

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS
D'ÉLECTRICITÉ D'HYDRO-QUÉBEC DISTRIBUTION
POUR L'ANNÉE TARIFAIRE 2010-2011

DOSSIER : R-3708-2009

RÉGISSEURS : M. MICHEL HARDY, président
Me LISE DUQUETTE
Mme LOUISE PELLETIER

AUDIENCE DU 9 DÉCEMBRE 2009

VOLUME 3

JEAN LAROSE et CLAUDE MORIN
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 MYRIAM PELLERIN
procureure 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 PAULE HAMELIN
Me PIERRE LEGAULT
procureurs de Énergie Brookfield Marketing inc.
(EBMI);

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 ÉRIC DAVID
procureur de Option consommateurs (OC);

Me FRANKLIN S. GERTLER
procureur de Regroupement des organismes
environnementaux en énergie (ROEE);

Me ANNIE GARIÉPY
procureur 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	10
PRÉLIMINAIRES	12
PREUVE DE HQD - Approvisionnement en électricité, coûts évités et prévision de la demande - Panel 3	
YVES NADEAU	
LEÏLA CHAMI	
STÉPHANE DUFRESNE	
MICHEL BASTIEN	
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	15
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU	19
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	53
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	81
INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY	87
INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	124
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	144
INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN	164

R-3708-2009
9 décembre 2009

- 5 -

PREUVE DE HQD - Programmes et activités en
efficacité énergétique - Panel 4

MARK SAUCIER

FRANÇOIS VALLIÈRES

STÉPHANE VERRET

LEÏLA CHAMI

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	185
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	186
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	199



LISTE DES ENGAGEMENTS

PAGE

- E-1 (HQD) : Donner pour le résidentiel l'équivalent, les montants en souffrance au mois d'avril 2008, de la même façon que ce que nous avons pour les mois de décembre 2008 puis avril 2009 au tableau R-17B (demandé par UC)
Réponse verbale le 8 décembre 2009, volume 2, page 73 (M. Boyer)
- E-2 (HQD) Confirmer que la pratique qui a été annoncée dans le dossier tarifaire 2009- 2010 a bel et bien été implantée avec les modifications aux conditions de service et expliquer l'écart de revenus identifié au tableau 1 de la pièce HQD-9, Document 2, en ce qui a trait à la rubrique subtilisation (demandé par UC)
Réponse verbale le 8 décembre 2009, volume 2, page 73 (M. Dubois)

- E-3 (HQD) : Fournir les données projetées tirées des dossiers tarifaires 2007-2008 en utilisant les mêmes rubriques qu'on voit apparaître au tableau R-2.1.
Demandé Volume 2, page 19
- E-4 (HQD) : Identifier les passifs environnementaux, les chiffrer et indiquer s'ils sont versés dans la présente cause tarifaire (demandé par FCEI)
Demandé Volume 2, page 32
- E-5 (HQD) : Fournir le partage entre le montant qui apparaissait sur la facture et le montant qui était non facturé, mais consommé (demandé par AQCIE-CIFQ)
Demandé Volume 2 page 49
- E-6 (HQD) : Vérifier et déposer au dossier, le cas échéant, les données à l'appui de l'affirmation retrouvée aux lignes 8 à 11 de la page 12 du document HQD-7, Document 6 concernant la réalité du marché immobilier (demandé par ACEFO)

R-3708-2009
9 décembre 2009

- 8 -

Demandé volume 2, page 122

E-7 (HQD) : Vérifier si l'activité d'inspection
des poteaux ou partie de l'activité
d'inspection des poteaux est attribuée
à des firmes externes (demandé par
ACEFO)

Demandé volume 2, 140

Réponse fournie oralement le 9
décembre 2009, volume 3, page 230

E-8 (HQD) Vérifier l'évolution du nombre de
contreparties de 2005 à aujourd'hui 61

E-9 (HQD) : Expliquer les écarts à la rubrique
Achat entre le tableau R-37.03, phase
1, pièce HQT-2, Document 1, page 34,
tableau R-13.2-A et le tableau R-
37.08, 2009, HQD-13, Document 3, page
9, tableau R-2. En fait c'est les
tableaux produits aux pages 33 et 36
de l'expertise de monsieur Co Pham
produit par UC. 152

E-10 (HQD) : Procéder à la mise à jour en suivi
des décisions tarifaires D-2009-156
et D-2009-016 (demandé par la
Régie) 181

E-11 (HQD) : Vérifier les motifs pour lesquels la
clientèle bi-énergie s'est effacée et
indiquer si c'est surtout de la
clientèle en région (demandé par
UC) 191

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
C-11.11 : Copies des demandes de renseignements confidentiels, sous pli confidentiel, du RNCREQ pour le Distributeur .	13
C-11.12 (RNCREQ) Décision D-2004-96 de la Régie en date du 13 mai 2004 . .	87
C-11.13 : HQD-1, Document 1 du dossier R-3704.	95
B-19 : (HQD-14, Doc.1.4) Curriculum vitae de Leïla Chami; (HQD-14, Doc.1.8) Curriculum vitae de Stéphane Dufresne; (HQD-14, Doc.1.10) Curriculum vitae de Yves Nadeau	14
C-7.10 : Description de la demande de service de transport (HQ TransÉnergie) .	78
B-20 : (HQD-14, Doc.1.13) Curriculum vitae de Mark Saucier; (HQD-14, Doc.1.14) Curriculum vitae de François	

R-3708-2009
9 décembre 2009

- 11 -

Vallières; (HQD-14, Doc.1.15)

Curriculum vitae de Stéphane

Verret 183

C-6.9 : Extrait de HQD-15, Document 1, page

10. 221



R-3708-2009
9 décembre 2009

- 12 -

L'AN DEUX MILLE NEUF, ce neuvième (9e) jour du mois
de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du neuf (9)
décembre deux mille neuf (2009), dossier R-3708-
2009, demande relative à l'établissement des tarifs
d'électricité pour l'année tarifaire 2010-2011.
Poursuite de l'audience.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Bonjour à toutes et à tous. Je suis pas mal
sûr, tous ceux qui ont des enfants ou même des
petits-enfants savent qu'aujourd'hui, eux vont
avoir beaucoup de plaisir, ils vont être énervés.
On va essayer en tant qu'adulte de ne pas trop
s'énervé puis d'être très efficace si on veut
finir à l'heure prévue puis s'assurer que tout le
monde ait un peu plus de temps pour se rendre chez
eux. Je vais demander la collaboration de tout le
monde s'assurer que les questions soient très
pertinentes et s'assurer de suivre au moins les
temps, sinon les raccourcir. Puis tout le monde va
être très heureux. Donc, Maître Gariépy, je vous
laisse débiter.

Me ANNIE GARIÉPY :

Petite question d'intendance ce matin. Annie Gariépy pour le RNCREQ. Je produis sous pièce C-11.11 les copies des demandes de renseignements confidentiels, sous pli confidentiel, du RNCREQ pour le Distributeur.

C-11.11 : Copies des demandes de renseignements confidentiels, sous pli confidentiel, du RNCREQ pour le Distributeur.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Maître Fraser, c'est votre panel. Et si vous avez des suivis à faire pour les engagements.

PREUVE DE HQD - Approvisionnement en électricité, coûts évités et prévision de la demande - Panel 3

Me ÉRIC FRASER :

Oui, oui. Écoutez, je vais... Alors, premièrement, bonjour. Alors, aujourd'hui, on poursuit la preuve du Distributeur avec le panel numéro 3, approvisionnement en électricité, coûts évités et prévision de la demande. Nous allons déposer les

trois c.v. des trois nouveaux témoins sous la cote B-19 en commençant par le témoin à ma droite, en avant du panel, monsieur Yves Nadeau, chef Prévision de la demande et des revenus; il est accompagné de madame Leïla Chami, conseillère études économiques et projets d'acquisition internationaux, qui est spécialisée en coûts évités; et également par monsieur Stéphane Dufresne, chef Planification et fiabilité. Donc, Madame la Greffière, on peut assermenter les témoins s'il vous plaît.

B-19 : (HQD-14, Doc.1.4) Curriculum vitae de Leïla Chami; (HQD-14, Doc.1.8) Curriculum vitae de Stéphane Dufresne; (HQD-14, Doc.1.10) Curriculum vitae de Yves Nadeau.

L'AN DEUX MILLE NEUF (2009), le neuvième (9e) jour de décembre, ONT COMPARU :

YVES NADEAU, chef Prévision de la demande et des revenus, direction Planification et efficience, Hydro-Québec Distribution, ayant son adresse d'affaires au Complexe Desjardins, Tour Est, 25e étage, Montréal (Québec);

R-3708-2009
9 décembre 2009

- 15 -

PANEL 3 - HQD
Interrogatoire
Me Éric Fraser

LEÏLA CHAMI, conseillère études économiques,
orientation et stratégie, direction Planification
et efficience, Hydro-Québec Distribution, ayant son
adresse d'affaires au Complexe Desjardins, Tour
Est, 25e étage, Montréal (Québec);

STÉPHANE DUFRESNE, chef Planification et fiabilité,
Hydro-Québec Distribution, ayant son adresse
d'affaires au 75, boulevard René-Lévesque Ouest,
Montréal (Québec);

MICHEL BASTIEN, (sous la même affirmation)

LESQUELS, après avoir fait une affirmation
solennelle, déposent et disent :

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Q. [1] Alors, on va procéder à l'adoption de la
preuve. Monsieur Nadeau, je vous réfère à la pièce
B-12 « Composition des panels » où apparaît votre
nom et les documents qui ont été préparés sous
votre responsabilité. Avez-vous participé à la
préparation de ces documents?

M. YVES NADEAU :

R. Oui.

Q. [2] Adoptez-vous le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui, je l'adopte.

Q. [3] Je vous remercie, Monsieur Nadeau. Madame Chami maintenant à vous, mêmes questions. Donc, je vous réfère à la pièce où sont identifiés les documents auxquels vous avez participé. Donc, je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents?

Mme LEÏLA CHAMI :

R. Oui.

Q. [4] Que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [5] Madame Chami, nous avons déposé hier une correction à la question 2.5 de la FCEI. Donc, c'est à la page 6 de la pièce HQD-13, Document 6. Ça a été déposé sous B-17. Je vous demanderais peut-être d'expliquer la correction.

R. Je présume que vous faites référence à la révision de la pièce HQD-2, Document 5?

Q. [6] Il y a peut-être une petite confusion ici. Oui, effectivement. Excusez-moi! Merci de me rappeler à l'ordre.

R. Oui, effectivement, nous avons déposé une révision

de la pièce HQD-2, Document 5, particulièrement le tableau 2.1 qui présente les coûts évités en réseaux autonomes. La révision, on l'a faite justement après avoir reçu quelques questions en DDR-2 de la Régie qui nous a amené à scruter davantage les calculs et constater qu'il y avait eu une anomalie de calculs en particulier sur la partie coût de puissance pour les réseaux autonomes.

Je tiens à dire tout de suite que ces changements n'ont pas d'impact vraiment sur les conclusions recherchées, sur les résultats que nous avons obtenus. C'est évident qu'avec cette hausse sur les coûts évités en réseaux autonomes, on va le voir, on va constater que la rentabilité des programmes au sens des TTR pour les réseaux autonomes s'est légèrement améliorée.

Cependant, nous n'avons pas corrigé les pièces sur les résultats parce que les changements sont de l'ordre du millier de dollar et n'ont pas d'impact comme tels sur les résultats exprimés en millions, tel qu'ils figurent dans la pièce sur les résultats des analyses économiques.

