur le même horizon.

Est-ce qu'on doit comprendre, et vous me corrigerez si on fait erreur, est-ce qu'on doit comprendre que ces deux montants-là de cinquante-neuf millions (59 M) et quarante-quatre millions (44 M) respectivement ont été surestimés dans les mêmes proportions que l'écart qu'on peut observer entre le montant actuel d'aide financière aux clients qui est de l'ordre de cent soixante (160) à cent soixante-dix dollars (170 \$) et celui de mille (1000) à mille cinq cents dollars (1500 \$) qui apparaît de l'impact de cette stratégie tarifaire

là de vos fichiers Excel sur l'horizon de vingt ans?

R. Oui, c'était pour montrer l'impact maximum. Nous pourrions faire, c'est pour ça que j'ai parlé d'un autre scénario où nous pourrions tout simplement ne pas suivre la stratégie tarifaire et à ce moment-là dégager plus de marge de manoeuvre pour un programme financier, mais là à ce moment-là si nous faisons ça nous n'avons plus de marge de manoeuvre pour donner des économies aux clients. Donc vous voyez il faudrait calibrer les deux éléments en même temps et les modifier à chaque année.

Or un programme c'est très lourd, ça ne se modifie pas à toutes les années. On lance un programme puis on vit avec. À moins de, on peut jouer avec les économies, on peut jouer avec les hausses, mais si on se met à jouer avec le programme, bien là on a l'air de ne pas savoir où on s'en va. Donc c'est pour ça que l'idée c'était de dire avec la stratégie tarifaire nous pouvons rebâtir les économies du client. Si nous ne faisons pas ça et nous donnons tout ça dans un programme, nous ne pouvons plus rebâtir. Si nous voulons faire les deux ensemble, bien là à ce moment-là on risque de dérapier.

R-3740-2010
10 décembre 2010

PANEL 4 - HQD
Interrogatoire
- 193 - Me Pierre R. Fortin

14 h 24

Q. [246] D'accord, merci. Maintenant, je vous réfère à la pièce HQD-13, Document 1.1, plus particulièrement à quatre pages, les pages 103 et 104, et 107 et 108. Alors la Régie vous interrogeait sur les hypothèses qui vous permettaient de conclure à un taux d'opportunisme de quatre-vingts pour cent (80 %) pour un éventuel programme visant à encourager la clientèle à demeurer à la bi-énergie. Dans votre réponse 57.1, vous indiquez d'une part que :

Le Distributeur n'a aucun moyen de connaître les clients qui font effectivement face à la décision de devoir investir pour réparer leur système.

Et vous indiquiez que :

... la formulation utilisée dans le sondage de CROP référait à l'intention du client bi-énergie de se convertir à une autre source d'énergie advenant...

et là,

... un bris de la composante mazout de son système qui nécessiterait des réparations importantes.

À la page 103, vous indiquez également, au bas de la page :

... un client bi-énergie affirmant ne pas avoir l'intention de remplacer son système advenant un bris majeur de la composante mazout est réputé vouloir rester à la bi-énergie.

Vous employez encore l'expression « bris majeur » au haut de la page 104, de même que dans un autre contexte, à la page 108 : en réponse à la question 58.2, vous faites référence, dans votre réponse, c'est à la fin du premier paragraphe :

... à l'occurrence de bris par composante...

et de :

... bris suffisamment important...

Ce matin, en réponse à une question d'un de mes confrères, vous avez indiqué que vous connaissiez très bien tout le système bi-énergie, vous connaissiez ses composantes, réservoir, mazout, et cetera, est-ce que vous pouvez nous indiquer, dans le contexte des réponses que vous avez faites, ce que vous entendez par « réparations importantes », « bris majeur »; évidemment, c'est toujours dans le contexte où on évalue le taux d'opportunisme, et

cetera, et est-ce qu'il demeurerait quand même à la bi-énergie advenant un bris majeur, on voudrait avoir un peu plus de clarification sur ce que vous avez en tête, est-ce qu'il y a un seuil au-delà duquel le coût doit être supérieur, et cetera?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Notre idée, c'est que quand le client a déboursé autour de mille dollars (1 000 \$), au-delà de mille dollars (1 000 \$), on parle d'un bris majeur. On parle que le client, s'il décide, au dessus de mille dollars (1 000 \$), de faire la réparation, c'est qu'il a fait face à un bris majeur. Quand on parle de trois cents dollars (300 \$), quatre cents dollars (400 \$), cinq cents dollars (500 \$), six cents dollars (600 \$), ce n'est pas un bris majeur. On suppose que le client qui est prêt à faire la réparation au dessus de mille (1 000 \$) est prêt à la faire si ça va être trois cents (300 \$) ou huit cents dollars (800 \$).

Q. [247] Parfait. Merci. Bon mais toujours en référence avec votre réponse 58.2 à la page 108, où vous traitez de la, que vous avez déterminé que :

... le programme commercial
financerait la totalité du surcoût sur
10 ans du client bi-énergie dans la

situation la plus coûteuse, soit le renouvellement complet de son système par rapport à sa conversion au TAE...

est-ce que vous êtes d'accord avec le fait que la nécessité de remplacer un composant important du système de chauffage au mazout, comme le réservoir d'huile ou le brûleur, peut être considéré comme un investissement majeur, même s'il ne nécessite pas le remplacement complet du système?

R. Je suis entièrement d'accord avec vous que la subvention qui pourrait être donnée au client n'a pas besoin d'être de cinq mille dollars (5 000 \$), elle pourrait être de mille dollars (1 000 \$), deux mille dollars (2 000 \$) ou trois mille dollars (3 000 \$). Nous pourrions décider d'utiliser notre marge de manoeuvre pour arrêter le programme à ce niveau-là et là, de dire : « Nous avons mille dollars (1 000 \$), deux mille dollars (2 000 \$), trois mille dollars (3 000 \$), si le client a un bris, il peut venir chez nous... », ou lancer un programme de cet ordre-là.

Sauf que nous pensions que c'était inutile de lancer ce programme-là. Là, nous pouvons revenir ou je peux développer tout de suite, comme vous le préférez.

Q. [248] Parfait, vous aviez anticipé ma question suivante alors je vous remercie.

R. J'y vais. O.K., donc l'idée, simplement, c'est de dire : est-ce que le client, les clients actuellement, nous avons le sondage CROP; le sondage CROP est un élément mais nous ne comptons pas vraiment là-dessus, le sondage CROP fait juste corroborer ce que nous observons dans la réalité.

Nous savons, dans la réalité, qu'il y a des clients bi-énergie dont le système brise à chaque année, où il y a des réparations à faire, cinq mille (5 000), six mille (6 000) clients par année, et ces clients-là font face à la décision : « Je renouvelle ou pas? » Il y en a mille (1 000) d'entre eux qui décident de ne pas renouveler. Vous voyez, le vingt pour cent (20 %) du sondage CROP corrobore en fin de compte ce qu'on s'aperçoit.

Et c'est pour ça que nous n'avons qu'un taux d'effritement de mille (1 000) par année. Nous savons qu'il y a plus de systèmes, sur une population de cent vingt-sept mille (127 000) clients, il y a plus de systèmes que ça qui nécessitent des réparations, donc nous savons que nous avons environ quatre-vingts pour cent (80 %), le sondage CROP donnait quatre-vingts pour cent

(80 %), nous savons que ce pourcentage est au dessus de cinquante pour cent (50 %), ça, c'est sûr, qui ont à prendre la décision de remplacer un élément majeur du système.

Et ces gens-là le font d'eux-mêmes. Donc là, l'idée, c'est de dire : est-ce que nous offrons mille dollars (1 000 \$), deux mille dollars (2 000 \$), trois mille dollars (3 000 \$)? Si nous offrons mille dollars (1 000 \$), nous savons que, à un moment donné sur le vingt ans, les cent mille (100 000) clients, les cent vingt-sept mille (127 000) clients vont le prendre.

14 h 28

Ça va nous coûter un programme de cent vingt-sept millions de dollars (127 M\$) sur les vingt ans, si nous donnons deux mille (2000), vous voyez où on est, si on donne trois mille (3000) on parle de trois cent soixante-quinze millions (375 M). On parlait de programmes tantôt qui valent des centaines de millions et on aurait un supplémentaire.

Un supplémentaire qui ne serait pas très flexible dans le sens que peut-être qu'il faudrait donner plus d'économie, il faudrait quand même maintenir les économies aux clients. Si nous les

baissons en bas de deux cents dollars (200 \$) ou nous essayons de retenir les économies pour donner plus de subventions aux clients, le client ne sera peut-être pas content et on risque de perdre le client pareil.

C'est pour ça que nous disons est-ce qu'on a vraiment besoin d'un programme aussi lourd que ça pour retenir mille (1000) clients par année. Nous disons passons-nous du programme et forçons sur les économies que nous donnons aux clients.

Q. [249] Parfait.

R. Du côté tarifaire, comme le dit ma collègue.

Q. [250] D'accord. Une dernière question de précisions relativement à votre référence concernant les manufacturiers, dans le domaine du mazout. Alors à la page 104, vous indiquez que :

L'industrie n'a pas participé à l'élaboration du sondage, ni à son analyse.

À la page 108, vous indiquez que :

Quant aux éléments déclencheurs, à savoir les motifs pour lesquels les clients envisagent une conversion de leur système, ils ont fait l'objet d'échanges informels avec une

quinzaine de membres de l'industrie
(pétrolières, installateurs et
manufacturiers).

Est-ce que vous pouvez clarifier un petit peu ce qu'on doit comprendre de cela, quelle a été leur contribution finalement et est-ce que si le besoin d'une réparation importante du système de chauffage au mazout a fait partie des motifs qui ont été analysés dans ce contexte-là avec l'industrie?

Mme MARIA VACCARO :

R. En fait ici ce qu'on voulait signifier c'est que nous avons des relations avec les gens du marché, que ce soit les associations ou autres pour effectivement échanger sur un certain nombre de dossiers ou d'éléments en fait beaucoup plus à un niveau macro. On n'y va pas de façon particulière, mais comme tel ils n'ont pas participé à l'élaboration des questions par exemple ou du contrat qu'on a eu avec CROP pour faire le sondage. C'est la nuance qu'on voulait apporter.

Q. [251] Parfait. Merci. Je vous réfère maintenant à la pièce HQD-13, Document 1, aux pages 221 et 222. Vous avez à ces deux endroits des tableaux et des figures qui font référence à l'utilisation de la normale climatique mille neuf cent soixante-trois

(1963) jusqu'à mille neuf cent quatre-vingt-onze (1991) et à la réponse 85.3 à la page 22, vous indiquez que :

Les données climatiques utilisées sont les mêmes pour générer la figure 2. Qui était dans un dossier précédent et qui est reproduite effectivement à la page 220.

Compte tenu du fait et ceci découle du tableau, de la figure, pardon, qui apparaît à la page 222 qui identifie le nombre de degrés-heures de chauffage sous dix-huit degrés Celsius (18 C), compte tenu du fait qu'on peut observer que tous les hivers depuis mille neuf cent quatre-vingt-quinze (1995) ont eu un nombre de degrés-heures de chauffage inférieur à la normale utilisée mille neuf cent soixante-trois (1963), mille neuf cent quatre-vingt-onze (1991).

Ma question est la suivante. Est-ce que vous considérez que cette normale climatique est toujours la bonne donnée à utiliser en deux mille onze (2011) pour calibrer le tarif DT par rapport au tarif D?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Ce que l'on fait ici c'est que l'on monte un peu les économies du client, au lieu d'être cent

soixante-six dollars (166 \$), on met un chiffre qui est plus élevé. La question est-ce qu'il faut réviser la norme climatique qu'on utilise ou pas? On y songe, mais aucune décision n'a été prise.

Q. [252] Parfait.

R. Mais ça nous donne une marge de manoeuvre, ce qu'on sait.

Q. [253] Parfait. En réponse à la question 85.2 à la page 222, vous avez indiqué que la maison type, maison moyenne type utilisée pour les fins du tableau 85.1-A qui est à la page 220 était bien une maison sans piscine ni climatisation. Considérant l'évolution du marché de la climatisation et des piscines au cours des vingt dernières années, est-ce que vous considérez toujours que la maison de la région de Montréal sans climatisation ni piscine est toujours la bonne référence pour les fins de calibration du tarif DT par rapport au tarif D?