Q. [7] Parfait. Je vous remercie, Madame Chami.
Monsieur Dufresne, c'est à vous maintenant. Alors,

mêmes questions. Je comprends que vous avez participé à la préparation des documents qui sont identifiés à la pièce B-12?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Oui. Peut-être juste une précision. Je suis entré en fonction en septembre, fin septembre. Donc, la preuve était déjà déposée. Par contre, c'est mon équipe qui a préparé le dossier tarifaire au niveau des approvisionnements. Et j'ai eu à participer à l'ensemble des demandes de renseignements. Ce qui fait que j'ai une bonne maîtrise du dossier, effectivement.

Q. [8] Parfait. Je vous remercie. Vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [9] Alors, je vous remercie, Monsieur Dufresne. Monsieur Bastien, évidemment, est assermenté et a adopté la preuve. Alors, les témoins sont disponibles pour être contre-interrogés, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fraser. J'inviterais maître Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Je n'ai pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Lussier. Maître Falardeau pour l'ACEF
de Québec.

9 h 10

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

Q. [10] Monsieur le Présisent, Mesdames les
régisseuses, Denis Falardeau pour l'ACEF de Québec,
Madame, Messieurs, bonjour. Nous allons travailler
avec les réponses que vous nous avez données, donc
le document HQD-13, Document 3. Est-ce que ça va?
Oui. Mais au préalable, comment que je pourrais
dire, on va faire une mise à jour, je voudrais
simplement se replacer à partir d'aujourd'hui entre
le dépôt du dossier et aujourd'hui, je voudrais
simplement mettre à jour certaines données comme
par exemple là quand on parle de la demande
d'électricité, est-ce qu'elle a encore baissé
relativement aux prévisions que vous aviez faites
en date du dépôt de la demande?

Me ÉRIC FRASER :

Il y a, à moins que la Régie ne le juge pertinent,
il n'y a pas de mise à jour du dossier qui sera
faite. On fonctionne avec la prévision qui a été

établie au moment du dépôt, en fait a été établie avant, mais qui a été déposée et je vais m'objecter à toute ligne de questions en ce sens-là.

Me DENIS FALARDEAU :

Je comprends l'intervention de mon confrère, mais c'est plus pour voir s'il n'y a pas une tendance qui viendrait en contradiction avec ce qui a déjà été présenté, mais je comprends tout de même l'intervention de mon confrère.

LE PRÉSIDENT :

Puis Maître Falardeau, je pense aussi l'état d'avancement du plan d'approvisionnement qui a été déposé au trente et un (31) octobre pour le premier (1er) novembre donnait les mêmes données que le dossier tarifaire.

Me DENIS FALARDEAU :

Q. [11] Donc allons-y avec les réponses que vous nous avez données à nos questions et ça va être en référence au document HQD-2, Document 2, c'est-à-dire les prévisions des ventes. Et là c'est simplement une référence ensuite on va aborder la question qu'on vous avait posée. Dans ce document HQD-2, Document 2, Prévision des ventes, à sa page 7, à la ligne 7 et je cite l'extrait :

Au tarif D, l'écart positif de 1 150

GWh s'explique par :

et un petit peu plus loin à la ligne 9 :

Par une hausse du nombre des
conversions au chauffage électrique à
l'automne 2008.

Ce qui nous amenait à notre question 9 en page 10 à
vous demander :

Indiquez-nous de 2008 à 2010 quels
sont les niveaux de conversion vers
l'électricité et le nombre de ménages
chauffant à la bi-énergie.

Et vous nous donniez en réponse le tableau R-9.

Justement dans ce tableau R-9, on peut voir là que
vous anticipiez quinze mille (15 000) conversions
au tout à l'électricité là, c'est-à-dire là au TAÉ
en deux mille neuf (2009) et autant en deux mille
dix (2010). Du côté de janvier deux mille neuf
(2009) à aujourd'hui, pourriez-vous nous indiquer
le nombre de TAÉ et de bi-énergie qui ont été
réalisés?

Me ÉRIC FRASER :

C'est encore une question qui relève de la mise à
jour des informations qui sont au dossier, donc
même objection.

Me DENIS FALARDEAU :

Q. [12] Dans ce cas-là allons-y avec toujours ce tableau-là et là j'espère que ça va être non pas considéré comme étant une mise à jour. Est-ce que vous avez des données, des informations vous permettant de savoir si le comportement, la décision des consommateurs de se convertir, si cette décision-là dépend d'abord des prix relatifs, c'est-à-dire le comparatif mazout-électricité à court terme ou c'est un peu plus, comment je pourrais dire, objectif comme comportement, c'est vraiment des prévisions à long terme qui sont la base de la motivation de la conversion?

M. YVES NADEAU :

R. Bien je dirais d'abord au niveau de l'information que vous voudriez factuelle, c'est moins facile que ça à déterminer puisque les conversions TAÉ, les clients à moins qu'il y ait un besoin de changement d'entrée électrique, ils ne nous appellent pas nécessairement pour nous indiquer qu'ils ont cette intention-là. Alors les informations qu'on a obtenues notamment en deux mille huit (2008) étaient le résultat de sondages. Donc ce n'est pas une information qu'on a a priori là et à moins de réaliser des sondages spécifiquement en ce sens-là.

Donc par conséquent ce n'est pas une donnée qui est aussi factuelle que l'on aimerait.

Maintenant au niveau des comportements, c'est bien évident qu'avec la flambée des prix à l'été deux mille huit (2008) ça a enclenché chez les consommateurs une espèce d'aversion pour le risque non seulement de niveau, mais aussi de volatilité. À un moment donné les clients en ont assez de vivre avec une très grande volatilité des prix des autres formes d'énergie et c'est ce qui a pu donc inciter autant de conversion comme on a constaté à la fin de l'année deux mille huit (2008).

Probablement qu'il y en a eu aussi là début deux mille neuf (2009) puisqu'on sait que les entrepreneurs avaient un carnet de commandes extrêmement chargé, donc suffisaient à peine à répondre à la demande de conversion. Donc c'est la raison pour laquelle aussi en deux mille neuf (2009) compte tenu que les prix se sont rétablis à la baisse là, de même pour la prévision deux mille dix (2010), qu'on a anticipé des conversions nettement moins élevées que pour l'année deux mille huit (2008).

Q. [13] Justement vous parlez de prévisions court

terme mais malgré tout, est-ce que vous avez des simulations, des prévisions selon les scénarios de la fluctuation des prix du pétrole, est-ce que vous êtes, est-ce qu'il y a des scénarios d'anticipation de la demande ou vous fonctionnez en temps réel, c'est-à-dire selon la demande réelle qui est faite?

R. Bien on fonctionne évidemment avec des analyses de sensibilité des scénarios, bien que pour les différents dossiers comme pour la planification à un moment donné il faut arrêter les scénarios, utiliser un scénario de base, un scénario moyen qui sert avec l'ensemble des paramètres à faire la planification et je peux vous dire qu'à quinze mille (15 000) c'est du côté de la fourchette un peu élevée, un peu plus élevée que l'historique des dernières années avant deux mille huit (2008), on était autour de dix, quinze mille (10-15 000). C'est la raison pour laquelle deux mille neuf, deux mille dix (2009-2010) on a situé les possibilités de conversion TAÉ autour de quinze mille (15 000).
(9 h 18)

Q. [14] Maintenant, ma prochaine question ça va être en référence au document HQD-2, Document 5, c'est-à-dire les coûts évités. Et on va y aller avec notre question 10 à la page 10. Cette question-là

était :

Expliquez en quoi la situation du nord-est des États-Unis justifie le quadruplement du coût évité en puissance et pourquoi le coût d'une centrale thermique utilisée seulement l'hiver aux États-Unis, sans partage avec d'autres clients, est représentatif du coût en puissance.

Et vous nous donniez comme réponse :

Voir les réponses 84.1 et 84.2 de la Régie à HQD-13, Document 1.

C'est donc les pages 168 et 169 de ce document. Et aux réponses 84.1 et 84.2, et je vais vous citer un extrait de 84.2. Malheureusement, la pagination des lignes n'est pas faite. Je porterais à votre attention l'extrait à partir de la cinquième ligne de la réponse 84.2. Donc :

Dans ce contexte, Hydro-Québec Distribution considère que l'organisation des marchés actuellement en place est appelée à changer, et les opportunités d'achat de puissance sur une base mensuelle pourraient se raréfier.

Donc, en résumé, il y a un changement du marché faisant en sorte que ça va être de moins en moins facile d'y aller dans des achats ponctuels.

Autre extrait de la même réponse 84.2, et là c'est le dernier paragraphe. Et là, vous nous dites :

À plus long terme, il apparaît toutefois inévitable que les prix s'établissent à un niveau s'approchant du coût d'installation d'un nouvel équipement en mesure de fournir le service. À cet effet, le signal de prix de 40 \$/kW-hiver demeure actuellement la meilleure évaluation du Distributeur.

Ce qui nous amène les questions suivantes compte tenu de ces deux informations que vous nous avez soulignées. Est-ce que ça serait possible de partager avec d'autres réseaux le coût et la capacité d'une centrale à gaz, par exemple, pour répondre en hiver au besoin de puissance pour la pointe du réseau québécois?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. En fait, notre réponse que l'on a faite à la question 84.2 c'est que ce dont on parle c'est

l'évolution du coût de puissance. Donc, on parle qu'à court terme on est à dix dollars du kilowatt-hiver (10 \$/kW-hiver) pour converger vers un prix oscillant autour de quarante dollars du kilowatt-hiver (40 \$/kW-hiver). Sur quoi on se base?

Première chose c'est l'évolution des besoins en puissance, et je vais revenir au marché après ça, c'est l'évolution des besoins en puissance. Donc, nous ce qu'on a actuellement, ce qu'on voit c'est que nos besoins en puissance on est capable de les satisfaire par les marchés court terme, c'est-à-dire que de façon régulière quand vient le temps de préparer nos approvisionnements en puissance pour l'hiver, on est capable de combler nos approvisionnements sur les marchés et notre signal qu'on retient c'est dix dollars (10 \$).

Ce qu'on voit, par contre, c'est que les besoins évoluent. Et le potentiel de marché court terme on l'a fixé à long terme, à moyen terme à mille mégawatts (1000 MW). Et ce qu'on voit dans notre bilan c'est qu'à plus terme, bien on va dépasser ce mille mégawatts-là (1000 MW). Le signal, la question qu'on s'est posée c'est quel sera le coût de ces nouveaux mégawatts-là à plus

long terme.

Ce qu'on regarde c'est que le marché de court terme ne pourra pas être éternel dans le sens où il y a des nouveaux marchés qui se développent, on parle entre autres du marché à terme de la puissance en Nouvelle-Angleterre, l'État de New York, l'État de New York est en train de mettre en place un marché similaire pour les besoins de puissance au niveau du marché de New York. Donc, nos nouveaux approvisionnements en puissance vont devoir être acquis sur des marchés, on ne dit pas qu'ils vont être acquis nécessairement sur le marché de New York, c'est qu'on se base sur ce qui se fait ailleurs pour établir notre signal.

Donc, par exemple, dans le marché de Nouvelle-Angleterre le marché à terme, la puissance à l'horizon deux mille onze-douze (2011-2012), douze-treize (2012-2013) et treize-quatorze (2013-2014), le prix qui est établi pour établir le coût, le coût des encans c'est ce qu'ils appellent le coût des nouveaux équipements.

Alors, nous, on reprend la même approche, on dit quel sera, quels pourraient être nos coûts de puissance à moyen et long termes, et on adopte une approche coût générique. Et c'est dans la même

lignée que ce qui se passe ailleurs, le coût d'un nouvel équipement pour satisfaire le besoin de puissance à moyen terme, long terme.

Donc, pourquoi qu'on passe de dix (10 \$) à quarante (40 \$) c'est que ce n'est pas qu'on dit qu'on va installer une turbine à gaz au Québec, c'est que le signal retenu s'approprie ou s'associe à l'équivalent de ce qui se passe dans les marchés voisins et donc c'est un coût générique. Le quarante dollars (40 \$) c'est bel et bien un coût générique, ce n'est pas de dire qu'on va lancer un appel d'offres pour de la puissance sur les marchés de Nouvelle-Angleterre/New York. Bien que le marché de New York demeure la référence.

Donc, le développement, oui se fait, Nouvelle-Angleterre on le voit il y a un marché à long terme. Ces quantités-là, les fournisseurs qui participent à ces encans-là ce n'est pas pour des quantités, c'est des engagements qui sont faits sur une base annuelle. Ce n'est pas le mégawatt qu'ils mettent sur ce marché-là sur l'encan, c'est le mégawatt continu sur une base annuelle. Donc, l'hypothèse est que le marché de court terme, eh bien, c'est quelque chose qui va tranquillement, pas disparaître, mais, oui, il y a des quantités

qu'on peut penser qui vont aller plus vers le marché de long terme. Et nos besoins convergent aussi, c'est des besoins additionnels au-delà du mille mégawatts (1000 MW). Alors, éventuellement, on voit qu'il faut aller chercher plus de besoins et on ne peut pas non plus étirer l'élastique toujours sur le mille mégawatts (1000 MW). C'est des besoins qui vont être récurrents, des coûts beaucoup plus élevés.

Alors c'est ça l'argument pour établir que notre coût de quarante dollars (40 \$) c'est un coût générique et on regarde ce qui se passe ailleurs puis c'est un coût.

9 h 24

Q. [15] Tantôt, vous parliez de dix dollars (10 \$). Si on passe à quarante dollars (40 \$) là, est-ce qu'il va y avoir un impact du côté de la puissance interruptible?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Non, parce que la puissance interruptible, c'est un moyen de court terme. C'est un moyen ponctuel, on s'entend que ce n'est pas... c'est tout à fait... on parle de deux moyens, deux sources d'approvisionnement, deux moyens en puissance vraiment différents, l'option d'électricité

interruptible, c'est un moyen à faible nombre d'heures. On parle de cent (100) heures. Donc, ce n'est pas des... ce n'est pas un moyen qu'on va utiliser pendant deux mille neuf cents (2 900) heures l'hiver là, c'est pas ça du tout.

Et, ça, ce moyen-là s'apparente effectivement à ce qu'on fait actuellement. Les produits de UCAP, ce qu'on appelle les produits UCAP qu'on achète là pour couvrir les besoins additionnels en puissance à la pointe d'hiver. Alors là, ce qu'on dit, c'est que les besoins futurs, il va y en avoir de ça, mais aussi il va y avoir des moyens de puissance avec des livraisons d'énergie importante en hiver. Et, ça, on ne peut pas croire actuellement qu'on va payer le même prix à moyen et long terme ces besoins-là que nos besoins fins de puissance pour équilibrer le bilan de puissance, donc c'est deux produits différents.

Q. [16] Merci. Allons-y maintenant avec... Et là, c'est en référence au document HQD-2, Document 5. Et je vais citer l'extrait encore une fois là, c'est à la ligne 16 de la page 8, et voilà l'extrait :

Ainsi, le coût évité pour un thermostat électronique non

R-3708-2009
9 décembre 2009

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
- 32 - Me Denis Falardeau

programmable est de 7,31 ¢/kWh en
2010...

Et là on fait référence à un tableau A-1 de
l'annexe A

... alors qu'il est de 4,92 ¢/kWh pour
un thermostat électronique
programmable.

Et on vous posait la question 11 en pages 10 et 11,
à la question 11, on vous demandait :

Justifiez cette différence entre le
coût évité entre les deux types de
thermostat?

Et là vous nous faisiez référence à la réponse 65.1
de la Régie, à la pièce HQD-13, Document 1, et j'ai
l'extrait. Cette réponse-là est aux pages 123 et
124 et je voudrais porter à votre attention des
extraits de la réponse que vous aviez faite. Au
deuxième paragraphe, vous nous ne dites :

Les thermostats électroniques (qu'ils
soient programmables ou non) réduisent
la consommation de chauffage des
locaux, ce pourquoi le Distributeur
leur crédite le coût évité en énergie.

Un petit peu plus loin, vous nous dites :

Toutefois, on ne peut attribuer

spécifiquement la responsabilité de
cette croissance à un usage, un
appareil ou un type de comportement en
particulier.

Et là vous nous disiez dans le fond qu'il y a
effectivement une pointe parce que, étant donné que
ces thermostats programmables s'allument en même
temps, non seulement on présume, mais on est sûr
qu'il y a une demande simultanée et ainsi de suite.
Mais, un petit peu plus loin, vous nous dites quand
même :

[...] sans connaître précisément
l'impact en puissance des thermostats
programmables, le Distributeur a jugé
prudent de ne pas créditer les coûts
évités en puissance, ni les coûts
évités en transport et distribution.

O.K. Ça va pour ça, mais la question qu'on se pose,
il n'y a pas quand même une source d'informations
intéressante, d'une part? Et là je comprends, ça,
ça concerne un comportement de masse, la majorité
des consommateurs travaillant le jour, ainsi de
suite. Il y a quand même une information
intéressante. Mais, en même temps, il y a d'autres
travailleurs qui, eux, ont un comportement un peu

plus atypique qui, eux, feraient en sorte que leurs thermostats programmables se mettraient à « off » dans des périodes qui seraient peut-être en période de pointe justement.

Ces éléments-là, ce n'est pas à considérer dans une planification? Il n'y a pas un degré de véracité intéressant à utiliser?

Mme LEILA CHAMI :

R. Je ferai une réponse en trois points. Comme l'a dit monsieur Nadeau tantôt, c'est sûr que quand on fait la prévision des besoins, on regarde comment évolue la croissance de la consommation chez nos clients, comment évoluent leurs comportements, leurs habitudes de consommations. Et si les clients adoptent, évidemment, des usages, des appareils qui font en sorte qu'ils créent un besoin additionnel sur nos réseaux, on va être obligé, en approvisionnement, de le refléter et d'acquérir de la puissance et de l'énergie. Tout ceci est reflété par nos bilans énergie-puissance qui, entre autres, on le voit, nécessitent, comme on le voit aujourd'hui, des ajouts de puissance sur le réseau. Et dans ce cas-là, notre devoir, c'est de nous équiper pour l'avoir.

Maintenant, ce à quoi on utilise les coûts

évités, c'est lorsque nous, le Distributeur, au-delà de cette mission de base, évidemment, nous lançons un programme commercial. Par définition, un programme commercial, j'ai le choix de le faire ou de ne pas le faire. Il s'adresse à une catégorie de clients et c'est mon devoir de Distributeur de m'assurer que ça fait du sens et que c'est rentable.

Lorsque nos clients ont commencé à adopter, lorsque nous avons fait la promotion des thermostats électroniques, nous sommes convaincus, hors de tout doute, que ces thermostats réduisent les besoins de chauffage. Et naturellement, lorsqu'on en évalue la rentabilité, on va créditer à cet usage-là tous nos coûts évités en énergie de chauffage, nul doute là-dessus.

Lorsque nos clients choisissent les thermostats électroniques, ils vont choisir quelquefois qu'ils soient programmables. Et on s'attend à ce que, parce que ces thermostats soient programmables et que la majorité des clients, on le présume, vont les démarrer au même moment, on pense qu'ils vont être responsables d'une certaine reprise en charge le matin qu'on a constatée sur nos lignes de distribution, mais qu'on n'est pas

capable, évidemment, d'affliger, d'étiqueter sur ces thermostats-là.

Et nous, par prudence, lorsque nous finançons un programme d'économie d'énergie et que l'on en mesure la rentabilité, par prudence, on a dit : compte tenu qu'une partie de nos clients adopte ces thermostats-là et qu'on pense qu'ils peuvent avoir, au lieu de réduire nos besoins, risquent, au contraire, de créer une demande additionnelle, on a jugé prudent de ne pas créditer, à ces économies-là, la portion puissance. C'est le but de notre réponse et c'est la raison pour laquelle lorsque nous faisons de la promotion, nous faisons la promotion des thermostats électroniques et nous laissons le client choisir la programmation. C'est prudence dans les analyses économiques, prudence avant de donner de l'aide financière et de dépenser de l'argent.

Q. [17] Merci. Maintenant - et, ça, c'est en référence à la page 11 toujours, à la question 12. À la question 12, en haut, on vous demandait :

Pourquoi utiliser une durée de vie de seulement 15 ans pour les groupes de production en réseau autonome?

Pourriez-vous nous dire - et là, bien, vous nous

donniez dans la réponse une série de facteurs là qui expliquaient là le... Je peux même peut-être aussi... Pour le bénéfice de l'assistance, je vais citer la réponse :

Les facteurs à prendre en compte dans l'estimation de la durée de vie utile d'une immobilisation corporelle comprennent, entre autres, l'utilisation future prévue, les effets de la désuétude technologique ou commerciale, l'usure prévue due à l'usage ou à l'écoulement du temps, le programme d'entretien, les résultats d'études concernant le secteur d'activités en cause, les études portant sur des biens semblables mis hors services, l'état de biens comparables et la législation ou la réglementation en vigueur.

Ce qui nous amène à vous poser les deux questions suivantes. Pourriez-vous nous dire tout de même la vie moyenne des groupes de production en réseau autonome par rapport aux groupes de production en réseau intégré?

9 h 33

Mme LEÏLA CHAMI :

R. Là j'avoue que je vais sortir de mon domaine de compétence et je vais peut-être m'essayer. C'est sûr que lorsque nous faisons des analyses économiques nous les faisons sur la durée de vie utile du bien que nous analysons. Et c'est évident qu'on va essayer autant que faire se peut de, très souvent dans nos analyses économiques, la durée de vie utile va être proche de la durée de vie comptable.

Q. [18] O.K.

R. Alors dans le cas des réseaux isolés puis des groupes diesel pour lesquels nous avons calculé des coûts, nous avons pris évidemment cette durée de vie de quinze ans qui est celle qu'on va retrouver dans nos manuels comptables pour des groupes de cette taille-là.

Q. [19] Ça c'est en référence avec les données comptables, mais si on parle en termes de coût évité, une durée de vie de quinze, vingt ou vingt-cinq (25) ans, est-ce qu'il y a une différence?

R. C'est évident que l'idée du coût évité c'est de refléter la valeur d'un bien et du service qu'il rend. Lorsqu'on calcule le coût évité sur la

puissance dans un réseau autonome techniquement ce qu'on va dire c'est je vais mettre mettons un million (1 M\$) sur la table pour avoir un groupe, je donne un exemple, mettons qu'on va dire que c'est un groupe qui va fournir deux cent cinquante (250) kilowatts et ce service-là il va le rendre en analyse économique on présume pendant quinze ans. C'est la façon de répartir la valeur du bien sur la durée de vie pendant laquelle il va fournir ce bien et c'est les hypothèses que nous posons.

C'est évident que dans la vraie vie la durée de vie utile, les déclencheurs pour remplacer un groupe, mais là on parle évidemment à ce moment-là de pérennité du groupe et souvent nos coûts évités on regarde toujours coût à la marge, donc souvent futur, moyen de production et non pas pérennité au sens de remplacement. Alors c'est sûr que dans la vraie vie des réseaux autonomes la pérennité, le remplacement des groupes est fonction effectivement des heures d'utilisation des groupes moteurs puisque souvent dans ses réseaux-là à cause du critère de fiabilité on a plus de groupes que nécessaire au fonctionnement. Ça serait ma réponse.

Q. [20] Merci. Allons-y maintenant à la page, toujours à la page 11, à la question 12-B, on vous

demandait pour les centrales hydrauliques, quelle méthode est utilisée pour établir leur coût évité et je vais citer un extrait de la réponse, à partir de la deuxième ligne :

Il est possible d'utiliser la méthode de l'équipement générique ou d'employer la méthodologie du différentiel de parcs d'équipements.

et à la troisième avant-dernière ligne de la même réponse, vous nous dites :

Pour la présente demande tarifaire tous les coûts évités en réseaux autonomes ont été calculés à partir de la méthode de l'équipement générique.