R. Bien on le fait puisque l'on voit simplement parce que vous nous avez demandé de faire l'exercice, si en compte on rajoute la climatisation et la piscine qu'est-ce que cela donne?

Q. [254] Hum, hum.

R. Ça nous donne environ une centaine de dollars de plus. En fin de compte on voulait savoir c'est quoi

l'ampleur, c'est tu trois cents dollars (300 \$), c'est tu quatre cents dollars (400 \$), c'est tu l'Eldorado, ça ne semble pas être ça. Ça semble rajouter environ cent (100), une centaine de dollars de plus, peut-être un peu plus, un peu moins, mais voilà. Alors ça nous donne, on peut partir de la maison de base et faire des années de sensibilité comme ça plutôt que de changer la maison moyenne.

14 h 34

Q. [255] D'accord. Enfin, à la page 225 de la même pièce, vous indiquez, au milieu de votre réponse, que :

[...] tous les clients au tarif DT avec climatisation, avec ou sans piscine, économisent au tarif DT par rapport au tarif D en mode TAE.

tout à l'électricité. Lorsque vous constatez que toute une partie de votre clientèle au Tarif DT, celle qui a la climatisation, avec ou sans piscine, économise par rapport au Tarif D, même en fonctionnant en mode TAE, est-ce que vous n'êtes pas inquiet de savoir si cette clientèle s'efface effectivement à la pointe?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Non, absolument, nous sommes rassurés.

Q. [256] Pouvez-vous nous expliquer votre motif là-dessus?

R. Avec grand plaisir.

Q. [257] Pourquoi êtes-vous rassuré?

R. Rassuré. Ce qu'on dit simplement, c'est que la personne qui fait des économies en climatisant, il va chercher de l'électricité à quatre point trois cents (4,3 ¢) le kilowattheure qui est la tranche basse du tarif.

Ce client-là a à prendre une décision l'hiver : « Est-ce que je m'efface ou je ne m'efface pas. Je peux ne pas m'effacer puisque j'ai fait mes économies avec la climatisation », mais ce serait idiot de sa part de faire ça.

Économiquement, ce n'est pas justifié de faire ça. Je vais revenir après ça avec les statistiques, mais ce n'est pas justifié de faire ce genre de raisonnement-là, puisqu'en dessous de un point quarante-cinq ou un point cinquante cent (1,45 ¢-1,50 ¢) le litre, il a tout intérêt à démarrer sa fournaise et aller chercher encore plus d'économies. Le client, il adore faire des économies à la climatisation, il va les adorer

encore plus en coupant son chauffage.

Donc, mais en vérifiant, est-ce que le client s'efface ou ne s'efface pas - parce que là vous pouvez prendre ma parole là, mais allons-y un peu plus loin. Nous avons dans le sondage Crop que nous avons soumis, et nous disons que le client, les clients disent majoritairement qu'ils sont tous sur l'automatique ou presque tous - je ne me souviens plus le chiffre. C'était neuf dixième (9/10) des clients se mettent sur l'automatique et ils laissent aller, donc ça veut dire qu'ils s'effacent au moment de la pointe.

Nous pouvons également, nous, le vérifier avec nos propres chiffres. Nous prenons les cent vingt-sept mille (127 000) clients - notre échantillon est un peu moins parce qu'on oublie les clients qui déménagent, puis je ne sais plus quoi - mais disons avec notre échantillon, puis nous regardons, est-ce que le client s'efface l'hiver ou pas? Nous avons quatre mois d'hiver et les huit mois, parce que notre hiver est quatre mois, huit mois. Et nous regardons qu'est-ce que le client consomme en pointe. S'il consomme TAE pur, il consomme... trente pour cent (30 %) de sa consommation se fait en pointe.

Donc, ce que nous faisons, c'est que nous regardons le client biénergie, qu'est-ce qu'il fait? Le client biénergie, on considère tous les clients qui consomment en bas de quinze pour cent (15 %) en pointe sont des clients qui ont effacé. Quand on considère ça, qu'est-ce qui reste comme clients? Peut-être six, sept mille (6-7 000) clients qui ne se seraient pas vraiment effacés.

Mais, si on monte un peu plus haut, à seize ou dix-sept pour cent (16 %-17 %), supposons que ce pourcentage-là tombe très très vite, donc, on peut constater, à partir de nos propres systèmes de facturation, que tous nos clients s'effacent et utilisent leur système biénergie de la façon convenue.

Q. [258] Parfait. Merci. Un dernier sujet que je veux aborder avec ce panel concerne les mesures transitoires concernant les modifications tarifaires qui vont entrer en vigueur le premier (1er) avril... qui entreront en vigueur le premier (1er) avril deux mille onze (2011) là et les changements de tarifs, si vous voulez.

Alors, je vais vous référer d'abord. Mes questions vont porter essentiellement sur l'interprétation à donner - et je ne me limite pas

là ici à une interprétation légale, ça pourrait avoir un impact, et mon confrère, maître Fraser, pourra certainement en traiter en temps opportun - mais au niveau du texte de la disposition transitoire qui est proposée à la pièce HQD-12, Document 8, je crois, oui, c'est ça, à la page 12.

Alors, il y a un texte, l'article 3.8 intitulé « Dispositions temporaires liées à la modification du seuil du tarif M en vigueur le 1er avril 2011 », et le texte est assez élaboré.

Afin de bien évaluer la portée de ce texte qui sera éventuellement interprété si jamais la Régie devait l'interpréter, que ce soit dans le cadre d'une plainte ou autre, nous voulons comprendre, nous assurer qu'on comprend bien ce qui est derrière. Et voici pourquoi.

J'attire votre attention sur le texte du Tarif sur certaines expressions qui y sont employées. Alors, au premier paragraphe, on indique que le Tarif - et je suis à la deuxième ligne :

[...] le tarif de certains abonnements
au tarif G est automatiquement
modifié...

Évidemment, ça, c'est la proposition du Transporteur, ses intentions... du Distributeur, je

m'excuses, ses intentions de modifier automatiquement le Tarif lorsqu'il estime que c'est plus favorable pour le client.

14 h 40

Et on indique ici à compter de la période de consommation débutant le ou après le premier (1er) avril deux mille onze (2011) si, pour les douze (12) périodes de consommation consécutives qui précèdent immédiatement cette période, et là ça continue. À l'avant dernier paragraphe on indique que :

Le titulaire d'un abonnement dont le tarif est modifié par le Distributeur en vertu de cet article peut une seule fois choisir un autre tarif auquel son abonnement est admissible [...] et il doit exercer ce choix...

C'est indiqué un petit peu plus loin.

... avant la fin de la troisième période de consommation mensuelle suivant la date de la modification.

En enfin au dernier alinéa on indique :

Les dispositions du présent article ne s'appliquent plus après le 31 mars 2012.

Ce que j'essaie de bien comprendre c'est à quelle période de consommation fait-on référence lorsqu'on parle de la première période de consommation qui débute le ou après le premier (1er) avril deux mille onze (2011), est-ce qu'on doit comprendre que l'évaluation, la modification automatique elle peut s'opérer après chaque période de consommation en fonction des douze (12) périodes précédentes ou elle ne s'effectue qu'une fois par année? Parce qu'au tarif G nous avons des abonnements annuels, et caetera. À quoi réfère-t-on quand on dit vous pourrez le faire seulement une fois?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. La période de consommation des clients.

Q. [259] Pardon?

R. Je m'excuse. La période de consommation des clients ne finit pas précisément le premier (1er) avril.

Q. [260] Non.

R. Donc il y en a qui finissent le premier (1er) avril, il y en a qui finissent le deux (2) avril, le trois (3) avril, le quatre (4) avril. Donc, à ce moment-là, basé sur cette période de consommation pour le client, nous opérerons le changement à ce moment-là, par exemple le deux (2) avril. Mais on ne le refera pas après ça, on ne le refera pas au

mois de mai ou on attendra pas le mois de mai pour le faire si sa période de facturation qui débute après le premier (1er) avril, le ou après le premier (1er) avril est tombée le deux (2) avril. Donc le deux (2) avril nous faisons le changement au client sur la base de cette période de consommation-là.

Q. [261] Est-ce que je comprends de votre réponse que ça ne sera fait qu'une seule fois pendant la période de l'année?

R. Oui.

Q. [262] Du premier (1er) avril deux mille onze (2011) au trente et un (31) mars deux mille douze (2012)?

R. Absolument.

Q. [263] Bon. Et est-ce que vous évaluez en fonction des périodes, de cette première période de consommation quel est l'intervalle que vous anticipez à l'intérieur duquel vous allez pouvoir faire cette modification automatique, est-ce que ça s'échelonne sur une période de trois mois ou la première période de consommation de tous les clients visés va s'être réalisée? Je ne sais pas si vous me suivez. Là vous me parlez du deux (2) avril, mais le plus loin que vous allez aller?

R. C'est ça.

- Q. [264] Pour que la première période du dernier client le plus tardif?
- R. Oui ça peut s'étendre au mois avril, mai, donc au mois de mai les derniers seront transférés. On parle du mois de mai.
- Q. [265] On parle de deux mois à peu près?
- R. C'est ça à peu près, c'est ça.
- Q. [266] À partir du premier (1er) avril.
- R. Absolument.
- Q. [267] Ça, ça clarifie la chose. Et quand on dit « peut une seule fois » à ce moment-là, et là je suis à l'avant-dernier alinéa. Qu'est-ce qu'on veut dire si on ne le fait qu'une fois, si on fait le changement qu'une seule fois pendant l'année du premier (1er) avril deux mille onze (2011) au trente et un (31) mars deux mille douze (2012)?
- R. Nous, nous faisons le changement une fois, mais le client s'il veut revenir, s'il veut revenir à son tarif original a droit de le faire mais il ne peut le faire qu'une fois. Il revient au tarif original, mais il ne peut pas nous dire deux mois après « Ah! Je m'excuse, j'aimerais revenir au tarif M de nouveau. » Je reviens du M au G, mais il n'est pas question de revenir de nouveau et ne pas jouer comme ça durant toute une année au tarif le plus

avantageux.

Q. [268] Vous parlez sur une base permanente?

R. Oui, absolument.

Q. [269] Et au-delà du trente et un (31) mars deux mille douze (2012), ce n'est pas juste dans le cadre de la disposition transitoire que vous voulez exprimer ça?

R. Oui. Mais normalement, en dehors de ça il n'a pas le droit de changer de cette façon-là. Donc, ici nous lui donnons, étant donné que nous avons forcé le passage à cause des règles que nous nous sommes mises, nous pensons que c'est à son avantage. Et comme c'est beaucoup de clients, nous y allons comme ça. Si le client après ça contacte Hydro avec son représentant ou avec le service à la clientèle constate qu'il n'était pas avantageux pour lui de passer au tarif M parce que son profil, par exemple, s'est modifié fortement. En réalité sa production ou son besoin a diminué, il aurait dû rester au tarif G, il peut revenir au tarif G et là il doit rester au tarif G pour un an. Mais après ça il peut bien sûr revenir au tarif M. C'est les dispositions à ce moment-là normales qui s'appliquent.

Q. [270] Parfait. Et pouvez-vous m'indiquer à ce

moment-là, une dernière question là-dessus, pour quelle raison est-ce qu'on indique les dispositions de cet article-là ne s'appliquent plus après le trente et un (31) mars deux mille douze (2012)? Et je vais expliquer ma réponse, ma question par rapport à votre réponse. Si, comme vous l'avez mentionné, le plus loin qu'on va aller pour initier cet automatisme de la part du Distributeur c'est disons fin mai, donc une période de deux mois. Compte tenu de la période maximale de trois mois à l'intérieur de laquelle le client pourrait vous demander un changement par rapport à cet automatisme, pour quelle raison est-ce qu'il faut prévoir jusqu'au trente et un (31) mars deux mille douze (2012)? À la lumière de vos réponses j'en conclurais, à tort ou à raison, qu'en dedans de six mois tout est bouclé. Et donc, on voulait juste s'assurer qu'il n'y avait pas d'autres effets à tenir compte après ça.

R. Non. Il n'y a pas d'autres effets à tenir compte. C'est simplement que le client, lui, peut venir et dire après ça, trois mois après, donc on a mis trente et un (31) mars deux mille douze (2012) au lieu de mettre le premier (1er) août deux mille onze (2011), au lieu de mettre le premier (1er)

octobre deux mille onze (2011). Mais disons que tout ça doit se faire dans l'année et que cet article n'a plus sa raison d'être passé le premier (1er) avril deux mille douze (2012), il n'a plus sa raison d'être parce que ce changement proactif, nous le faisons de façon exceptionnelle uniquement dans le cadre de la réforme.

Q. [271] Mais convenons que, dans le fond, je vous suggère l'hypothèse à la lumière de vos réponses, vous me corrigerez si je vous ai mal compris, en dedans de six mois, à toutes fins pratiques, tout aura été complété tant au niveau des automatismes initiés par le Distributeur qu'au niveau des changements, des demandes de changements ou de modifications par le client à l'intérieur de la période de trois mois maximale qui est prévue à cet article?

R. C'est exactement ça.

Q. [272] Il n'est pas censé y avoir d'autres effets au-delà de ça en pratique, toutes choses étant égales par ailleurs?

R. C'est exactement ça, Maître Fortin.

Q. [273] Parfait.

Alors, ça complète mes questions, Madame la Présidente. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Madame Gervais.

INTERROGÉS PAR Mme LUCIE GERVAIS :

Q. [274] Bonjour. Ma question s'adresse à madame Aubin. Bonjour.

Mme JOSÉE AUBIN :

R. Bonjour.

Q. [275] C'est une question de clarification. Ce matin lorsque maître Fortin vous a parlé concernant l'Approche de clés en main, il vous a remis un document qui est la pièce A-38 à laquelle on trouve la page Internet ou la première page du site de Lumen. Je voulais juste m'assurer que j'avais bien compris ce que vous avez dit. Ce que j'en ai compris, c'est que Lumen n'avait pas été retenu, que c'était ÉconergiePro qui était une filiale de Sonepar. Est-ce que c'est bien ça?

R. Non, en fait, Lumen fait partie de Sonepar. Donc, ÉconergiePro est une nouvelle filiale de Sonepar qu'appartient aussi Lumen. Donc, Sonepar est l'entreprise qui détient et Lumen et qui détient la filiale ÉconergiePro. Donc, ce que je mentionnais, c'est que le site qu'on a là, c'est vraiment pour le volet de distribution de matériel électrique et que ÉconergiePro est une autre filiale distincte,

qui appartient aussi à Sonepar.

Q. [276] Donc, ce sont deux entités distinctes au niveau corporatif, au niveau légal?

R. Au niveau légal, je vous dirais que, non. Ils sont tous sous Sonepar. C'est vraiment la marque commerciale qui est sous une filiale distincte. Mais le niveau légal et administratif de comment est organisé Lumen et Sonepar, je n'ai pas cette information-là. Mais de mémoire, c'était encore sous la même administration corporative.

Q. [277] Mais on ne peut pas les traiter... on doit les traiter distinctement les deux, c'est bien ça?

R. Tout à fait.

Q. [278] Quand on dit Lumen, c'est Lumen; quand on dit...

R. Si vous voulez, c'est une unité d'affaires distincte mais qui relève d'une entreprise, qui est, si vous voulez, le holding et Sonepar, et il y a une division Lumen et une division ÉconergiePro. Mais le niveau légal, l'enregistrement au Québec et tout, je n'ai pas ce détail-là.

Q. [279] C'est bien. Je ne voulais pas vous tenir au niveau légal non plus, loin de moi. Je voudrais vous référer à ce moment-là, parce que j'essaie de comprendre et de mettre tout ça ensemble, dans la

réponse à notre question, à la pièce HQD-13.01, Document 1, à la page 150 de 228, en fait ça commence à 149, ça se termine à 228, c'était notre question 64.1 qui disait :

Veuillez identifier les prestataires de service externes par région.

Et la réponse était :

Un seul prestataire a obtenu le contrat dans chaque agglomération, soit Lumen, une division de Sonepar Canada. Sonepar a acquis une solide expérience [...].

Alors, je me demandais, est-ce qu'on parle bien de Lumen ici ou on parle d'ÉconoPro?

R. Oui, effectivement, c'est que lors de la rédaction et l'élaboration de ce texte, le nom de ÉconergiePro n'était pas encore reconnu. Donc, c'est par la suite que nous avons...

Q. [280] Je vais vous amener une étape plus loin alors. À la pièce B-21, donc c'est l'affirmation, je fais référence à l'affidavit de monsieur Pierre Duchesne. Je me demandais, là, si à ce point ici, on devra demander un nouvel affidavit parce que ce que ça dit au premier paragraphe, en fait :

Je soussigné, Pierre Duchesne...

Et on dit :

Je suis le directeur principal du
programme ÉconergiePro de l'entreprise
Lumen, une division de Sonepar Canada
(ci-après « Lumen »).

Alors, à partir de là, j'aimerais ça que vous
m'éclairiez. Est-ce qu'on doit demander... Là,
c'est peut-être pas à vous que je dois poser la
question. Mais c'est ce qu'on a au dossier. Alors,
votre réponse ce matin a jeté un doute sur
l'information qu'on avait au dossier.

Me ÉRIC FRASER :

Si vous me permettez, Madame Gervais.

Mme LUCIE GERVAIS :

Bien sûr.

Me ÉRIC FRASER :

Je crois que, dans les bons de commande qui vous
ont... en fait, c'est les contrats qui ont été
déposés, c'était Lumen qui était la partie
contractante d'où la corrélation entre l'affidavit
et le document. Pour cette partie-là de la
question, je vais laisser...

Mme JOSÉE AUBIN :

R. Alors, effectivement, l'entreprise avec qui nous
avons contracté et qui a soumis une proposition,

c'est Lumen division de Sonepar. ÉconergiePro est la marque commerciale qui exploite et livre les programmes.

Mme LUCIE GERVAIS :

Q. [281] Donc, je vous ramène à votre témoignage de ce matin lorsque vous avez dit : Lumen n'a pas eu le contrat. En fait, c'est Lumen qui a eu le contrat. Et le programme, c'est ÉconoPro?

R. En fait, textuellement, Lumen a effectivement obtenu le contrat, j'ai peut-être mal expliqué, Division de Sonepar. Et le nom commercial est ÉconergiePro.

Q. [282] Ce n'est pas tout à fait ce que j'avais compris ce matin. Alors je vous remercie de la clarification.

R. Désolé pour la confusion.

Q. [283] Merci bien.

(14 h 51)

INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

Q. [284] Alors bonjour. Madame Aubin, moi aussi j'ai une question pour vous suite à ce matin. Bien en fait la question est peut-être plus pour monsieur Verret. Je n'ai plus monsieur Boulanger sous la main, mais je vais commencer avec madame Aubin. Vous avez, je veux juste être sûre. Alors dans les

contrats que vous avez avec votre prestataire de services, que ça soit dans le « Clés en main » ou avec la Programme Bâtiments, on va l'appeler comme ça. Alors il n'y a pas de clause qui dit « sous réserve de l'approbation de la Régie » qui ferait en sorte qui vous exempterait de pénalité avec votre contrepartie?

Mme JOSÉE AUBIN :

- R. C'est-à-dire que pour le contrat de Bâtiments il y a une clause spécifique qui est sous l'approbation de la Régie pour le contrat « Clés en main ».
- L'appel de propositions ne stipulait pas cet élément-là particulier, tout à fait.
- Q. [285] Je vais la reposer autrement. Y a-t-il ou n'y a-t-il pas de pénalité si la Régie vous dit vous n'avez pas les sommes?
- R. Alors tel que mentionné précédemment, la pénalité doit être négociée. Nous avons une flexibilité en termes de gigawattheures pour réduire le volume que l'on demande au prestataire de livrer et les budgets associés vont être négociés en conséquence. Il est clair qu'il n'y a pas de montant d'identifié en termes de pénalité puisqu'on est à contrat de performance lié aux gigawattheures et à ce qu'on demande au prestataire.

Q. [286] Alors, Monsieur Verret, c'est maintenant que je reviens à vous. Il y a une pénalité ou il y aura pénalité. On ne sait pas encore la hauteur de la pénalité, ça pourrait être de zéro j'imagine, mais elle pourrait être aussi autre. Et c'est au critère de prudence quand on parle de façon générale dans les dossiers sur les éléments qui sont dans le contrôle du Distributeur et hors de contrôle du Distributeur, la décision de la Régie jusqu'à date est hors du contrôle du Distributeur. Et je me demandais quel était le niveau de prudence pour le Distributeur de s'engager dans des contrats alors que vous n'êtes pas, enfin que la Régie pourrait refuser les sommes demandées.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Si vous permettez, nous avons pris un engagement plus tôt ce matin de vérifier ce qui avait été dit par le passé au niveau du programme « Clés en main ». Et je pense que votre question elle est très très pertinente et très importante. Et si vous permettez j'aimerais qu'on puisse profiter de l'opportunité de vous fournir la réponse à cet engagement-là ce matin pour pouvoir aborder la question que vous me posez.

Parce que, bien entendu, lorsqu'on regarde

les opérations du Distributeur, et je ne crois pas que c'est la première fois qu'on présente soit des programmes d'efficacité énergétique ou soit qu'on présente des programmes d'investissement auprès de la Régie de l'énergie. Bien entendu c'est un certain dosage à avoir entre la demande d'autorisation de la Régie et les opérations qui doivent avoir cours. Je pense entre autres au niveau des budgets d'investissement, lorsqu'on demande un budget d'investissement à la Régie on obtient une décision et l'année est déjà avancée. Et bien entendu on doit opérer, on doit aller de l'avant. On a déjà même reçu une décision de la Régie qui nous dit effectivement « Opérez et la décision viendra, suivra ».

Donc, à ma compréhension, les contrats, les appels de propositions lorsqu'ils ont été faits, et c'est ce que je veux vérifier, il me semble qu'on a mis l'information à l'effet que c'était sujet à l'autorisation de la demande budgétaire de deux mille onze (2011). Alors j'aimerais pouvoir bien vérifier tous ces éléments-là et on profitera de l'opportunité de l'engagement qu'on a pris plus tôt aujourd'hui pour vous répondre, espérons, à votre satisfaction à cette question.

Q. [287] Je vous remercie.

Maintenant c'est quelques questions. La première, bien en fait la première série de questions elles sont courtes. PGEÉ en réseau autonome. Vous avez souvent indiqué que le PGEÉ en réseau autonome en fait c'étaient les programmes du réseau intégré qui étaient disponibles pour les réseaux autonomes et sujets à quelques adaptations. Mais enfin, de façon générale c'étaient les mêmes problèmes, les mêmes programmes que pour le réseau intégré. C'est peut-être un lapsus ici. Ça peut être perçu.

R. Je peux vous confirmer que c'est assez complexe à déployer dans les réseaux autonomes.

Q. [288] Également vous indiquez que les actions du PGEÉ en réseau autonome ne sont pas établies en fonction des coûts évités mais plutôt sur une étude de potentiels technicoéconomiques réalisée en deux mille cinq (2005). Et puis que dans les objectifs de cette étude de potentiels, bien c'est ça vous adaptez la méthodologie utilisée pour le réseau principal en révisant les principaux éléments suivants : les coûts évités, marché, coûts et gains unitaires. Mais enfin c'est l'étude qui compte plus que les coûts évités.

Et ma question est la suivante. Dans les réseaux autonomes, les coûts évités sont réellement plus élevés, des fois dix (10) fois plus élevés que ceux du réseau intégré. Et puis vous êtes également dans un contexte socioéconomique et climatique assez fondamentalement différent du réseau intégré.
(14 h 58)

Alors je me demandais si le PGEÉ en réseau autonome ne devrait pas aller au-delà de ce qui se fait en réseau intégré et non pas seulement c'est ça l'adapter, mais aller au-delà et peut-être être plus spécifique aux problèmes liés au réseaux autonomes.