Ce qui nous amène les questions suivantes, est-ce à dire que vous évaluez le coût évité à partir du coût d'une nouvelle centrale avec une plus grande capacité là qui lui permettrait là de répondre à une demande plus forte?

R. Alors par définition le coût marginal va toujours devoir répondre à la question : Qu'est-ce que coûte un kilowattheure de plus, un kilowatt de plus? Une fois qu'on connaît la situation de l'équilibre offre et demande, donc on regardera toujours à la marge deux. Dans les réseaux autonomes, ce qu'on a

suggéré dans la majorité de ces réseaux ils sont alimentés par du diesel et on ne voit pas, au moment où on se parle, d'autres technologies pour les fournir. Alors la méthode du générique est pertinente, prochain kilowatt il va y avoir un moment à cause de la croissance des besoins, à cause du critère de fiabilité, un moment où on va dire la puissance n'est plus garantie, il faut un investissement additionnel et c'est encore un investissement de groupe diesel et dans ce cas-là ce qu'on fait, tout simplement, c'est qu'on dit le coût de la puissance à la marge va être le coût du prochain moyen de production et le diviseur va être le service qu'il va rendre en kilowatt.

Dans le cas particulier de Schefferville, parce que c'est dans le cas particulier de Schefferville dont on parle, Schefferville est un réseau qui est alimenté par de l'hydraulique et la quantité d'énergie disponible est largement suffisante pour combler les besoins présents et futurs de nos clients. À Schefferville ce qui est l'enjeu c'est les prochains moyens de puissance. Alors la question qu'on se pose dans ces cas-là c'est compte tenu que la croissance est au rendez-vous, que les clients sont chauffés à l'électricité

pour beaucoup, qu'il y a d'autres clients qui sont présents en pointe, à un moment donné dans la planification on va voir venir un besoin de puissance additionnel. Et là la question à laquelle on doit répondre, c'est : quel moyen on prendrait pour répondre à ce besoin.

Pour les besoins de l'évaluation du coût évité, on n'a préféré prendre le moyen qui serait probablement le plus coûteux et on l'a précisé que c'est un indicateur de coût. Au moment de la décision d'investir on reviendra évidemment voir tout le monde et on va faire toujours un choix de moindre coût possible. Mais l'indicateur qu'on a préféré retenir pour donner la valeur, la puissance future à Schefferville ça serait l'idée de mettre une turbine dans le quatrième trou de la centrale qui serait le moyen le plus costaud on va dire.

Et l'évaluation sommaire, parce qu'on a répété que cette évaluation était sommaire pour l'instant, puisque nous ne sommes pas encore en mode, c'est dans nos livres puis on les regarde. Sommairement on a évalué qu'une turbine, oui une turbine dans le quatrième trou, coûterait quelque chose comme cinquante millions (50 M\$) pour la puissance qu'elle apporterait additionnelle. Et on

a présumé une durée de vie de cinquante (50) ans parce qu'on est en hydraulique et il y a beaucoup de génie civil, beaucoup de travaux, de béton, de ciment, pour lesquels traditionnellement on prend une durée de vie plus grande, plus longue.

Alors c'est une approximation et c'est un indicateur de coût pour lequel on dit qu'en l'ayant inscrit comme ça, ça va nous amener à poser des gestes les meilleurs, le plus vite possible. L'idée étant évidemment d'avoir un indicateur qui va nous aider à voir qu'est-ce qui s'en vient et faire le nécessaire pour repousser les besoins, le maximum possible. Sachant que dans les réseaux autonomes essentiellement la croissance vient beaucoup de l'addition du nombre de ménages et ça c'est une réalité avec laquelle on doit vivre.

9 h 39

Q. [21] Allons-y maintenant, et là on va aller en page 12, c'est la réponse à la question 12d), cette question-là, nous l'avions en bas tout à fait de la page 11, je vais la citer, on vous demandait :

Le coût unitaire ne dépend-il pas du fabricant et de la technologie utilisés?

Et, là, on faisait référence,

Le coût unitaire des groupes de plus petite taille est-il toujours plus élevé que pour les groupes de plus grande taille.

Et, là, vous nous répondiez en haut à la page 12 :

Le coût unitaire dépend effectivement des coûts de fabrication des manufacturiers de groupe électrogènes ainsi que de la technologie. Toutefois, le développement technologique est assez uniforme dans cette industrie. Les investissements présentés incluent également les coûts d'installation des groupes qui sont homogènes et indépendants de la taille de ces derniers.

Mais dans la pratique, quand on parle de coûts d'installation, ça n'augmente pas avec la taille des équipements des groupes qui sont installés?

R. Je vais m'essayer, c'est encore pas tout à fait mon domaine de compétence. C'est sûr que lorsqu'on regarde les groupes, si on achète un groupe de deux cent cinquante kilowatts (250 kW), ce n'est pas des vraies données, c'est sûr, ce que je vais dire là. Mettons que ça coûte un million puis si j'achète un

groupe de deux mégawatts (2 MW), peut-être que ça va en coûte cinq (5). Alors, c'est sûr que les coûts sont plus élevés selon la taille des groupes. Mais unitairement, je dirais que c'est comme ça que c'est, unitairement, le coût d'achat est inférieur pour le kilowatt installé.

Q. [22] Allons-y maintenant avec le document HQD-5, Document 1, c'est-à-dire les approvisionnements. Et, là, on va faire référence à notre question en page... à notre question 19 en pages 15 et 16. Et je vais citer la question 19 en page 15 :

Veuillez prouver que vous minimisez, effectivement, les coûts d'approvisionnement en 2009 et 2010 en maintenant un volume inutilisé de patrimonial de 4,5 TWh en 2009...

et, là, on fait référence à la page 24,

... et de 1,3 TWh en 2010...

et, là, on fait référence à la page 5, ça, c'est à la ligne 3 de la page 5,

... par rapport à 0 TWh en 2008.

et, là, on fait référence toujours à HQD-5 à la page 15, il y a un tableau A1,

Pourquoi ne pas plutôt utiliser pleinement le volume patrimonial et

revendre sur les marchés le
postpatrimonial en surplus?

Et, là, vous nous répondiez... Je vais vous laisser lire la réponse. Elle est quand même assez longue.

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Ça va.

Q. [23] Ça va. O.K. Pourriez-vous nous indiquer la procédure que vous suivez pour minimiser en mode prévisionnel et en mode réel les coûts d'approvisionnement? Et je pourrais peut-être y aller avec la deuxième question tout de suite? Est-ce que vous tenez compte des prix de revente du postpatrimonial dans votre procédure de minimisation des coûts d'approvisionnement?

R. Votre première question, la procédure qu'on adopte, c'est une procédure qui est dynamique. O.K. Donc, ce qu'on présente dans le dossier tarifaire, c'est l'image pour deux mille dix (2010), donc basé sur la prévision qu'on avait en deux mille neuf (2009). Donc, on regarde ce qu'on a comme demande. Et l'objectif numéro 1, ce n'est pas compliqué, c'est d'utiliser l'ensemble des bâtonnets patrimoniaux, donc le cent soixante-dix-neuf térawattheures (179 TWh), on comprend qu'au prix de ce contrat patrimonial-là, l'objectif étant de le maximiser,

donc de prendre toutes les valeurs à pleine utilisation.

Maintenant, quand on a la demande, on regarde les moyens qu'on a. On a adopté des mesures. On regarde la différence entre les deux. On voit qu'on a un surplus. On a pris des moyens pour faire face à ça. On a suspendu, on a une entente de suspension de TCE qui ramène les surplus à un niveau plus... ce n'est pas encore normal, mais on est capable de stopper les surplus, ramener les surplus à un niveau de cinq térawattheures (5 TWh).

Au-delà de ça, on a l'entente d'énergie différée qui, encore là, nous permet de reporter les surplus... pas les surplus, mais les quantités d'énergie à des périodes où les besoins vont se faire sentir. Et après ça, ce qui nous reste comme moyen, bien, c'est la revente, toujours dans le but toujours de maximiser le patrimonial.

Quand on se place à l'été deux mille neuf (2009), qu'on regarde la demande qu'on a, on parle d'une revente à peu près de... je pense, c'est un térawattheure (1 TWh) pour donner, de l'inutilisé pour un point cinq (1,5), je pense que c'est un point quatre térawattheure (1,4 TWh) en deux mille

dix (2010).

Bien, concrètement, la procédure qu'on adopte, c'est de façon, c'est quotidien, c'est quotidien qu'on regarde la demande, l'évolution de la demande. On a des demandes, dans le fond, on a des révisions statutaires, des révisions mensuelles. Et on regarde la demande pour les prochains jours, l'année qu'il y a en cours. Et la décision se prend quotidiennement, à savoir est-ce qu'on doit revendre ou on doit revendre notre postpatrimonial et on s'entend à ce qu'il nous reste comme postpatrimonial.

Comme deux mille dix (2010), une fois qu'on a suspendu les livraisons TCE, c'est fait, et qu'on a porté des actions pour différer l'énergie, ce qu'il nous reste, dans le fond, à revendre, c'est à peu près... tous nos contrats postpatrimoniaux étant des contrats de biomasse et l'éolien. On s'entend, c'est l'éolien équilibré, là, ce qu'il nous reste dans le cadre de l'intégration éolienne.

Donc, on parle à peu près de, sur une base horaire, de cent soixante mégawatts (160 MW) à l'heure qu'on peut revendre. Qu'on peut revendre, je dis bien. Donc, la décision ne se prend pas maintenant, elle se prend quotidiennement, de

façon... c'est quotidien ou mensuel ou hebdomadaire. Excusez-moi!

Donc, la procédure, c'est ça. Toujours dans l'optique de maximiser, on vend, c'est toujours dans l'optique de maximiser... l'objectif numéro 1 c'est toujours ça, c'est de placer tous les bâtonnets, ils se placent tous, mais c'est qu'on n'est pas capable toujours d'utiliser la pleine hauteur de chacun des bâtonnets. Ce qui fait que, pour deux mille neuf (2009), on voyait qu'il y avait un quatre point cinq térawattheures (4,5 TWh) qui était inutilisé. Bien, pour deux mille dix (2010), on constate que, de mémoire, c'est un point trois térawattheure (1,3 TWh) qui devrait être inutilisé.

Bon. Maintenant, le postpatrimonial, c'est évident que, oui, quand je parle du cent quarante (140), votre deuxième question, oui, c'est ces mégawattheures-là qui sont revendus. Ce n'est pas le patrimonial. Le patrimonial n'est pas revendu. On ne peut pas le revendre. Et ce que je peux vous dire, par contre, c'est qu'il y a eu des situations en deux mille neuf (2009) où on a dû inutiliser au lieu de revendre, parce que les prix sur les marchés étaient trop bas.

Donc, il valait mieux inutiliser que de vendre en bas du coût patrimonial, du vingt-sept et quatre-vingt-dix (27,90) du mégawatt. Donc, la procédure, c'est évolutif. Ce qu'on présente, comme de raison, c'est un dossier tarifaire, c'est pour deux mille dix (2010). Mais, nous, dans les faits, c'est une stratégie qui est quotidienne. Il y a une équipe qui s'affaire à faire ça. Et la demande, on travaille... de façon concrète, on ne travaille pas... quand on travaille pour deux mille dix (2010), qu'on est en janvier, en février, on travaille avec une demande qui est mise à jour constamment, qui tient compte à très court terme de l'aléa climatique. Donc, les décisions sont prises sur ça. Donc, c'est la situation.