Mme MARIA VACCARO :

- R. Je voudrais dans un premier temps vous confirmer en effet que tous nos programmes s'appliquent, dans la mesure du possible, dans le sens suivant. C'est qu'il y a des fois des réalités dans certains réseaux autonomes qui ne nous permettent pas de déployer certains types de programmes. Je pense par exemple au Nunavik par rapport aux thermostats puisque la plupart des clients sont au chauffage central au mazout et qu'en plus il n'y a que cinq pour cent (5 %) de la population qui est vraiment clientèle d'Hydro-Québec, quatre-vingt-quinze pour

cent (95 %) est plutôt clientèle, ils sont dans des organisations, dans des habitations de loyers modiques ou des OMH, des organisations, des offices municipaux d'habitation. Merci. Alors donc nos clients à nous c'est plutôt ces organisations-là plus que la clientèle. Donc, il y a des réalités par réseau qui fait que les mesures ne s'appliqueront pas de façon systématique réseau par réseau.

Bien sûr on a un objectif d'essayer d'aller chercher les particularités du milieu pour voir qu'est-ce qui doit être fait et c'est pour ça qu'on fait des audits énergétiques, des analyses énergétiques, des visites conseil pour voir c'est quoi la meilleure façon, quelles seraient les meilleures mesures selon le réseau. Et dans certains cas c'est l'enveloppe thermique qui serait des bonnes mesures, mais bon qui n'est pas nécessairement de notre responsabilité.

En fait il y a des particularités qui fait que c'est très variable d'un réseau à l'autre, et nous on fait effectivement des analyses spécifiques d'un réseau à l'autre. Et on fait des ententes, des plans d'action qu'on déploie qui sont spécifiques à chacun des réseaux aussi en fonction de leur

réalité.

- Q. [289] O.K. Bien en fait c'est là-dessus, comme les enveloppes thermiques je sais que ce n'est pas nécessairement de votre responsabilité, mais c'était en regard des coûts évités et puis des coûts d'approvisionnement en réseau autonome aussi avec le combustible, et caetera, si ça ne vaudrait pas la peine pour Hydro-Québec d'aller dans ce sens-là malgré que l'Agence est là aussi, mais peut-être de le faire en concertation avec l'Agence. Je ne sais pas qu'est-ce qu'Hydro préfère, mais si c'est considéré par Hydro même ou c'est vraiment ce n'est pas mon territoire et je n'y vais pas.
- R. Non. Notre réflexion est beaucoup plus, notre réflexion est beaucoup plus de la capacité, en fait la capacité qu'on peut réaliser certaines mesures mais aussi le prix. Les mesures quand on s'en va dans ces communautés-là, souvent le thermostat qu'on paie, je ne sais pas, dix-huit dollars (18 \$) ici l'unité, on va peut-être le payer le double ou le triple dans le Nord. Donc, il y a aussi une considération de coûts qu'on doit prendre en compte. Ça fait que ce n'est pas je dirais une équation complètement égale. Il y a vraiment cette

variante-là aussi.

Q. [290] Ensuite ma prochaine série de questions est peut-être pour monsieur Chéhadé. Tarif DH. DH c'est l'équivalent du PTHJ, mais pour une petite petite petite région du Québec. En fait pourriez-vous me rappeler le nombre de participants au tarif DH?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Je pense qu'il en reste moins de cent cinquante (150) clients. Il y en avait eu quatre cent cinquante (450) au début et puis c'est comme un peu... Puis la clientèle s'est effritée puis là on en a moins de cent cinquante (150) clients.

Q. [291] La Régie vous a posé la question un petit peu qu'est-ce qu'il y a à faire avec le statut du tarif DH parce que pour deux mille (2000) clients du PTHJ vous avez, vous les avez soustraits du programme. Et puis vous nous avez dit pour le tarif DH que vous vous proposez de le maintenir parce que tant que le Distributeur ne pourra offrir aux abonnés une option tarifaire de nature similaire afin de mitiger l'impact tarifaire de son abrogation. Je me demandais quel était l'impact tarifaire pour les gens du tarif DH s'il y avait abrogation.

R. Bien il ne serait pas énorme étant donné que les économies sont ce qu'elles sont avec un tarif. La

seule chose c'est que des cent cinquante (150) clients qui étaient habitués depuis dix-neuf cent quatre-vingt-treize (1993) à peu près, quatre-vingt-quatorze (94), à avoir ce tarif-là, ce qui est arrivé c'est que cette expérience-là à l'époque c'était également sur deux ans. Nous avons même testé des accumulateurs thermiques avec cette expérience-là, et caetera. Puis le tarif aurait dû être aboli par la suite étant donné qu'on avait décidé de ne pas aller de l'avant.

Lorsqu'est arrivé la Loi de Régie de l'énergie, les clients se sont retrouvés là-dessus embarqués jusqu'à aujourd'hui si on veut. Donc là, effectivement on pourrait faire un « phasing out ». Et ce qu'on disait d'ailleurs, il faudrait que le tarif évolue tranquillement de façon à ce que la tranche basse monte, de façon à ce que lorsque ces clients vont faire le saut vers le tarif régulier ou même vers une option différenciée dans le temps qui risque beaucoup de ne pas ressembler à l'option actuelle puisqu'on a essayé même dans le projet « heure juste » de calibrer autour de la première et de la deuxième tranches de façon plus précise. Alors il y a un « phasing out » à faire. Effectivement, on pourrait commencer à

l'entreprendre tout de suite, mais effectivement ça pourrait être une sortie vers... En plus ces clients-là disposent d'un compteur qui aujourd'hui n'est quasiment plus disponible, donc...

15 h 05

Q. [292] Et puis juste... Donc, si on devait abroger le Tarif...

R. Oui.

Q. [293] ... selon vous, l'impact tarifaire annuel, on parle de... si PTHJ, c'était trente dollars (30 \$) qu'ils sauvaient par année, eux, ils sont à quatre point quarante-neuf sous (4,49 ¢), je pense, de mémoire.

R. Oui, c'est ça. C'est ça.

Q. [294] Ce serait soixante dollars (60 \$)? Cent dollars (100 \$) pour l'année?

R. En moyenne, en moyenne. Il y en a qui font un peu plus, il y en a qui font un peu moins, mais disons, grosso modo, en moyenne c'est une centaine de dollars. La question, c'est, bien sûr, il y en a qui sont habitués et qui en font un peu plus. Mais, si jamais le tarif n'est plus disponible et il y a un « phasing out », bien, ils vivront avec, mais c'est autour de ça, disons en moyenne.

Q. [295] Et juste une question de principe ici. Est-ce

que vous trouvez ça équitable si on enlève les gens qui sont au PTHJ, les deux mille (2 000) clients, d'abroger le tarif, de garder ceux du tarif DH à ce tarif-là alors que tout le monde est au tarif régulier?

- R. Le PTHJ, les choses avaient été claires dès le départ, dès le départ que tout finissait au premier (1er) mars, au premier (1er) avril deux mille neuf (2009), et nous avons retiré le tarif, donc toutes les règles étaient claires.

Dans le tarif DH, ce n'était pas aussi clair. Nous ne les avons pas avertis pour combien de temps on les embarquait. On n'a pas donné un an, deux ans. Ensuite, il y a eul'IREQ, le LTE qui voulait tester les accumulateurs thermiques, donc on les a gardés. On a mis trente (30) accumulateurs thermiques, tout ça. C'est pour ça que ça... il y avait ce petit flou-là et on est un peu mal à l'aise vis-à-vis ces clients-là. Et si la Régie décidait d'un « phasing out », bien, voilà où on en est.

- Q. [296] D'accord. Je vous remercie beaucoup. Ça va être tout pour mes questions. Maître Fraser, avez-vous d'autres questions? C'est à vous.

RÉINTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Oui, j'ai quelques questions de réinterrogatoire, mais... J'ai une question en réinterrogatoire et j'ai une question pour une précision. En réinterrogatoire, c'est... je me réfère au contre-interrogatoire de maître Corriveau.

Q. [297] Monsieur Chéhadé, je m'adresse à vous. Vous avez... on vous a contre-interrogé sur la question de la mise en place des nouveaux compteurs et de la possibilité pour le Distributeur de facturer à son tarif, donc au tarif approuvé par la Régie. J'ai écrit qu'il y avait une certaine confusion ou une certaine impossibilité par rapport à... j'ai cru entendre qu'il y avait une certaine impossibilité par rapport à la... entre la pose des compteurs et la possibilité de facturer. Est-ce que vous pourriez préciser vos propos?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. C'est bien ça. En fin de compte, ce que j'ai dit ce matin, je n'avais peut-être pas complété ma pensée, puis ça vaudrait la peine de clarifier ce point-là. Lorsque nous avons pris le réseau en charge au printemps deux mille sept (2007), nous étions... nous avons pris le réseau en charge et nous avons dit « nous pourrions tout de suite appliquer les tarifs d'Hydro-Québec, facturés par nous-mêmes avec

notre propre système ». Puis, on a dit que les compteurs et nos systèmes, ils ont été moins compatibles, donc il fallait faire des ajouts ou, si on veut, certaines corrections manuelles pour arriver à émettre des factures.

Alors, nous avons continué à facturer avec l'ancien système et nous avons dit « au premier (1er) avril deux mille huit (2008), lorsque tous les compteurs d'Hydro-Québec seront installés, nous allons pouvoir facturer les clients au tarif régulier » et là le rattrapage commençait.

Mais, on s'entend bien. Les compteurs de Iron Ore qui étaient là étaient valables. La seule chose, c'était la compatibilité avec notre système où il fallait faire du travail manuel pour arriver à émettre la facture.

Quand, au premier (1er) avril deux mille huit (2008), nous nous sommes aperçus qu'il était impossible de changer les compteurs à Matimekush, depuis ce temps-là à Matimekush, il n'y a eu que vingt (20) compteurs Hydro-Québec installés, puis ça a été des maisons neuves, toutes les anciennes résidences, nous n'avons pas eu la permission d'aller changer les compteurs. Donc, nous avons facturé au tarif d'Hydro-Québec pareil,

mais avec un ajustement manuel, simplement. Mais, les factures sont émises au nom d'Hydro-Québec, avec le système d'Hydro-Québec, sauf que ça prend cet ajustement manuel pour la compatibilité entre leur compteur et notre système. C'est simplement ça.

Donc, ça fait que le sept cent cinquante mille dollars (750 000 \$), dont j'ai mentionné, de mauvaises créanciers à Matimekush est basé sur le tarif d'Hydro-Québec et à la facturation régulière.

Q. [298] C'est bon. Je vous remercie, Monsieur Chéhadé. Et ensuite, Madame Mettelet, vous avez souscrit à un engagement plus tôt aujourd'hui pour lequel il y aurait une réponse.

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Oui, c'est un engagement qui avait été pris par... qui avait été demandé par maître Fortin relativement aux dix dollars (10 \$) qui étaient donnés dans le cadre du programme pour les télévisions Energy Star.

Le dix dollars (10 \$) en question, c'est un dix dollars (10 \$) qui est donné au détaillant, ayant pour objectif de faire de la publicité pour les télévisions Energy Star. En conséquence de quoi il se reflète dans le coût de commercialisation du

R-3740-2010
10 décembre 2010

- 234 -

PANEL 4 - HQD
Réinterrogatoire
Me Éric Fraser

programme et figure donc dans le CTR et dans le TNT. Toutefois, contrairement à ce que je pense, on l'avait sous-entendu, il ne sert d'aucune manière à réduire le coût de l'appareil pour le participant et n'entre donc pas dans le test du participant.

15 h 10

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie, Madame Mettelet. Alors, ça complète, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

C'est excellent. Alors, on va remercier le panel numéro 4. Merci beaucoup. Vous avez été très patient avec nous. Alors voilà. Alors, on va prendre dix minutes et puis on va demander à l'AQCIE/CIFQ de bien vouloir... Maître Fraser, ça va?

Me ÉRIC FRASER :

Ça va.

LA PRÉSIDENTE :

On va demander à l'AQCIE de se préparer.