(9 h 47)

Q. [24] Parfait, merci. On va y aller avec une dernière série de questions. Et là, c'est en référence à notre question sur le report de la mise en service du parc éolien Les Méchins. Donc, c'est notre question 21 aux pages 16 et 17. Et à la page 16 à la question 21 on vous demandait :

Pourquoi le report de la mise en service du parc éolien Les Méchins?

Et en page 17, vous nous répondiez :

Le promoteur a suspendu le développement du projet en raison des difficultés rencontrées.

Justement, on parle de quoi quand on parle de difficultés, économiques, opérationnelles?

R. Pour être bien honnête, les difficultés rencontrées, moi je ne les ai pas. C'est des difficultés, je pense, qui sont quand même, ce n'est pas quelque chose qui est nouveau pour ce parc-là. Je ne peux pas vous dire ici présentement les raisons propres à ce retard-là, mais ce qu'on sait c'est qu'actuellement ce parc-là ne sera pas en service en deux mille dix (2010). Et, nous, on ne l'a pas intégré dans notre planification pour deux mille dix (2010) en termes de kilowattheures livrés.

La mise en service il faut se rappeler qu'elle devait avoir lieu, là, en deux mille neuf (2009). Donc, le parc devait être en service pour décembre deux mille neuf (2009) et le promoteur, comme on l'a mentionné, c'est suspendu. Et, bon, les raisons fines je ne les ai pas. Les difficultés rencontrées je ne les ai pas ici, moi.

Q. [25] Vous parlez de deux mille dix (2010), mais est-ce que c'est une suspension dans le temps ou

c'est définitif?

R. Indéfiniment.

Q. [26] Indéfini?

R. Oui, pour l'instant c'est suspension indéfiniment.

Q. [27] Est-ce que vous cherchez un autre promoteur?

R. Non, nous on ne cherche pas d'autre promoteur, c'est au promoteur à nous revenir avec ses propositions à savoir est-ce qu'il y a une cession de contrat, est-ce que le contrat va être résilié. Et nous, évidemment, s'il y a résiliation de contrat ou s'il y a suspension définitive, on va en faire état à la Régie. Mais pour l'instant le projet n'avance pas puis il n'y a aucune pelletée de terre, il n'y aura pas de mise en service en deux mille dix (2010) ça c'est clair. Et les raisons fines, comme je vous dis, je ne les ai pas, les raisons de l'abandon du projet.

Q. [28] Madame, Messieurs, merci. Monsieur et Mesdames les Régisseurs.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Falardeau. Juste une petite remarque quand même à tous. On critique beaucoup le Distributeur pour ses prévisions au niveau des ventes, mais il faudrait aussi qu'on s'assure au niveau de prévisions des temps pour les contre-

interrogatoires qu'on soit plus proche de ce qu'on annonce. Donc j'inviterais quand même maintenant maître Hamelin pour EBMI.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

La commande est lancée. Bonjour, Paule Hamelin pour Énergie Brookfield Marketing. Alors je vais essayer de faire ça vite tout en respectant nos intérêts.

Q. [29] Alors tout d'abord... Le sténographe aussi, oui il faut toujours penser au sténographe. Alors peut-être tout d'abord une question de juste pour m'assurer que l'on a les bonnes données. Dans le cadre de la preuve, je vous réfère à HQD-5, Document 1, page 6. On réfère à un montant de revente de un point trois térawattheure (1,3 TWh). Je ne sais pas si vous avez besoin absolument d'aller à la preuve, je vais vous expliquer ma question. Et au début de l'audience, monsieur Boulanger, quand je lui ai posé les questions au niveau du montant de la revente, il parlait plus d'un montant de un point cinq térawattheure (1,5 TWh). Alors je veux juste savoir quel est le bon montant au niveau de la revente, est-ce qu'on parle de un point trois térawattheure (1,3 TWh) ou un point cinq térawattheure (1,5 TWh) comme monsieur Boulanger l'a indiqué en audience lundi?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

- R. Donc on parle effectivement de un point trois térawattheure (1,3 TWh). Je pense que monsieur Boulanger a mentionné que c'était de l'ordre de un point cinq (1,5 TWh), ce qu'on présente au dossier c'est un point trois térawattheure (1,3 TWh), effectivement, pour deux mille dix (2010).
- Q. [30] Est-ce qu'il y a une explication entre les deux chiffres à votre connaissance?
- R. Si, pardon?
- Q. [31] S'il y a une explication entre les deux chiffres à votre connaissance?
- R. S'il y a une explication? Non, il n'y a pas d'explication. Au dossier, comme je vous dis, c'est un point trois (1,3 TWh). Je pense, comme je vous dis, ça a été lancé de façon approximative de l'ordre de un point cinq (1,5 TWh). J'aurais pu dire moi aussi de l'ordre de un point cinq (1,5 TWh), je n'ai pas d'explication, non.
- Q. [32] La raison pour laquelle je vous pose la question c'est que j'avais en préambule indiqué ma connaissance c'est qu'on avait quatre point deux térawattheures (4,2 TWh) pour les contrats de report, quatre point trois térawattheures (4,3 TWh) pour ce qui est de TCE. Alors en fonction du

surplus qui était annoncé, moi, mon calcul était comme ça faisait huit point cinq (8,5 TWh), dix (10 TWh), moins dix térawattheures (-10TWh) de surplus, donc c'est pour ça je veux juste être sûre de bien comprendre.

R. Bien je confirme c'est bien un point trois (1,3 TWh).

Q. [33] D'accord. Et est-ce que le Distributeur entend augmenter ses reventes en deux mille dix (2010) plus qu'un point trois (1,3 TWh) à votre connaissance?

R. Bien à ma connaissance, pour le moment dans le dossier tarifaire on est toujours à un point trois (1,3 TWh). Comme je l'ai mentionné un peu tantôt ça va évoluer au fil de l'année, ça va évoluer au fil des prévisions de la demande. C'est un processus qui est continu. Et si vous me demandez aujourd'hui ça va être quoi le chiffre pour deux mille dix (2010), j'aimerais le connaître de façon fine mais c'est quelque chose qui évolue. Ça pourrait être moins, ça peut être un peu plus, il n'y a pas de réponse claire. C'est en fonction de la demande, l'aléa sur la demande. On peut avoir une demande forte au niveau d'hiver si on a un aléa faible. C'est quelque chose qui est évolutif. On connaît le

chiffre final, évidemment, en deux mille onze (2011) mais c'est évolutif. Mais dans le dossier tarifaire ce qu'on présente c'est vraiment un point trois térawattheure (1,3 TWh) de revente.

Q. [34] Parfait. Et est-ce que le Distributeur envisage cette année de mettre sur pied une plate-forme de courtage?

R. C'est un sujet qui a été abordé dans d'autres dossiers. Pour le moment il n'y a pas de développement en ce sens-là. La raison étant principalement, la raison principale étant que le nombre de contreparties est resté assez stable, donc on parle toujours d'une dizaine de contreparties qui ont signé des ententes avec nous.

Par ailleurs, il y a aussi donc le nombre de contreparties qui ne militent pas pour aller vers une plate-forme. C'est toujours une réflexion que nous on fait. Mais il n'y a pas de développement en ce sens-là, il n'y a pas de plate-forme de développée, il n'y a pas de plate-forme qui va être mise en place rapidement, les quantités non plus. C'est évident que, si on avait, mais ça ce n'est pas la solution qu'on préconise, si on avait à écouler quatre (4 TWh), cinq térawattheures (5 TWh) sur les marchés, mais

ça on l'a toujours dit ce n'est pas la situation qu'on préconise. Oui, il y aurait peut-être matière à. Mais ce scénario n'existe pas. Nous, compte tenu de ce qu'on a, les besoins qu'on a, les surplus qu'on a à écouler et les contreparties qu'on a, pour l'instant il n'y a pas de plate-forme. Mais c'est quelque chose, c'est une réflexion qui est constante mais qu'il n'y a pas de développement en ce sens-là pour l'instant.

Q. [35] Vous semblez lier la création de la plate-forme au nombre de contreparties qui est stable. Vous ne pensez pas que si on augmentait justement, en fait qu'en créant une plate-forme on pourrait augmenter le nombre de contreparties?

R. Si on augmentait le nombre de contreparties?

Q. [36] Non.

R. Ah! S'il y avait une plate-forme?

Q. [37] S'il y avait une plate-forme on n'augmenterait pas le nombre de contreparties?

R. Bon. Je ne pourrais pas vous dire que si on a une plate-forme si ça va augmenter le nombre de contreparties dans les faits. Par contre, ce que je peux vous dire c'est qu'actuellement l'équipe qui s'occupe de faire ce travail-là, qui s'occupe de contacter les contreparties, ils n'en contactent

pas seulement une, ils en contactent au moins toujours deux, trois, pour avoir le meilleur prix. Ça se fait par téléphone. Est-ce que le fait d'avoir une contrepartie va stimuler, va donner un attrait à ces activités-là qui fait qu'on pourrait avoir plus de contreparties? Bon, vous savez c'est quelque chose, c'est quelque chose qu'on peut se poser la question, mais on n'a pas la réponse tant qu'on ne le fait pas. Pour l'instant il n'y a pas le besoin de le faire. Je ne vous dis pas qu'on ne le fera pas, mais pour le moment il n'y a pas de développement récent par rapport à ça.

9 h 56

- Q. [38] Vous avez parlé du fait que le nombre de contreparties était stable, qu'on en avait à peu près autour de dix (10). Quand on parle de stabilité, on remonte à combien de temps dans le temps à peu près?
- R. Bien, je remonte, je vous dirais, je remonte au temps où on a commencé à parler de tout ça, où on était en mode achat sur les marchés court terme. Maintenant, on est plus en mode revente. L'achat est un peu l'hiver, la revente, l'été. Ce que j'ai en tête, c'est que j'ai en tête une dizaine, une douzaine de contreparties, dix (10) à douze (12)

là, donc c'est stable depuis, je vous dirais, depuis... écoutez, je pourrais vous dire deux ans, mais je n'ai pas vérifié cette information-là. Mais, ce qu'on m'a dit, c'est que c'est stable depuis deux ans, un an à deux... de un à deux ans, donc c'est stable.

Q. [39] Est-ce que vous êtes en mesure de me dire le nombre de contreparties mettons depuis deux mille cinq (2005)?

R. Non.

Q. [40] O.K. Est-ce que ce serait peut-être juste possible, pour qu'on puisse voir l'évolution du nombre de contreparties quant à l'ouverture du marché là, d'avoir une idée du nombre de contreparties en deux mille cinq (2005) jusqu'à aujourd'hui?

Me ÉRIC FRASER :

Je ne vois pas la pertinence. Le témoin vient de dire que c'est stable depuis un an ou deux. Deux mille cinq (2005), on recule en plus deux an en arrière de... en fait, trois ans en arrière de l'année historique dans le dossier là, donc je ne vois pas la... Voilà! Je m'objecte.

Me PAULE HAMELIN :

Je pense que c'est pertinent parce qu'on essaie

justement de promouvoir que c'est un marché qui doit être ouvert. Je veux essayer de voir si effectivement il y a eu un effort de la part du Distributeur pour possiblement augmenter les contreparties ou s'il y a eu une diminution de contreparties ou si ça a effectivement été stable. Le témoin n'est pas en mesure de me le dire. Alors, je pense qu'on peut prendre l'engagement de faire cette vérification-là.

LE PRÉSIDENT :

Maître Fraser, je crois quand même que l'information pourrait être utile, donc on va prendre un engagement.

Me ÉRIC FRASER :

Engagement numéro...

LE PRÉSIDENT :

8.

Me ÉRIC FRASER :

... 8, vérifier le nombre de contreparties en deux mille cinq (2005).

Me PAULE HAMELIN :

Bien, de deux mille cinq (2005) à aujourd'hui.

Me ÉRIC FRASER :

L'évolution du nombre de contreparties de deux mille cinq (2005) à aujourd'hui.