PAUSE

REPRISE DE L'AUDIENCE

R-3740-2010
10 décembre 2010

- 235 -

PANEL 4 - HQD
Réinterrogatoire
Me Éric Fraser

Me ÉRIC FRASER :

Si vous me permettez, Madame la Présidente, avant que mon confrère ne débute. J'ai fait distribuer deux réponses à des engagements. Donc, Hydro-Québec Distribution dépose la réponse à l'engagement numéro 1 qui est déposée sous la cote B-36 et l'engagement numéro 6 sous B-37. Et par ailleurs, je préciserais également que madame Mettelet a répondu à l'engagement 18 à la toute fin de son témoignage. Voilà! Je vous remercie.

B-36 : (HQD-15, Doc.1) Réponse d'Hydro-Québec
Distribution à l'engagement 1.

B-37 : (HQD-15, Doc.5) Réponse d'Hydro-Québec
Distribution à l'engagement 6.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Fraser. Maître Pelletier.

PREUVE DE L'AQCIE/CIFQ

Me PIERRE PELLETIER :

Madame la Présidente. Pierre Pelletier pour l'AQCIE et le CIFQ. Pendant les quelques minutes de relâche

dont nous avons bénéficié, j'ai remis à madame la greffière un certain nombre d'exemplaires d'une pièce qui pourrait être produite comme C-4.17, et qui est un document de présentation préparé par monsieur Knecht. Il ne va pas nécessairement en faire une lecture sans déroger un peu, mais je m'attends à ce que sa présentation ressemble fortement au document qui vous a été distribué.

B-4.17 : Présentation de l'AQCIE/CIFQ/ACIG par
 Robert D. Knecht.

Alors le panel a pris place. Il s'agit de monsieur Luc Boulanger, qui est directeur exécutif de l'AQCIE (l'Association québécoise des consommateurs industriels d'électricité); monsieur Pierre Vézina, qui est directeur Énergie et Environnement pour le CIFQ (le Conseil de l'industrie forestière du Québec); et finalement monsieur Robert D. Knecht, qui est économiste et qui témoigne à titre d'expert. Vous avez reconnu sa qualification en début d'audience. Alors, expert en tarification d'électricité, répartition des coûts, interfinancement.

La preuve de l'AQCIE/CIFQ tient dans les

documents suivants : d'abord, la pièce C-4.7 en date du vingt-deux (22) octobre deux mille dix (2010) qui comprend un mémoire, des annexes A1 à A5 et B1, B2; et finalement le rapport d'expertise de monsieur Knecht. Et le rapport de monsieur Knecht a été complété par la pièce C-4.8, c'était vraiment une question technique. Je pense qu'on n'a pas les bonnes versions, Word ou PDF. On s'est assuré que tous les modes possibles de transmission soient rencontrés. Et finalement par les réponses à la demande de renseignements de la Régie, qui est la pièce C-4.12 et les réponses à la demande de renseignements du Distributeur qui est la pièce C-4.13. On pourrait peut-être, Madame, procéder à l'assermentation des témoins.

L'AN DEUX MILLE DIX, ce dixième (10e) jour du mois de décembre, ONT COMPARU :

ROBERT D. KNECHT, principal of Industrial Economics, ayant sa place d'affaires au 2067, Massachusetts Avenue, Cambridge (Massachusetts);

PIERRE VÉZINA, ingénieur, directeur Énergie, Environnement et Service pour le CIFQ, ayant sa

R-3740-2010
10 décembre 2010

PANEL AQCIE/CIFQ
Interrogatoire
- 238 - Me Pierre Pelletier

place d'affaires au 1175, avenue La Vigerie, bureau
200, Québec (Québec);

LUC BOULANGER, directeur exécutif pour l'AQCIE,
ayant sa place d'affaires au 1010, rue Sherbrooke
Ouest, Montréal, (Québec);

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

15 h 23

INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

Merci, madame.

Q. [299] Mr. Knecht, have you prepared the expert
report dated October twenty-two (22), two thousand
ten (2010) which was filed as part of Exhibit C-4-
7?

Dr. ROBERT D. KNECHT :

A. Yes, I did.

Q. [300] Have you also participated in the preparation
of the answers to the Régie's IR, namely the answer
to Question 2.1 of the IR filed as C-4-12?

A. Yes, I did.

Q. [301] Do you wish to make any corrections to that
report or to that answer?

A. I have one correction that I would like to make,

and I think it would be best handled within my opening statement.

Q. [302] Okay. Then, under that reserve, do you adopt the report and the answer referred to as your written evidence in this file?

A. I do.

Q. [303] Thank you. Messieurs Vézina et Boulanger, est-ce que vous avez participé à la préparation du mémoire C-4-7 et à la préparation des réponses aux demandes de renseignements de la Régie, la pièce C-4-12, et du Distributeur, la pièce C-4-13?

M. PIERRE VÉZINA :

R. Oui.

Q. [304] Monsieur Boulanger?

M. LUC BOULANGER :

R. Oui.

Q. [305] Est-ce que vous avez des corrections à apporter à ces documents?

M. PIERRE VÉZINA :

R. Non.

M. LUC BOULANGER :

R. Non.

Q. [306] Est-ce que vous adoptez ces documents pour valoir à titre de votre témoignage écrit dans le présent dossier?

M. PIERRE VÉZINA :

R. Absolument.

M. LUC BOULANGER :

R. Oui.

Q. [307] Je vous remercie. Mr. Knecht, you have filed an expert report containing some comments and some recommendations on three aspects of HQD's filings, first, a history of cross-subsidies; (2) the Rate L/Rate M tariff interface; and (3) HQD's pension costs. I understand that you have no specific recommendations this year with respect to cross-subsidies, and I suggest that you summarize your views with respect to the two other matters, please.

Dr. ROBERT D. KNECHT :

A. Thank you. Good afternoon, Madame Chair and Members of the Panel. You can see in preparing my opening statement, I was somewhat optimistic about when I would begin, but I would like to thank the Régie to the extent that this extended session accommodates my schedule, I certainly appreciate it.

I would, as Mr. Pelletier suggested, like to summarize my pre-filed evidence in two areas, starting with the regulatory treatment of pension cost variances, and the second, the tariff

interface between Rate M and Rate L.

Let me start with the pension costs, and let me move the question that I was asked to address, and that is: Is deferral account treatment appropriate for HQD's pension costs? In my view and in my experience, deferral accounts are a reasonable regulatory tool, under three conditions -- (1) when the costs that are involved are not under the control of the utility; (2) when the costs are difficult to forecast; and (3) when the costs are material.

Let me briefly examine the costs associated with defined benefit pension plans in general with those criteria in mind, starting with the first. To a certain extent, defined benefit pension costs are related to the nature of the benefits package that the employer offers and to the employee salaries that the employer pays.

Both of these factors are in fact under the control of the utility. Therefore, establishing a pension cost requirement on a forecast test year basis does create some incentive for the utility to try to minimize its costs, and thereby provide a longer term benefit to ratepayers.

However, there are two other aspects of

pension cost determination that militate against test year treatment of pension costs. First, some significant aspects of pension costs are beyond the control of the utility. I would include in that in particular, past returns on the pension plan can have a very significant effect on what the current costs of the plan are.

Second, the pension costs that are incurred for any particular year are based on a whole set of assumptions, a set of actuarial assumptions, that include expected future returns on the plan, what the inflation is going to be, how long employees are going to stay with the firm, how long they're going to live, what the discount rate is for future benefits. There are a whole set of assumptions that go into calculating that one number that shows up as a pension cost expense for a particular year.

Now, I think what's important when you're thinking about these assumptions is that the long-run costs of operating the pension plan don't really depend on what those assumptions are, they depend on how things work out. They only depend on the assumptions to the extent the assumptions prove to be exactly right.

So to the extent, while you can change a

particular assumption in any particular year, and it will change the accounting expense in that year, it's not going to affect the long-run need to fund that pension plan. And therefore, I think it's not correct to assume that because a utility has control over the assumptions that get used in any one year that it has control over the long, the real long-run pension costs that are related to whether or not those assumptions prove to be correct.

So I think when you're considering whether a deferral account is appropriate for HQD's defined benefit pension costs, I would encourage you to consider whether the historical variances that we've seen over the last few years between the forecast costs and the actual costs are due to differences in factors that are under the control of HQD, such as salaries or eligibility requirements, or whether those variances result from changes in actuarial assumptions about factors over which HQD has no control, such as future returns on the pension assets and the discount rates that are used in the calculations.

Based on my understanding of HQD's responses to discovery, and recognizing my handicap

in the language, I believe that the variances in the past few years have resulted more from changes in the assumptions, in the actuarial assumptions regarding factors that are beyond HQD's control.

Turning to my second criterion -- are these costs difficult to forecast -- I certainly conclude that based on looking at the evidence of the past few years, they are indeed difficult to forecast. The variation from year to year in the overall pension costs is substantial, as is the variance between the forecast test year and the actual costs.

Over the past seven years, actual pension costs have exceeded authorized costs by more than a factor of two to one, and authorized pension costs have exceeded actual pension costs by more than a factor of two to one. And moreover, over the last two years, the authorized pension costs have exceeded actual pension costs by nearly sixty million dollars (\$60 million).

Regarding the third criterion, which are the costs of material, I am sympathetic to a regulator not wanting to see deferral accounts proliferate all over the place. However, the pension costs are quite significant for HQD, I

understand they may become even more significant over the next few years; currently, they range from fifty to a hundred million (\$50 - \$100 million) per year. In light of the fact that HQD has little control over the factors which have caused these costs to gyrate wildly up and down, I believe that deferral account treatment for these costs is warranted.

In thinking about when you might want to start implemental deferral account treatment, based on my review and based on the evidence I think that Hydro-Québec Distribution has presented, is that the actual and the approved costs have basically balanced out through the year two thousand nine (2009), so that to the extent you approve the idea of moving forward with a deferral account, I would start it effective two thousand ten (2010).

One final note that I'd like to make, and this is the correction I spoke to earlier, in my evidence, I suggest the Board may consider alternatives, such as a minimum cash contribution to the plan. Based on my review of the responses that HQD has given to IRs that were not available to me at the time the evidence was drafted, and recognizing that HQD appears before the Régie on a

annual basis, I conclude that attempting to establish minimum cash contributions for the integrated Hydro-Québec pension plan would be too complex a solution to this issue, and therefore, I think simply establishing a deferral account would be a preferable solution.

Let me turn to Rate M and Rate L and the interface between those two tariffs. To the extent practicable, utilities establish rate classes based on homogeneous groupings of customers with similar cost-to-serve characteristics. Typically, rate classes are segregated based on the size of the customer and the type of service that's being provided.

When we look at rate classes that are based on the size of the customer, however, there's always going to be some customers that are near the borderline between the rate classes. In order to avoid creating perverse incentives for customers, utilities often try to design rates such that there's a relatively smooth transition between the rates paid between, for those customers between the two classes, that is, the rate paid for a large customer at the top of the Rate M class is similar to the rate paid for a small customer at the bottom

of the Rate L class. One of the mechanisms that utilities use for doing that are declining block rates, either for demand charges or for energy charges; you can use declining block rates for either in order to smooth the transition.

Over the past several years, Hydro-Québec Distribution has been modifying its Rate M and Rate L tariff structures in such a way that the potential for customer, what I call "gamesmanship", playing games, is increasing. Specifically, larger Rate M customers may increasingly be able to reduce their bills by raising their contract demand, lowering their load factor, lowering their utilization factor, and what I call "trading up" to Rate L.

The factors that are contributing to this are the following:

First, as a matter pretty much I think beyond your control, you have a cross-subsidization issue which is, the cross-subsidization for Rate M is considerably higher than the cross-subsidization for Rate L. So that's going to, that complicates the matters at the start. That's gotten slightly worse over the years as my cross-subsidization analysis shows, but it's I think a fact of life.

Combine that with the following trends. HQD has been assigning disproportionate increases to the Rate M energy charges relative to the demand charges. This policy may encourage energy conservation, but it discourages efficient use of capacity by reducing the incentive for the Rate M customers to hold down their peak demands.

HQD has also been assigning disproportionate increases to the Rate M tail block charges relative to the first block energy charge. This policy increases the costs for the larger customers, making conversion to Rate L more attractive.

Finally, HQD has been assigning disproportionate increases to the Rate L energy charge relative to the demand charge. This policy was the policy for Rate M, it's similar for both classes. This policy also discourages efficient use of capacity, and it therefore increases the incentive for Rate M customers to reduce their billing load factor and trade up to Rate L.

As I explain in the pre-filed evidence, none of these rate design policies are demonstrably consistent with the results of HQD's cost allocation study.

In terms of any specific recommendations with respect to this transition, I have none in this proceeding because HQD has not proposed to change the rates. However, I recommend that the Régie direct HQD to review the tariff design trends that I listed earlier, with an eye toward retaining a smooth transition between the Rate M and Rate L tariffs.

HQD should also consider whether tariff modifications, such as a declining block tariff for Rate L, would reasonably mitigate the perverse incentives for inefficiency that the current policy is creating. In addition, HQD should continue to monitor any and all customer transitions between Rate M and Rate L, just to make sure that the existing rates are not creating unreasonable incentives. And finally, I would suggest that HQD report back on the results of its analysis in the next general rate application.

Thank you for your attention late in the day, I look forward to answering any questions that you may have.

15 h 43

Q. [308] Thank you, Mr. Knecht. Monsieur Vézina,
Monsieur Boulanger, j'aimerais que vous me fassiez

part de vos vues sur trois questions. La première qui est en lien d'ailleurs avec ce dont Monsieur Knecht vient de discuter, la question du tarif M, j'aimerais avoir vos vues sur l'accueil du Distributeur exprimées par monsieur Boulanger, votre suggestion de créer un comité de travail pour examiner les pistes de solutions aux problèmes particuliers que rencontrent les grands consommateurs qui sont desservis au tarif M? Monsieur Boulanger peut-être.

M. LUC BOULANGER :

R. O.K. Alors, Madame la Présidente, Monsieur Hardy, Madame Gervais, alors effectivement sur ce point on a pris connaissance et nous avons été témoin des déclarations de monsieur Boulanger, qu'on accueillent manifestement de façon favorable puisque monsieur Boulanger reconnaît que l'implantation de la réforme qui avait été mis de l'avant devient pratiquement inapplicable eu égard au contexte dans lequel on évolue.

Alors on prend pour acquis évidemment que c'est la réponse à nos préoccupations d'une part. Maintenant Hydro-Québec rejette l'idée d'un comité de travail pour regarder à cette problématique sur la base que ça serait difficile d'atteindre un

consensus avec une telle variété de clientèle.

Je dois vous avouer que je préférerais de beaucoup qu'il y ait un comité, mais je n'ai pas de problème à me rendre à la suggestion d'Hydro-Québec dans la mesure où effectivement cette fois-ci il y a une consultation formelle des gens qui vont être impliqués par cette réforme. Que ces gens-là soient non seulement consultés, mais qu'ils aient droit au chapitre.

Alors cette consultation peut prendre différentes formes et que je pense que jusqu'à date on n'a jamais vraiment de problème à opérer dans un contexte de consultation et de groupe de travail avec Hydro-Québec. Alors on verrait d'un bon oeil que la Régie dans sa décision invite formellement le Distributeur à procéder à cette forme de consultation.

Alors moi ça complète.

Q. [309] Alors, Monsieur Boulanger toujours, je vais vous demander de faire part à la Régie de vos commentaires sur l'accueil qui a également été réservé par le Distributeur à une autre de vos suggestions qui est celle de revoir sa décision relative à l'admissibilité de la clientèle des contrats spéciaux au programme du PGEÉ?

R. Alors on a un petit peu plus de difficulté je dois vous avouer avec celle-là. Alors on n'est manifestement pas d'accord avec les propos de monsieur Boulanger, et ce, sur trois plans, le rôle de l'actionnaire dans la question du PGEE sur la mention d'opportunisme dont a mentionné monsieur Boulanger et finalement sur un concept de principe collectif versus individuel.

Alors je vais élaborer sur chacune de ces considérations. Monsieur Boulanger nous a dit qu'il était préoccupé par le fait que c'est l'actionnaire qui en fait les frais. Ce que monsieur Boulanger ne dit pas, c'est que l'actionnaire d'Hydro-Québec est aussi le partenaire des clients industriels qui ont des contrats spéciaux.

Et comme partenaire des clients qui ont des contrats spéciaux, jamais on n'a eu d'indication que le gouvernement se voyait inconfortable avec le fait qu'un manque à gagner était donné si on veut pour tenir le Distributeur indemne du fait que le gouvernement négociait directement avec les grands usagers.

Alors nous on n'a pas cette indication-là du tout. Pour appuyer cette position monsieur Boulanger a fait allusion à un décret. Le décret

qui est intervenu entre le gouvernement et Alcoa, mais ce que monsieur Boulanger n'a pas dit c'est que ce décret-là est atypique, c'est le seul décret pour les seuls contrats spéciaux qui existe présentement au Québec et la clause qui est stipulée dans ce contrat qui a trait aux conditions de faire de l'économie d'énergie est une clause de nature très générale.

Il n'y a pas d'objectifs précis, quantifiable, alors il y a beaucoup de marge de manoeuvre. Ça ressemble un peu à une intention que les parties avaient de s'engager dans la voie de faire de l'économie d'énergie.

Et ce qu'on aimerait également ajouter là-dessus c'est que de plus en plus depuis quelques années les contrats spéciaux qui sont consentis par le gouvernement aux grands industriels ont des conditions qui sont soit égales au tarif L ou même supérieures au tarif L.

Et à titre d'exemple chez Alcoa présentement il y a un térawattheure (1 TWh) qui se consomme au tarif L et au-delà du tarif L.

(15 h 47)

Qui plus est, toute cette problématique des contrats spéciaux va prendre fin d'ici deux mille

quatorze (2014), deux mille seize (2016). Alors on arrive à terme.

Et ce qu'on peut également ajouter là-dessus c'est que la façon dont on opère présentement est une façon qui est en cours depuis les sept dernières années. Alors il reste à peine quelques années devant nous et on estime que prendre une telle position à ce stade-ci n'est peut-être pas la meilleure des choses qu'on pourrait faire.

Et le gouvernement dans sa stratégie énergétique a identifié ses priorités, a mis en place des objectifs d'économie d'énergie qui sont passablement significatives, et en vertu de ces programmes-là à date la grande industrie sous les contrats spéciaux a contribué près d'un térawattheure. Alors il y a un système qui fonctionne présentement et qui rencontre les objectifs et du gouvernement et des grandes entreprises.

Ceci étant dit, monsieur Boulanger a parlé d'opportunisme. « Opportunisme » est aussi un terme économique. Mais ça a aussi une connotation négative. Et quand on regarde la façon dont le concept a été amené on a eu l'impression que

c'était négatif comme approche. Comme si on faisait quelque chose de pas correct. Et on prend ombrage de ça.

Reconnaître des opportunités je pense que c'est le rôle de la grande entreprise et des entreprises en général. Si on n'est pas en mesure de reconnaître des opportunités dans le marché, je pense que la viabilité n'est pas une viabilité à long terme.

On a aussi l'impression que dans le commentaire de monsieur Boulanger c'est qu'on ne faisait de l'économie d'énergie que dans la mesure où on pouvait se prévaloir de programmes. Ce qui est complètement faux.

La grande industrie, qu'elle détienne des contrats spéciaux ou pas, a à coeur de faire des économies d'énergie parce que c'est nécessaire pour diminuer nos coûts, demeurer compétitif et être capable d'avoir des technologies de pointe.

Alors dans les grandes industries en dehors des programmes d'économie d'énergie qui sont offerts par le Distributeur d'électricité, il se fait des programmes d'économie d'énergie. Et les programmes qui sont actuellement en cours sont le coup de pouce qui nous est donné lorsqu'un projet

spécifique, qu'on aimerait bien vouloir faire, ne permet pas de dégager les fonds nécessaires parce que ce n'est pas rentable. Mais quand les projets sont rentables, on les fait et on n'a pas besoin de l'aide de personne pour les faire. Et dans la réalité c'est ce qui s'est passé.

Maintenant, on a souvent au Québec une expression qui dit, et je n'aime pas cette expression-là mais peu importe on l'emploie souvent, il ne faut pas jeter l'eau du bain avec le bébé, « whatever ».

Me PIERRE PELLETIER :

Q. [310] Le bébé avec l'eau du bain.

R. Je n'ai pas d'enfant alors j'ai un petit peu de difficulté avec cette expression.

LA PRÉSIDENTE :

Q. [311] C'est peut-être une chance pour eux autres.

R. C'est vendredi, on est fatigué, moi particulièrement. Il est trois heures et quart (15 h 15).

Alors ce que je veux surtout dire par ça c'est de faire une exclusion « at large » de tous les contrats spéciaux à partir des critères que monsieur Boulanger a identifiés, on estime que c'est justement jeter le bébé avec l'eau du bain.

Alors il y a des programmes qui sont présentement mis en place dans la grande industrie dont les détenteurs ont des contrats spéciaux qui, effectivement, contribuent à la diminution de la consommation.

Et ce qu'on doit également dire c'est que quand on fait un programme d'efficacité énergétique, ce programme-là, en dehors du test du coût total, est évalué, il est approuvé dans la mesure où il rencontre certains critères. Alors on y trouve également notre compte.

Et pour terminer sur cette problématique, ce que j'aimerais aussi dire c'est que l'impression qu'on a également donné ou qu'on peut deviner des propos de monsieur Boulanger que dans les détenteurs de contrats spéciaux de toute façon on est obligé de faire de l'économie d'énergie. J'aimerais vous souligner ce n'est pas une problématique qui concerne strictement les alumineries. C'est une problématique qui concerne tous les grands consommateurs d'électricité parce que les coûts d'opération dont représente l'électricité sont encore supérieurs à ceux des alumineries. Alors ça peut aller jusqu'à soixante pour cent (60 %) des coûts C l'électricité.

Alors il y a donc naturellement, il y a un besoin chez les grands industriels de faire de l'économie d'énergie en dehors de toutes ces considérations-là et ce n'est pas particulier aux contrats spéciaux.

Je pense ça complète l'ensemble des remarques que je voulais faire là-dessus.

Q. [312] Vous vous êtes bien ressaisi, Monsieur Boulanger, avec le bébé qui part avec l'eau du bain, je vais vous donner l'occasion de vous ressaisir sur autre chose.

J'ai cru vous entendre dire tantôt en parlant du décret qui vise Alcoa, le décret de deux mille huit (2008), que c'était le seul décret qui existe. Est-ce qu'on doit plutôt comprendre que c'est le seul décret qui existe dans lequel on trouve une disposition de cette nature-là?

R. Exactement. C'est ce que j'ai voulu dire si ce n'est pas ce que j'ai dit. Alors je peux vous confirmer que c'est le seul décret qui fait allusion à cette problématique d'activité en matière d'économie d'énergie dans les contrats spéciaux qui ont présentement cours.

M. LUC BOULANGER :

R. J'aimerais préciser, si vous me permettez.

Q. [313] Faites donc.

R. Que les administrateurs de ces contrats-là, ceux qui les ont négociés, ceux qui les administrent au jour le jour sont des ressources dans ces entreprises-là qui siègent sur le conseil d'administration de l'AQCIE. Alors cette information-là vient quand même de gens qui sont très bien informés quant aux dispositions de ces contrats-là.

Q. [314] J'aimerais que vous me précisiez une chose pour terminer sur ce sujet-là, Monsieur Boulanger. Dans le mémoire qui a été produit par l'AQCIE et le CIFQ, vous aviez suggéré qu'il y ait création, vous recommandiez à la Régie de décider de la création d'un comité pour discuter de cette question-là. Et en réponse à une question qui vous était adressée par la Régie à savoir si vous teniez à la création d'un comité de cette nature-là, même si on écarte, même si on accepte votre suggestion d'écarter la décision du Distributeur, vous avez donné quelques informations, mais je préférerais que vous précisiez davantage votre point de vue là-dessus.