E-8 Vérifier l'évolution du nombre de
contreparties de 2005 à aujourd'hui

Me PAULE HAMELIN :

Q. [41] Alors, je passe à un autre sujet. Dans le cadre du témoignage de monsieur Boulanger lundi, celui-ci a mentionné, je pense, à des questions de maître Cadrin, qu'une avenue possible à envisager, c'était... pour ce qui est des surplus, une entente type avec le Producteur. Je vous réfère, entre autres, pour les fins de la sténographie là, aux notes sténographiques du sept (7) décembre deux mille neuf (2009), les pages 167 à 160. Je veux savoir : est-ce qu'il y a déjà des négociations, discussions avec le Producteur à ce sujet?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Non.

Q. [42] Et cette avenue-là, dans la mesure où on procédait à cette avenue-là, concrètement, ça se ferait comment? Comment vous l'envisagez là cette avenue-là?

Me ÉRIC FRASER :

Bien, le témoin vient de dire que ça n'a pas été discuté, donc je ne sais pas où... Une fois qu'on

lui demande « est-ce que ça a été discuté », il dit « non », la question suivante, c'est « bon, si vous en discuteriez, comment vous feriez ça ». Ça me semble être comme hypothétique et je ne vois pas la pertinence de se lancer dans ces discussions-là, dans le contexte.

Me PAULE HAMELIN :

Écoutez, la question, elle est pertinente pour la raison suivante. C'est qu'on envisage possiblement cette avenue-là. C'est le président lui-même qui l'a mentionné. Et je pense que c'est important de voir si effectivement ça se fait, comment, concrètement, le Distributeur entend procéder à ces négociations-là.

LE PRÉSIDENT :

Maître Fraser, je crois quand même que, monsieur Boulanger l'a annoncé que c'était une avenue possible, donc ce que maître Hamelin, je crois, veut essayer de voir, c'est que...

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

... si c'est une avenue possible, qu'est-ce qui pourrait se passer.

Me ÉRIC FRASER :

Bien, à ce moment-là, la question pourrait être « quelles sont les avenues que vous étudiez présentement ». Donc, à ce moment-là, le témoin pourrait répondre sur ce qu'il fait et ce qu'il sait et non pas sur une hypothèse.

Me PAULE HAMELIN :

Écoutez, ma question n'est pas celle de maître Fraser. Ma question est celle que, moi, j'ai posée et c'est suite à des commentaires de leur président. Alors, je pense que c'est... je veux savoir comment, dans les faits, il le ferait. Alors, c'est une avenue qui est envisagée, donc il me semble que... Et peut-être que sa réponse pourrait être « on va procéder par appel d'offres ou on va appeler... ou on va faire une négociation « one on one » », je ne le sais pas. Alors, c'est ce que j'essaie de tenter de savoir auprès du témoin.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Hamelin. Vous pouvez poser votre question.

Me PAULE HAMELIN :

Q. [43] Alors...

M. MICHEL BASTIEN :

R. Je vais commencer la réponse parce que j'étais là quand cette discussion-là a eu lieu et je connais au moins l'esprit de la chose. C'était suite à plusieurs questions qui étaient posées par l'avocate représentant le groupe Union des consommateurs.

Q. [44] En fait, c'était maître Cadrin.

R. Maître Cadrin, mais il y avait maître Sicard également qui avait abordé ce sujet-là. Et c'est clair qu'une fois que tu te fais poser une question une fois, deux fois, trois fois, le contexte et la dynamique de la chose veut qu'à un moment donné tu dis « bien, coudons, pourquoi pas là, c'est une idée qu'on devrait peut-être explorer », c'est dans ce sens-là. Donc, il y a eu une réponse, c'est une idée qu'on pourrait peut-être explorer. Dans ce sens-là, la réponse, premier niveau que je ferais à ce stade-ci, il n'y a aucun scénario, aucune discussion, aucune réflexion qui a été amorcée.

Ce sujet-là a été abordé pour la première fois, à ma connaissance, avant-hier. J'ai encore parlé à mon patron hier soir. On n'a pas parlé de ça. Et franchement là, ce n'est pas du tout sur notre radar. On a des choses beaucoup plus

concrètes et beaucoup plus... qui répondent davantage à notre besoin qui sont déjà dans le pipeline et sur lesquelles déjà on négocie et on cherche... qu'on cherche à améliorer les outils qui sont en lien avec Hydro-Québec Production.

Et cette avenue-là, à ce stade-ci, ne demeure qu'une hypothèse, une réflexion à voix haute, en réponse... et ce n'est même pas une réflexion, c'est une réponse qui est venue suite à un contexte de questions qui n'a eu aucune suite et aucun engagement.

Et pour connaître un peu le dossier, je dois vous avouer que ça me surprendrait beaucoup que ça devienne une priorité avant un bon bout de temps.

10 h 03

Q. [45] Et cette hypothèse ou une possibilité d'une entente type, est-ce que vous considérez aussi une avenue possible serait également de discuter avec d'autres contreparties que HQP?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Je pense que l'idée générale avait été amorcée par la représentante toujours de l'Union des consommateurs et l'entente auquel elle faisait référence est une entente avec Hydro-Québec

Production, étant donné sa situation particulière, la disponibilité de stockage et etc., etc., et ne semblait pas vouloir s'ouvrir à d'autres contreparties.

Ceci étant dit, on est toujours ouvert à des propositions, s'il y a des contreparties qui sont intéressées à faire un marché avec nous, on peut commencer à en discuter et si EBMI veut faire un marché avec nous, on est intéressé à en discuter.

Ni Hydro-Québec Production, ni Hydro-Québec Distribution n'a examiné cette question-là pour procéder à quelque entente que ce soit. Si jamais c'était le cas et c'était aussi je pense l'esprit, la réponse que monsieur Boulanger vous faisait, évidemment s'il y avait une entente comme celle-là, on viendrait proposer quelque chose à la Régie et là toute la question de est-ce que ça a été offert à d'autres, est-ce qu'on a mis ça en enchère, etc., etc., ça deviendrait très très pertinent à ce moment-là. Mais ça demeure très spéculatif à ce stade-ci, on ne peut pas répondre à des questions précises au-delà de ce que j'ai dit.

Q. [46] Merci. Au niveau du, je vais passer à la prévision de la demande, je vous réfère à la

demande de renseignements et votre réponse, HQD-13, Document 5, page 5, c'est une question de EBMI et je vais vous lire la réponse, la question et la réponse. Alors la question c'est :

Veuillez indiquer comment le Distributeur évalue ses performances en ce qui concerne les prévisions de la Demande?

La réponse c'est :

Le Distributeur évalue régulièrement ses performances en ce qui a trait à la prévision de la demande par le biais d'études et des améliorations sont apportées s'il y a lieu.

Alors je voudrais savoir quand vous parlez d'études est-ce que vous parlez d'études à l'interne ou d'études à l'externe?

M. YVES NADEAU :

R. Essentiellement d'études internes, on a mentionné régulièrement, ça ne veut pas dire que nos dernières analyses sont très récentes, mais ce qui a occupé beaucoup notre quotidien depuis deux ans environ, c'est le suivi justement de notre prévision à court terme, compte tenu des aléas économiques et de l'impact sur, en particulier, nos

grandes industries. Donc on peut dire que nos analyses se sont traduites en quelque sorte par un suivi plus accru que jamais de notre, de la demande d'Hydro-Québec.

Q. [47] Je ne suis pas sûre d'avoir saisi et là je ne veux pas vous, vous avez dit au début de votre réponse que ça ne veut pas dire que nos analyses sont très récentes, est-ce que j'ai mal compris votre réponse?

R. Bien regardez là, les études de performance ça a déjà été déposé à la Régie, o.k., qui montraient nos études de performance sur un long historique. Ce à quoi je faisais très spécifiquement référence c'est quand on dit régulièrement; régulièrement oui, c'est toujours comme ça, mais récemment non. Donc si vous par exemple, votre prochaine question c'est : veuillez déposer votre dernière analyse, nous n'avons pas de dernière analyse plus récente, tous nos efforts ont été concentrés au cours des deux dernières années sur le suivi et les mises à jour de notre prévision.

Q. [48] Vous anticipez mes questions, c'est bien. En fait je ne vous demanderai pas de déposer l'étude de performance, mais à quand remonte, juste pour mon bénéfice à moi, cette étude de performance là?

R. À ma connaissance je crois il y a environ deux ans.

Q. [49] Autre et est-ce que vous entrevoyez justement faire une étude prochaine de performance, parce que vous avez dit que ça remonte à deux ans, est-ce que c'est dans les cartons comme vous dites?

R. L'important à retenir de ma réponse c'est que ce n'est pas tant les études qui sont importantes comme les suivis que l'on fait et en ce sens-là il n'y a pas d'études qui nous auraient permis de faire une meilleure prévision que le suivi et les analyses courantes que l'on a faits, qui ne se traduisent pas nécessairement par des études entre deux couverts.

Q. [50] Mais ce n'était pas ma question. Ma question était la suivante. Vous avez dit que votre dernière étude de performance remonte à deux ans, je vous demandais quand vous entrevoyez préparer ou est-ce que vous entrevoyez faire une nouvelle étude de performance?

R. Je dirais que si on peut se sortir le nez de l'eau on va certainement faire des actualisations en deux mille dix (2010).

10 h 08

Q. [51] Outre les études internes, est-ce que vous procédez à des études externes, par exemple des

études de balisage?

M. YVES NADEAU :

R. Pas formellement, mais je dois vous mentionner que je suis « chairman » du « Load Forecasting Working Group » du NERC et à ce titre-là je peux vous dire qu'on a connaissance des prévisions faites par toutes les régions nord-américaines. Donc en ce sens-là je peux simplement vous reconfirmer que la prévision d'Hydro-Québec n'est certainement pas pire que les autres.

Q. [52] Mais je comprends c'est votre position, mais la réponse c'est qu'il n'y a pas d'étude de balisage externe qui est effectuée?

R. Non.

Q. [53] Est-ce que c'est quelque chose que le Distributeur pourrait considérer?

R. Pouvoir considérer, certainement. Est-ce que de façon réaliste on pense que ça pourrait être, nous donner des pistes pour améliorer notre prévision, pas nécessairement, je pense que les pistes sont plus autour des outils, des analyses, plus que des études de performance qui sont après coup des constats d'écart de prévision, qui ne nous renseignent pas nécessairement sur la meilleure façon de trouver des améliorations sur les

méthodes, les outils de prévision. Et par ailleurs, on peut mentionner aussi que les impacts du ralentissement économique n'ont pas été, pas mieux anticipés partout ailleurs en Amérique du Nord et en ce sens-là notre écart ou notre erreur de prévision d'Hydro-Québec n'est pas pire que les autres là.

Q. [54] Quelques questions de compréhension au niveau du contrat cyclable. Est-ce que c'est exact de dire que le Distributeur assume les frais fixes au niveau du contrat cyclable, qu'il décide d'utiliser l'énergie ou de différer?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Donc quand on diffère l'énergie, que ce soit dans le cadre du contrat cyclable ou dans le cadre du contrat en base, tous les coûts sont différés. Il n'y a pas de coût fixe.

Q. [55] Donc il n'y a pas de coût qui est assumé dès le départ?

R. C'est ça.

Q. [56] Est-ce que c'est exact de dire par ailleurs qu'au niveau de la puissance quand vous allez reprendre l'énergie, vous allez la payer?

R. Oui, on va payer, au retour on paie l'énergie et la puissance.

- Q. [57] Est-ce que relativement à ce contrat-là, je dois comprendre, que le Distributeur peut décider de prendre livraison ou pas et prendre cette décision-là deux heures à l'avance. Est-ce que c'est comme ça que ça fonctionne?
- R. Vous parlez du délai pour différer ou pour cycler?
- Q. [58] Non, pour cycler?
- R. O.K. pour cycler, juste pour être précis, quand on, il y a deux distinctions, quand on reçoit l'énergie, quand on va cycler dans le cadre du contrat, le deux cent cinquante (250) mégawatts cyclables, ce qui n'est pas différé, donc exemple pour janvier, février deux mille dix (2010) cette portion-là de cyclable et le contrat base n'est pas différé, ce qui fait qu'on va avoir des livraisons en base dans le cadre du contrat EN base et des livraisons cyclables permises par le contrat cyclable. Ce qui fait que oui, ça ce moyen-là il y a des délais de s'ajuster, de mémoire là, je pense que c'est jusqu'à une heure d'avis. O.K., on peut changer le cédule à une heure d'avis. Par contre, juste la petite distinction, c'est que les quantités d'énergie qui vont être différées et qui vont être reprises ultérieurement ne seront plus cyclables, mais le contrat de base, on va l'appeler

comme ça, le contrat cyclable de base lui il va demeurer cyclable, mais ce qui se rajoute par-dessus ça va être, ne sera plus cyclable, c'est selon les ententes.

Q. [59] O.K. Et une fois que l'on a différé, la caractéristique cyclable perd sa caractéristique?

R. C'est ça.

Q. [60] Et on n'a plus de cyclable?

R. Au retour, effectivement.

(10 h 13)

Q. [61] Est-ce que c'est exact de dire qu'au niveau des prix « day-ahead », le Distributeur est en mesure, le cas échéant, de déterminer quels pourraient être les revenus de reventes pour l'énergie vendue au moins une journée à l'avance?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Oui.

Q. [62] Est-ce que c'est exact de dire que le Distributeur peut revendre la portion cyclable, qu'il n'y a pas de restriction comme par exemple au niveau de l'entente cadre pour la capacité, le cyclable peut être revendu?

R. On revend ce qui reste, ce qui est dans le portefeuille d'approvisionnement on revend ce qui reste. Dans le sens, exemple, pour deux mille neuf

(2009), d'avril deux mille neuf (2009) à novembre deux mille neuf (2009), ce qui restait en termes d'approvisionnement postpatrimonial c'était strictement l'énergie provenant de l'éolien équilibré et les contrats de biomasse. Maintenant, si on décide de ne pas différer, si on décide de ne pas différer et qu'on fait face à des surplus, donc exemple pour l'hiver on conserve nos contrats de base et de cyclable et s'il s'avère que, par exemple, en février on va devoir procéder à des reventes, effectivement on regarde qu'est-ce qu'on a comme postpatrimonial versus les prix de marché. C'est fait de façon régulière depuis qu'on est en mode revente. Mais la question parce que vous me dites, bien ça c'est ma réponse.

- Q. [63] Mais justement je pense que vous anticipez ce qui s'en vient comme autre question. C'est que vous avez comme parlé comme deux étapes, mais moi je parle à la base le contrat cyclable c'est quelque chose que vous pourriez revendre? En regardant les prix de marché justement « day-ahead » c'est quelque chose que vous pourriez considérer?
- R. Quand le contrat n'est pas différé, donc il fait partie de notre portefeuille, il y a des décisions qui se prennent quotidiennement à savoir est-ce que

l'adéquation offre-demande est parfaite pour réussir à maximiser le patrimonial. Tous les approvisionnements postpatrimoniaux il n'y a pas de contrat qui est revendu. Quand on fait de la revente on ne vend pas le contrat X, le contrat Y, il n'y a pas d'étiquetage. C'est des reventes qui se font, mais il n'y a pas on revend le cyclable, on revend la biomasse, on revend l'éolienne. Ce n'est pas comme ça que ça fonctionne. La décision, il ne faut juste pas mêler les choses, c'est que la décision de faire ça versus la décision de prendre une décision à savoir si on doit différer l'énergie c'est autre chose. Et, ça, ça se fait trois fois par année.

Q. [64] Ça je le comprends. Mais ce que je comprends aussi c'est que ce contrat-là vous donne une très grande flexibilité. Donc, de vos réponses antérieures vous pouvez décider presque une heure à l'avance de qu'est-ce que vous allez faire avec cette électricité-là. Et vous me dites aussi qu'au niveau des prix « day-ahead » c'est quelque chose que vous pouvez vérifier et ça vous donne une journée à l'avance les prix qui vont s'en venir. Donc, je vous demande juste est-ce que ça fait partie des équations ça quand vous venez pour

décider? Et ça je comprends que les surplus c'est l'ensemble des contrats, mais de façon plus spécifique par rapport à cet outil-là et à cette flexibilité-là que vous avez.

- R. Oui. Comme je vous disais, si le contrat fait partie de nos approvisionnements c'est des mégawattheures postpatrimoniaux qui peuvent être revendus. La décision, évidemment, pour éviter de faire face à des surplus importants, on a toujours le choix de différer de l'énergie ou ne pas le faire. Ce qui est important, comme on l'a mentionné tantôt, c'est qu'en le différant on évite les surplus et on évite aussi les coûts fixes. On évite tous les coûts, il n'y a pas de coûts à différer. Donc, on reporte à plus tard cette énergie-là, on reporte les coûts, primes fixes-variables, et donc c'est pour ça je vous dis que cette décision-là se prend en amont et ce n'est pas en temps réel l'énergie différée. Ce qui fait que, oui, quand on a des approvisionnements postpatrimoniaux dont le cyclable, la base et les autres, il y a des décisions qui se font toujours en visant l'objectif de maximiser le patrimonial.
- Q. [65] Je vous réfère maintenant, juste pour une question de confirmation, à votre preuve à la pièce

HQD-5, Document 1, page 8. Et juste en fait c'est le deuxième paragraphe sous le titre 1.2.2

« Approvisionnement en puissance ». Vous indiquez :

Le Distributeur n'envisage pas d'avoir recours au marché de court terme afin de satisfaire les besoins en puissance.

Est-ce que c'est toujours la situation aujourd'hui, est-ce que vous confirmez toujours que c'est la position du Distributeur?

R. Donc, dans le cadre du dossier tarifaire, effectivement, quand on a fait le dossier avec la demande qu'on avait, avec les moyens qu'on avait et avec l'option d'électricité interruptible qu'on avait envisagée, donc pour cent quarante mégawatts (140 MW) il n'y avait pas de besoins additionnels.

Maintenant, on l'a annoncé dans les réponses aux questions, on a dû combler un besoin additionnel qu'on parle de quatre cent cinquante mégawatts (450 MW) par de l'électricité interruptible. Et au-delà de ça il y a peut-être des quantités qui vont devoir être aussi acquises sur les marchés pour fermer le bilan pour la pointe deux mille neuf-deux mille dix (2009-2010).

Q. [66] J'aimerais vous faire référence à une réservation, et vous allez juste me dire, je vais juste vous demander de m'expliquer quel était... si c'est en lien avec ce que vous venez de me dire ou s'il y a d'autres raisons qui sont attribuables.

Alors, je pense que je suis rendue à C-7.10. Il s'agit d'une réservation de transport tirée du site OASIS qui porte la date du... en fait que ça a été confirmé, on voit à l'endos, je pense, en début janvier, date de la dernière mise à jour, vingt et un (21) janvier deux mille neuf (2009).

C-7.10 : Description de la demande de service de transport (HQ TransÉnergie).

On parle en fonction de ce document-là d'une date de début de service du premier (1er) décembre deux mille neuf (2009) et fin de service premier (1er) décembre deux mille quatorze (2014) pour une capacité demandée de mille mégawatts (1000 MW). Pouvez-vous m'indiquer quel était l'objectif de cette réservation de transport et si c'est lié à ce que vous venez de mentionner comme étant possiblement une nouvelle demande que vous avez eue?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Bien, ce que vous nous avez remis, le papier que vous nous avez remis, effectivement, c'est le mille mégawatts (1000 MW) que, nous, on désigne comme étant le partage de réserve. C'est le mille mégawatts (1000 MW) de contribution de marché de court terme qu'on réserve, qu'on désigne auprès de TransÉnergie pour nos besoins de charge locale.

Maintenant, à quelle hauteur on va piger dedans. Ça, c'est évalué de façon à chaque préparation de la pointe d'hiver. Comme je vous dis, cet hiver, il est fort possible qu'on aille finaliser notre bilan. Il y a des achats qui vont devoir être faits pour satisfaire notre critère de fiabilité en puissance. Et la démonstration qu'on dépose à la Régie, qu'on va déposer à la Régie en ce sens-là va démontrer que, pour fermer le bilan, il y a des achats requis en puissance qui vont être faits.

Le mille mégawatts (1000 MW) que vous nous présentez ici, c'est le mille mégawatts (1000 MW) qu'on retient à des fins de planification pour couvrir notre partage de réserve. Et, ça, on l'a abondamment mentionné. On l'a dit dans le... je crois dans le deuxième plan, on parlait de cinq

cents mégawatts (500 MW) qu'on a rehaussé à mille mégawatts (1000 MW). Et c'est de ça dont on parle ici.

Q. [67] D'accord. Est-ce que c'est à votre connaissance que, au niveau du marché de l'Ontario, en deux mille neuf (2009), les prix ont été négatifs pour une certaine période, au moins, je pense qu'on parle de trois cents (300) heures, est-ce que ça a été porté à votre connaissance?

R. Je sais que les prix ont été faibles à plusieurs moments. Mais qu'ils ont été négatifs pendant trois cents (300) heures, non, ça n'a pas été porté à ma connaissance.

Q. [68] Quand les prix sont négatifs, est-ce que c'est quelque chose que le Distributeur envisage d'acheter dans ce contexte-là?

R. Lorsqu'on fait des achats, c'est parce qu'il y a des besoins. Donc, évidemment, si on a des besoins lorsque les prix sont bas, notamment en hiver. Ça fait notre affaire. Quand les prix sont négatifs, là, je ne sais pas de quelle période vous voulez parler, mais si c'est en été, on ne va pas acheter pour juste pour le plaisir d'acheter. Nos besoins actuellement se concentrent... nos besoins de court terme, on s'entend, se concentrent en hiver,

janvier, février, décembre. C'est pas mal... C'est dans ces périodes-là qu'on fait nos achats de court terme. Quand les prix sont bas en mode achat, évidemment, ça fait notre bonheur.

Q. [69] Je n'ai plus d'autres questions. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Hamelin. Maître Turmel pour la FCEI.

(10 h 24)

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour, Monsieur le Président. Bonjour, Membres du panel. André Turmel pour la FCEI.

Q. [70] Quelques brèves questions sur une marotte des dernières années de la FCEI sur la revente, qui ont été soulevées par quelques personnes qui m'ont précédé. Une question peut-être, quelques questions destinées à monsieur Dufresne. Alors bonjour, Monsieur Dufresne.

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Bonjour.

Q. [71] Je comprends que c'est vous maintenant le directeur approvisionnement en électricité secteur réglementé?

R. Non, je suis chef Planification fiabilité.

Q. [72] O.K., excusez-moi. Et le directeur Approvisionnement en électricité c'est?

R. Hervé Lamarre.

Q. [73] Qui n'est pas sur ce panel?

R. Non.

Q. [74] Pour quelle raison? Vous ne savez pas.

R. Non, pour... la raison étant que je représente la direction au niveau des approvisionnements.

Q. [75] Et vous êtes sur ce panel également avec monsieur Nadeau qui, lui, est chef. Non, vous, vous êtes chef Planification et fiabilité, c'est ça?

R. C'est ça.

Q. [76] O.K. Monsieur Nadeau, lui, est chef de la Prévision?

R. Effectivement.

Q. [77] Et vous deux étant chefs vous êtes sous la férule de monsieur Lamarre, c'est exact?

R. Non, moi je relève de monsieur Lamarre.

Q. [78] Oui, O.K.

R. Et monsieur Nadeau relève de la direction Planification et efficience, qui est le directeur qui était ici hier, monsieur Dubois.