R. Effectivement, la première conclusion qu'on demande

à la Régie c'est d'écarter cette décision du Distributeur et de continuer dans la pérennité et dans ce qui existait à venir jusqu'à date. Mais on tient quand même à s'asseoir et à vider cet abcès une fois pour toutes. Parce que c'est une question qui est épineuse, c'est une question d'approche, c'est une question qui « impacte » aussi sur les intentions du gouvernement quant à ses questions d'économie d'énergie.

Alors on aimerait qu'il y ait une constitution d'un comité et puis qu'on puisse regarder toute la problématique économique qui concerne ça. Parce qu'on constate que, contrairement peut-être à d'autres programmes ou d'autres projets qui sont faits en vertu des programmes d'efficacité énergétique, l'économie ou la diminution de consommation est identifiable puis elle est immédiate.

Dans le cas des contrats spéciaux ça peut être ultérieurement. On vous a donné dans la preuve l'exemple d'Alcoa avec Deschambault. Alors c'est vrai, comme disait monsieur Boulanger, qu'il y a un maximum qui est consenti en vertu des ententes. Mais lorsqu'on est capable de faire plus avec moins, quand arrive le temps de demander au

gouvernement des blocs additionnels, bien le plus qu'on a fait avec moins finit par être payant. Parce que la demande additionnelle de blocs d'énergie pour réaliser la progression s'en trouve d'autant diminuée. Et dans la structure actuelle des programmes ce n'est pas quelque chose qui est pris en compte.

Puis il y a également aussi le fait que dans tout l'ensemble de la société québécoise il n'y a pas strictement des usagers qui paient des tarifs d'électricité, il y a aussi des contribuables, il y a aussi la société comme telle qui bénéficie des retombées des activités qu'on fait. Et le fait de toujours s'assurer qu'on a une industrie qui est compétitive et qui est capable de se développer, tout le monde au Québec en bénéficie.

Alors on peut peut-être avoir une façon d'internaliser ce genre de bénéfice à l'intérieur des critères de ces programmes-là.

Q. [315] Je vous remercie. Je vais vous laisser l'occasion de vous reposer. Monsieur Vézina, la prochaine est pour vous. C'est la dernière ligne de sujets d'ailleurs. Le Distributeur avait proposé dans son dossier une formule qui nous paraissait,

suivant ce qui a été dit dans le mémoire, visée à éviter toute réduction tarifaire via l'autorisation d'amortir l'excédent de cent millions (100 M\$) au compte de nivellement pour aléas climatiques.

Cependant, lors du témoignage de monsieur Boulanger il a fait une autre suggestion qui vient concurremment ou alternativement avec la première, celle de la création d'un compte dit « compte ad hoc de maintien du signal de prix ». Alors j'aimerais que vous fassiez part à la Régie de vos vues sur les deux propositions qui sont mises de l'avant par le Distributeur à ce sujet-là.

M. PIERRE VÉZINA :

R. Oui, d'accord. Alors naturellement, dans un premier temps, on a clairement indiqué dans notre mémoire que nous étions opposés à la proposition du Distributeur concernant le compte, l'amortissement sur le compte de nivellement des aléas climatiques.

Et en fait je pense que la proposition de monsieur Boulanger est tout à fait dans la même foulée à savoir de trouver des solutions pour empêcher toute baisse de tarifs pour quelque clientèle que ce soit. Nous sommes naturellement là aussi en désaccord avec cette proposition-là.

La question du signal de prix je pense

qu'elle peut avoir deux éclairages. C'est certain qu'on peut la reconnaître comme étant un élément qui va permettre aux individus, aux consommateurs d'être plus attentifs à leur consommation d'énergie.

Mais l'autre éclairage également c'est que c'est une signal pour les entreprises de décider de produire ou ne pas produire à la marge. Écoutez, ce qu'on observe c'est que les marchés dans lesquels on est actif, où on est présent ont connu, eux, des baisses de tarifs, notamment en raison des baisses entre autres du gaz naturel, prix du gaz naturel qui a un effet direct sur les prix de l'électricité dans certains marchés américains.

Et plusieurs de nos concurrents et même à l'intérieur de nos propres entreprises qui ont des usines dans d'autres juridictions ont aujourd'hui des tarifs d'électricité plus bas qu'ils n'avaient avant. Ce qui fait en sorte qu'on est en compétition continuellement contre ces autres juridictions, même au sein de nos propres entreprises à savoir quelle unité d'affaires va produire.

Alors cette question-là de dire bien on va s'assurer que les tarifs ne baisseront pas,

écoutez, nous, plus on est efficaces, plus les tarifs sont bas plus on a un bon signal de prix pour être compétitifs sur les marchés, dans un premier temps.

Je vous dirais que dans un deuxième ordre d'idées je pense que les entreprises qu'on représente ont la conviction que leur rendement pourrait être meilleur qu'un placement dans la banque Hydro-Québec à savoir qu'un compte, même s'il porte huit pour cent (8 %) peut sembler intéressant, je pense que les entreprises en général préféreraient avoir l'argent dans leur poche pour agir comme bon leur semble.

Q. [316] Je vous remercie. Ça fait le tour des questions que nous voulions élaborer. Alors les témoins sont à la disposition de la Régie et des intervenants.

LA PRÉSIDENTE :

Alors je vous remercie. L'ACEF de l'Outaouais, Maître Lussier, avez-vous des questions?

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Pas de questions. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Je ne vois pas les gens de la FCEI ni du GRAME, RNCREQ. Maître Neuman, avez-vous des questions?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Non, pas de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Je ne vois pas UC non plus. Alors, Maître Fraser,
c'est à vous.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Merci, Madame la Présidente. Alors je vais être
très bref.

Q. [317] Et je vais m'adresser à monsieur Knecht, et
je vais m'adresser à monsieur Knecht en français
parce qu'il est trop tard pour que je sorte mon
anglais du dimanche, notamment si on décide de
parler de coûts de retraite.

16 h

Alors on va discuter de coûts de retraite,
Monsieur Knecht. Je comprends de votre témoignage
qu'un des principaux éléments à l'appui de votre
conclusion d'un compte de frais reportés, c'est
évidemment la variation qu'on peut constater entre
coûts de retraite projetés et coûts de retraite
réels?

Dr. ROBERT D. KNECHT :

A. Yes. You only need a variance account if you have
significant variances.

Q. [318] J'imagine que vous serez d'accord avec moi si

je vous soumetts que l'une des causes de ce problème-là est le délai réglementaire entre la date du dépôt du dossier et la date de la décision dans le fond qui amène un délai ou, en fait, une difficulté en termes de prévisions, vous êtes d'accord avec ça également?

- A. That's true of all test year regulation, yes, you need to forecast costs for the test year. Yes, that needs to usually be done in advance, and yes, in general, the further you get away from the period that you're forecasting, the higher your uncertainty and the higher the likelihood that you're not going to be correct.

But I think that that does contribute to the, that may contribute to the magnitude of the variance, I think what's important in what I'm saying about pension cost variances is, are does variances, are they related to something that's controllable by the company or are they related to factors that are beyond the control of the company. Because if they're related to factors that are under the control of the company, then they company, the utility, has an incentive to manage those costs, it has not only the incentive but it has the ability to manage those costs efficiently.

Q. [319] Je comprends. Je vous remercie. Mais j'ai aussi compris... je n'ai pas l'habitude du délai, pas du délai réglementaire mais du délai de traduction... alors j'ai aussi compris que vous étiez, j'allais dire, préoccupé ou que vous compreniez la préoccu-pation aussi de la Régie sur la multiplication des comptes de frais reportés, et ma question serait : en tenant compte de cette préoccupation, et d'une préoccupation, par exemple, qui pourrait découler également des IFRS, si vous êtes familier avec ça, croyez-vous qu'un mécanisme de mise à jour du coût de retraite pourrait également être une solution envisageable?

A. I'm sorry, I take this off so I don't have to listen to myself in French. In terms of updating, I guess I understand that in response to some follow-up IRs that the Distributor has suggested that it might be able to update its forecast, we don't know what the level of that accuracy will be. Certainly, in looking at the, based on the past set of years that we did look at, it would presumably be less accurate than the base year update that we did that's in the table in my evidence.

I'm certain that Hydro-Québec could update its forecast, and probably the forecast would be

better, whether that solves the problem or not, I don't think there is evidence on the record. And again, I come back to, this isn't really solving the problem, the problem can be solved with a deferral account. And what the impact of IFRS is going to be, I certainly don't know, my understanding is that it may result in even greater volatility, which would make the whole idea of moving to a deferral account even more important, or even more justified in that these are costs that are beyond the control.

So I think the idea of going to a deferral account is more based on the fact that these costs are really beyond the control of the utility. And, you know, whether there is, whether it's creating... when the costs are beyond the control of the utility, the utility's forecast, they have an incentive to be conservative in the forecast. Now, I don't have any evidence, and I'm certainly not suggesting that there's any mischief going on here, but if costs are going to be set for a utility in a future test year, and the utility needs to forecast what those costs are going to be, and it doesn't have any control over those costs, and they can vary very significantly based on a set

of factors that, we've seen a lot of instability over the last few years, it's just going to create an incentive for the utility to make a conservative forecast.

And from that perspective, the only way to solve that is to reconcile after the fact. So I guess the answer to my question is, it would help, but it's still not, it's not really addressing the guts of the problem.

Q. [320] Je vous remercie pour votre réponse. Mais lorsque je faisais référence aux IFRS, et vous êtes un expert donc je vais, si vous n'avez pas la connaissance spécifique, comme vous sembliez l'indiquer sur les effets, ou l'impact des IFRS sur le Distributeur, je vous soumetts que un des enjeux auxquels pourrait faire face Hydro-Québec dans son ensemble, c'est une problématique de possibilité d'avoir, en vertu des IFRS, ce type, des comptes de frais reportés sur ce type de dépenses pour les états financiers. Et c'est donc dans cette perspective-là, les états financiers de l'entreprise et non pas de la division réglementée, de l'entreprise dans son ensemble, et c'est donc dans cette perspective-là où je vous demandais si, face à une contrainte ou face à un enjeu de ce

niveau, est-ce qu'il serait intéressant
d'investiguer ou de regarder plus à fond la
question de la mise à jour des coûts de retraite?

16 h 9

A. I'm not completely sure I understood the question.

You're referring to the fact that if there is a
deferral account, it's going to be on the
Distributor's regulatory books?

Q. [321] Actually, I'm referring on the fact that the
deferral account could be a problem for the
enterprise as a whole having to incorporate that in
its financial reporting each year, it could be a
major issue, and in that perspective, where there's
a IFRS issue with the creation of a deferral
account, that then it would be interesting to
investigate furthermore the proposal I gave you
about "une mise à jour", or an update of the cost
of the pension plan.

A. Yes, I understand the question, thank you for
putting it that way. There's certainly not a lot of
evidence I think on the record in this proceeding
about what the additional risks and rewards would
be associated with the transition to IFRS and how
that's going to affect things.

In terms of adding the deferral account to

the utilities' books, I mean, in general, adding a deferral account for a cost that's beyond the control of the utility is a benefit to the utility, because it is now essentially guarantying a return for a cost that the utility would otherwise face risks. So that by reducing the risk for the utility, to the extent, there obviously will need to be an account either positive or negative on the books, but the net effect of this is shifting risk from the utility to the ratepayer. So...

Q. [322] Or vice versa?

A. No, no, no, in fact, it's not vice versa, the risk, the cost could go either way, but the risk is being shifted to the ratepayer because the ratepayer is going to have to pay the amount of costs that the utility has incurred. And, in fact, if you look at, when I went and looked at a number of, you know, I participated in proceedings where this is an issue, and I looked at some others, in many cases, the party that is advocating to establish a deferral account is the utility.

Q. [323] Yes.

A. And it's the ratepayers that are resisting it. In the proceedings I have participated in, it's been this incentive issue that has always driven it for

me because I'm an economist and I focus on incentives so, and it creates an incentive, and it creates the potential to play games, particularly for utilities that have a longer, that may have rates in place for a longer period of time.

But nevertheless, it is, you have to understand what's going on here, this is, would normally I think be considered a benefit to the utility in terms of reducing its risk. In fact, I think in places, you might see people argue that, you know, by taking these kind of steps to reduce risks, the moving to tariff designs that have, you know, a more of a guarantee of recovery for the utility, you see pressure to reduce rates of return.

- Q. [324] You can be sure that I totally understand you. But you did not answer my question, which is, and I know there's not a lot of evidence on file, but that's the question -- if there is a major accounting issue, or serious accounting issue, wouldn't you agree that it would be an interesting thing to investigate and to see how it would work and what would be the impact of an alternative?
- A. It would be interesting to investigate, but we know right now that there's a lot of volatility from

year to year, we know that there's a potential, I think, for the cost to increase significantly going forward. I think there is certainly the potential that IFRS is going to increase the volatility, because there will be less smoothing of the pension fund value in the process.

The only way that all of this, that any additional analysis, I think, would cause you to rethink the decision to establish a deferral account would be if somehow transitioning to IFRS would somehow reduce, would magically reduce the risk, would make it easier to forecast, would reduce the variances, and that just seems unlikely to me. So that while additional analysis may show that the risks go up considerably, I'd be very surprised if additional analysis would show that it substantially reduces the volatility on its inherent...

Q. [325] Thank you, Mr. Knecht. I understand that you are not an accountant?

R. I am neither accountant nor actuary, that is correct. I...

Q. [326] Actually, I also understand from your evidence that you are a layman in pension costs?

A. I am not an actuary, I'm not an accountant. In my

career, I'm doing economic consulting, I did, you know, I obviously deal with accounting matters, and I have dealt, at some level of detail, with pension plans, and I'm not going to say I understand specifically about how those work, but I do understand a lot of the assumptions that go in, and I understand that, depending on what assumptions you put into the black box, you can get very different results coming out of the black box.

Me ÉRIC FRASER :

Thank you, Mr. Knecht. Madame la Présidente, je n'ai pas d'autres questions.

16 h 15

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Fraser. Maître Fortin, avez-vous des questions?

Me PIERRE R. FORTIN :

Pas de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Monsieur Hardy.

INTERROGÉ PAR M. MICHEL HARDY :

Q. [327] J'aurais peut-être une question pour vous Monsieur Boulanger pour finir la semaine. Vous avez décrit je pense que le mot opportunisme ce n'est pas nécessairement une connotation péjorative dans

un sens, mais je pense que vous avez décrit quand même un petit peu ce que les grandes entreprises pourraient devenir dans le sens que vous dites qu'à l'heure actuelle même sans programme, les grandes entreprises font des économies d'énergie, font des investissements pour réduire leur consommation, donc ils font des économies d'énergie.

Donc techniquement la définition d'opportuniste en efficacité énergétique c'est justement c'est quelqu'un qui sans programme l'aurait fait sa réduction d'énergie, mais à cause qu'il a un programme il va en profiter pour aller chercher les subventions. C'est un petit peu comme ça que serait la définition d'un opportuniste?

M. LUC BOULANGER :

R. C'est-à-dire non, c'est qu'ils vont en profiter pour en faire davantage. Parce qu'il ne faut pas oublier que lorsqu'on regarde aux programmes d'efficacité énergétique comme tel, il y a des paramètres pour chacun de ces programmes-là qui vont venir réduire la période de « pay back » par exemple la période de « pay back » si ça dépasse trois ans, deux ans en contexte industriel, le projet ne se fera pas.

Alors donc les projets qui sont vraiment

payants, les projets qui sont significatifs sont déjà, sont déjà faits. Alors donc ces programmes-là viennent donner un coup de pouce pour aller en chercher davantage. Alors c'est dans ce sens-là qu'on le dit.

Q. [328] Ça je vous comprends sur ce point-là.

R. O.K.

Q. [329] Merci.

INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

J'ai deux questions, in will do it in English.

Q. [330] Mr. Knecht, you said that concerning the Rate M/Rate L interface that there is a gamesmanship between the two rates, and that you do not, because Hydro-Québec is not proposing any... well, proposes that the tariffs stay the same, you do not propose anything, any recommendation. But on principle, if the Régie were to lower the rates, is there something the Régie should do to reduce the gamesmanship?

A. If the, the most obvious thing is, if the Régie were to lower the rates, the Régie could, I don't have a specific proposal because I haven't prepared one, but in general, I think the easiest thing to look at would be a, more of a reduction in the tailblock on the Rate M energy charge, that would

reduce the incentive for customers to trade up.

I think also that reductions in the energy charge in general, to make sure that energy charges are more in line with the costs that are energy-related within the cost allocation study for both Rate M and Rate L, would be the place to focus rather than on the demand charges. So I think those two things, lower, if you're going to have a rate reduction, lower energy charges and particularly the tailblock energy charge within Rate M.

Q. [331] Okay, thank you.

A. If that makes sense?

Q. [332] Yes, thank you.

A. Okay, thank you.

16 h 19

LA PRÉSIDENTE :

Q. [333] Ma deuxième question est pour monsieur Vézina. Enfin, parce que c'est vous qui en avez parlé, mais vous allez voir. C'est en ce qui a trait à l'utilisation des comptes de frais reportés, à l'utilisation soit des comptes de nivellement de la température ou d'un compte ad hoc. Vous avez fait des commentaires par rapport aux propositions de monsieur Boulanger.

Vous avez mentionné votre préférence,

évidemment, pour diminuer le tarif plutôt que d'utiliser un ou l'autre de ces comptes de frais reportés-là. Or, il me semble que dans les années précédentes, soit vous ou soit monsieur Boulanger, Luc, juste pour être sûre, avez plaidé à quelques reprises que la stabilité des tarifs était de la plus haute importance pour vos membres et que cette stabilité tarifaire-là leur permettait de bien planifier, sur le cours des années, leurs opérations.

Alors, je voulais vous demander si le fait d'utiliser ces comptes-là soit de nivellement de température, soit le compte ad hoc, afin de maintenir les tarifs actuels et voir, pour les prochaines années, réduire ou maintenir les tarifs, si ça ne fournirait pas cette stabilité-là à vos membres qui, habituellement, ou de ma compréhension, qui était habituellement recherchée?

M. LUC BOULANGER :

R. Madame la Présidente, c'est intéressant parce que cette question que vous me posez m'a été posée par monsieur le Président Théorêt quand on était devant la Régie justement dans un principe de lissage, je me rappelle très bien. Jean-Paul m'avait posé la question, monsieur Théorêt m'avait posé la

question.

Ce qui est important pour nous, la stabilité, c'est vrai que c'est important, mais c'est surtout la prévisibilité. Et quand on parle de stabilité, c'est pour éviter qu'il y ait des chocs tarifaires ou des fluctuations qui vont de bas à haut. Mais ce qui est important pour nous, au-delà de toute chose, c'est d'être capable de prévoir, dans l'espace du temps, qu'il y a une stabilité dans les tarifs comme telle.

Quand cependant on arrive dans des contextes où on peut avoir un bénéfice immédiat par une baisse de tarifs, on ne peut pas être insensible à ça, mais ce n'est pas une stabilité de tarifs envers et contre tous, c'est la nuance que nous avons apportée à ce moment-là.

Q. [334] Mais, dans la mesure où cette... Et je comprends la différence entre la stabilité et la prévisibilité, mais je vous remercie de me la rappeler. C'est une bonne nuance et importante, mais dans la mesure où s'il y avait, par exemple, un compte ad hoc qui porterait intérêt, même huit pour cent (8 %), je ne suis pas sûre, mais qui porterait intérêt, et qui viendrait justement stabiliser ou peut-être on pourrait penser que ça

viendrait diminuer les prochaines hausses, s'il y avait des hausses de coûts avec l'inflation et autres, ça ne vous amènerait pas cette prévisibilité-là ou cet... Même si vous ne bénéficiez pas immédiatement de la réduction, on verrait que ce serait une réduction plus à moyen terme.

M. PIERRE VÉZINA :

R. Alors, en fait, essentiellement, ce qu'on dit, c'est que je pense que la Régie vient, à toutes fins pratiques, simuler un peu l'opération d'un marché qui ne fonctionne pas vraiment en raison d'un monopole d'État et que les consommateurs, en général, sont souvent les mieux placés pour décider de l'allocation de leurs ressources. Et dans le cas des entreprises, ce qu'on plaide, c'est que ce sont eux qui sont les mieux placées pour décider de l'allocation de leurs ressources.

Naturellement, je pense que ce que Luc a fait voir, c'est que dans une perspective peut-être de long terme, c'est intéressant pour les entreprises de voir un peu où est-ce qu'elles s'en vont. Ça, c'est bien évident. Mais, elles sont aussi en mesure, je dirais, d'adresser des problématiques de fluctuation de prix. Elles en ont

continuellement dans un ensemble de sous-produits qu'elles doivent acquérir. Et j'ai bien l'impression que vous adressez là aussi une problématique qui est de nature un peu politique, en termes de gestion des impacts auprès de l'électorat en général, mais...

Je comprends que je suis loin un peu là, mais c'est une question un peu stratégique en arrière de tout ça là, mais je le conçois bien. Sauf que pour les entreprises, c'est bien clair que la meilleure allocation qu'on peut faire de nos ressources, c'est d'en avoir le contrôle, c'est certain.

Q. [335] Je vous remercie beaucoup. Ça va terminer mes questions. Maître Pelletier, je ne sais pas si vous avez d'autres questions?

16 h 19

Me PIERRE PELLETIER :

Non, je n'en ai pas d'autre. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie.

Me PIERRE PELLETIER :

Vous voyez que j'en avais une sur le bord, elle va rester là.

R-3740-2010
10 décembre 2010

- 282 -

PANEL AQCIE/CIFQ
Interrogatoire
La Présidente

LA PRÉSIDENTE :

C'est beau. Alors, on va remercier le panel de l'AQCIE-CIFQ. Monsieur Knecht, Monsieur Vézina, Monsieur Boulanger, merci. Et puis, je pense qu'il y a quelques matières à régler.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, j'avais un devoir envers vous ou un TP, pas un test du participant, un travail pratique comme au Cégep, découlant de la décision D-2010-151 pour les ordonnances de confidentialité. Donc, j'ai reçu livraison de main à main l'affidavit de Rio Tinto Alcan que je dépose. J'en ai seulement qu'une copie, donc...

Ensuite de ça, j'ai reçu une communication du procureur externe d'Abitibi Bowater hier soir, qui m'a été confirmée hier soir, en fait, qu'ils acceptaient de lever la confidentialité sur les prix unitaires. Donc, on pourra, si la Régie le désire, déposer une version révisée de la page 53 de HQD-13, Document 1, qui contient le tableau 22.1, avec les prix unitaires deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010), je crois, d'Abitibi Bowater, le contrat Biomasse.

LA PRÉSIDENTE :

D'accord. Alors, on va prendre la version révisée

R-3740-2010
10 décembre 2010

- 283 -

PANEL AQCIE/CIFQ
Interrogatoire
La Présidente

du tableau.

Me ÉRIC FRASER :

C'est ça. Ça va.

LA PRÉSIDENTE :

Oui, c'est excellent.

Me ÉRIC FRASER :

Alors, ça complète pour le Distributeur pour cette première semaine.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup.

Me ÉRIC FRASER :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, à lundi matin. Soyez-y malgré la neige et on va vous attendre. Alors, il semblerait qu'il y ait une cote sur l'affidavit, on va en donner une cote.

Me ÉRIC FRASER :

En fait, il a une cote à la Régie là, mais à la cour, il n'y aurait pas de cote, mais avec le SDÉ, il y a des cotes à tous les documents. Donc, c'est déposé sous B-38. J'ai un petit doute là.

LA PRÉSIDENTE :

Non, c'est A-38.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, c'est ça, B-38, c'est bien ça.

R-3740-2010
10 décembre 2010

- 284 -

PANEL AQCIE/CIFQ
Interrogatoire
La Présidente

LA PRÉSIDENTE :

La Régie, c'est A.

B-38 Affidavit de Rio Tinto Alcan

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

Nous, soussignés, CLAUDE MORIN et JEAN RIOPEL, sténographes officiels dûment autorisés à pratiquer en français, avec la méthode sténomasque et sténotypie, certifions sous notre 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 nous avons signé :

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel

JEAN RIOPEL
Sténographe officiel