Q. [79] Parfait. Et dans votre direction à vous, donc il y a monsieur Lamarre, il y a vous. Est-ce qu'il y a d'autres chefs comme vous qui sont des collégionnaires. Juste pour bien comprendre la structure.

R. On peut vous soumettre un organigramme, mais oui il y a d'autres chefs.

Q. [80] Bien parce que HQT a pris l'habitude dans ses causes tarifaires de déposer un organigramme détaillé de HQ générale et de HQT en particulier à chaque année, ça nous permet de comprendre. Parce que vous êtes d'accord avec moi qu'il y a souvent des changements de structure. Vous êtes d'accord avec moi.

M. MICHEL BASTIEN :

R. La structure n'a pas changé si ça peut vous rassurer.

Q. [81] D'accord.

R. C'est juste les individus qui ont changé de chaises, mais c'est exactement la même structure depuis de nombreuses années.

Q. [82] Parfait. Et j'en revenais à mes questions donc à l'égard des structures parce que tout à l'heure la procureure de EBMI vous posait la question à l'égard des reventes si vous envisagez une plateforme de courtage, et j'ai compris de vos réponses que ce n'était pas envisagé. Donc, vous n'avez pas, comme plusieurs intervenants vous l'ont demandé, bien c'est-à-dire ont souligné, compte tenu que maintenant que vous avez de la revente dans les

dernières années, ils ont soulevé que vous pourriez avoir une plate-forme de courtage ou un « trading floor », ce n'est pas le cas, ça n'a pas changé?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

- R. On parlait de plate-forme électronique, on ne parlait pas de « trading floor ».
- Q. [83] On va peut-être distinguer. Plate-forme de courtage c'est une plate-forme électronique qui, je crois, est la marotte peut-être de Brookfield depuis quelques années, c'est bien le cas c'est exact?
- R. Oui. Juste pour revenir à la plate-forme électronique je n'ai pas dit, ce que j'ai dit c'est qu'il n'y a pas eu de développement récent en ce sens-là.
- Q. [84] D'accord.
- R. Et que la réflexion est toujours ouverte, mais il n'y a pas de développement compte tenu qu'on ne sent pas le besoin d'aller de l'avant avec ça pour le moment. C'est ce que je voulais juste mentionner.
- Q. [85] Si on met donc la plate-forme électronique de côté, de courtage. Il y a quelques années votre prédécesseur, ou ceux dans les causes antérieures, ont posé la question « est-ce que vous avez une

équipe spécialisée pour faire de la revente à cet égard »?

R. Oui.

Q. [86] O.K. Alors, vous, vous êtes la nouvelle personne spécialisée pour la revente, c'est ça?

R. Non.

Q. [87] Non. Qui est-il, qui est cette personne?

R. On a une équipe, on a trois équipes dans ma direction. Il y a une équipe qui est l'équipe Planification et fiabilité qui est mon équipe, il y a l'équipe de la branche commerciale et l'équipe de Programmation et optimisation. C'est eux qui sont responsables de faire les achats, les reventes, le « dispatch » quotidien au niveau du patrimonial. Donc, c'est eux, il y a une équipe qui est dédiée à ça.

Q. [88] Et ça est-ce que c'est une nouvelle structure?

R. Pas du tout. C'est la structure qui est existante depuis deux mille quatre (2004).

Q. [89] Depuis deux mille quatre (2004). D'accord.

R. Deux mille trois (2003), deux mille quatre (2004).

Q. [90] Je comprends. Et monsieur Mongeon qui venait ici souvent témoigner est-il dans une de ces équipes?

R. Oui, c'est toujours le chef de Programmation et

optimisation.

Q. [91] O.K. Et c'est lui d'ailleurs, parce que j'ai vu son nom sur ce qu'a déposé tout à l'heure en pièce C-7-10, c'est lui dont son nom apparaît sous « nom du client », monsieur Mongeon qui a opérationnalisé la réserve, la réservation de transport en capacité, c'est exact?

R. Oui.

Q. [92] C'est lui qui le refera aujourd'hui ou c'est vous?

R. C'est lui.

Q. [93] D'accord, parfait. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. J'inviterais maître Paquet pour le GRAME.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

Pas de questions, merci. Donc on va prendre une pause-santé de quinze (15) minutes. De retour à dix heures quarante-cinq (10 h 45). Merci.

PAUSE

10 h 48

LE PRÉSIDENT :

Nous reprenons et nous étions rendus à vous, Maître

Gariépy.

INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY :

Q. [94] Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les Régisseuses. Bonjour au panel. Annie Gariépy pour le RNCREQ. J'aimerais aborder avec vous la question des coûts évités. Je vous réfère, dans un premier temps, à la lettre de maître Fraser du trois (3) septembre qui est cotée pièce B-4. Je vais vous faire une courte lecture.

Le Distributeur tient à préciser que la méthodologie utilisée pour établir les coûts évités du réseau intégré dans le présent dossier est conforme à celle retenue par la Régie dans la décision D-2004-96.

Pour notre bénéfice à tous, est-ce que vous avez la décision que je viens de citer, D-2004-96, entre les mains? Je vais vous en fournir des copies. J'en ai une copie pour vos témoins. J'en ai une copie pour le banc. Je vais la coter. Donc, la décision D-2004-95 qui sera cotée pièce C-11.12.

C-11.12 (RNCREQ) Décision D-2004-96 de la Régie en date du 13 mai 2004

D'accord. Dans un premier temps, on va parler des coûts évités court terme. Je vous réfère à la pièce HQD-2, Document 5, page 5. Je sais qu'il a été révisé hier, mais les questions ne portent pas sur la pièce révisée.

Donc, je vous amène à la partie où il est inscrit « Coût évité en énergie ». Au petit boulet, il est écrit :

2010 à 2015 inclusivement : le prix
moyen de revente anticipé de la
période, soit 4,8 ¢/kWh;

Maintenant, je vous réfère à la pièce HQD-13, Document 9, page 6 qui sont les réponses du Distributeur aux questions du RNCREQ. Donc, en réponse à la question 3.1... Je peux vous faire la lecture du passage :

Les coûts évités en énergie de court et long termes ont été fixés à partir de la même méthodologie que celle utilisée dans le dossier tarifaire 2009, R-3677-2008.

À court terme, ce coût est basé sur une estimation des revenus tirés de la revente de l'énergie en surplus dans

le bilan offre-demande du Distributeur. Cette estimation repose donc sur les prix à terme du marché, ajustés pour tenir compte des coûts et pertes de transport ainsi que les frais de courtage. La méthode de calcul utilisée à cet effet est exposée de manière détaillée dans le dossier R-3704-2009, à la pièce HQD-1, Document 1, page 19. Les prix de revente pour les années 2010 à 2015 figurent à la page 20 du même document.

Dans un premier temps, je vous réfère à la décision 2004-96 en vous demandant : pouvez-vous me montrer un passage de ladite décision 2004-96 qui précise la méthodologie à utiliser pour estimer les coûts évités de court terme que la méthodologie est d'estimer les revenus tirés de la revente de l'énergie en surplus dans le bilan offre-demande du Distributeur ou même d'estimer les coûts d'achat sur le marché de court terme?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Bon. Pour ce qui est de la décision effectivement D-2004-96, on ne trouvera pas de passage où c'est

indiqué qu'il faille prendre les prix de court terme, qu'il faille prendre les prix de revente. Ce qu'il faut retenir, par contre, c'est que le contexte a changé. Et, ça, on l'a dit l'année passée dans le dossier tarifaire, le contexte a changé. À court terme, on est dans une situation où on doit revendre de l'énergie, une situation de surplus et on l'a dit l'année passée. En fait, les surplus sont présents depuis deux mille sept (2007).

Mais, pour établir les coûts évités de court terme, on l'a dit l'année passée, c'est que pour l'horizon de court terme dans lequel on a des surplus, on établit les coûts évités sur ces prix-là. Et à plus long terme, on l'établit sur un coût... un signal de long terme, donc des besoins de long terme, des besoins additionnels à long terme.

La décision D-2004-96 ne fait pas mention de ça. Le contexte quand même a évolué depuis deux mille quatre (2004) là. Donc, le passage que vous me demandez de trouver, je ne l'ai pas.

Q. [95] D'accord.

R. Il n'est pas applicable, en fait.

Q. [96] D'accord. Alors, pouvez-vous concilier votre

réponse avec ce que le procureur du Distributeur avait annoncé dans sa lettre du trois (3) septembre, comme quoi que la méthodologie était conforme à celle retenue par la Régie dans ladite décision D-2004-96?

Mme LEILA CHAMI :

R. Ce pourquoi la méthode est toujours la même, c'est celle que nous avons toujours présentée et défendue. Quand on est venu à estimer des coûts évités, on a dit : la valeur de l'énergie à la marge pour nous est la valeur qui correspond aux stratégies d'achat du Distributeur et qui colle à l'offre-demande, au bilan offre-demande.

Si vous regardez les coûts évités qu'on a déposés... qu'on a suggérés à la Régie à chaque année depuis ce temps-là, la méthode a toujours été la même. On est à une année donnée, on regarde le bilan offre-demande et on regarde quelle est la stratégie d'achat qui va avec ce bilan offre-demande.

Alors, si on revient à deux mille deux (2002), deux mille trois (2003), nous étions dans une époque où ce qu'on voyait au bilan offre-demande du Distributeur, c'étaient des achats de long terme. Et on avait suggéré que la valeur de

cette énergie était bien représentée par le deuxième appel d'offres. Et ce pour quoi nous avons choisi cette valeur, nous avons fait valoir que c'était un prix qui était connu et qui nous permettait de donner une juste estimation de la valeur de l'énergie.

Et si vous revenez sur tous nos documents depuis ce temps-là, on a toujours collé au bilan offre-demande. Et effectivement, l'an dernier, pour la première fois, nous annoncions que dans le bilan offre-demande, sur lequel il fallait qu'on statue sur la valeur de l'énergie, était un bilan qui indiquait des montants de revente attendus pour les années deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010), ce pour quoi l'indicateur que nous avons retenu dans cette situation, c'était la valeur de revente.

Et cette année, nous avons simplement dit, la durée pendant laquelle ce surplus est annoncé est plus longue que l'année dernière, ce pour quoi on a continué à appliquer ceci. Ce qui est constant dans nos méthodes, c'est toujours de coller sur l'équilibre offre-demande du Distributeur et se poser la question « quelle est la valeur de l'énergie associée ».

10 h 55

M. MICHEL BASTIEN :

R. Je vais compléter, j'ai des cheveux blancs, je suis là depuis très longtemps, j'étais là au début, peut-être avant que Leïla soit responsable des coûts évités. La première fois que nous sommes venus avec un dossier des coûts évités c'était pour le premier budget d'efficacité énergétique, de mémoire autour de deux mille un (2001) et la perspective que l'on avait était que pour les premières années de l'horizon de planification, on était encore à l'intérieur des contrats patrimoniaux et on prévoyait donc à cet horizon-là, je pensais à deux mille cinq (2005) ou deux mille six (2006) qu'on prévoyait passer à l'étape postpatrimonial et même à ce niveau-là, à ce moment-là on avait au niveau des coûts évités une distinction qui était faite entre le contexte du bilan à l'intérieur du contrat patrimonial pour un horizon, pour un certain nombre d'années et pour des besoins postpatrimoniaux par la suite. Donc c'est ce qu'on veut dire par la même méthodologie, c'est toujours en référence au bilan offre-demande de prendre en compte, le cas échéant, et c'est ce qu'on fait encore aujourd'hui qu'il y a au bilan un

surplus, que ce soit des achats dans certains cas ou des reventes, ici on parle d'un surplus.

À l'époque, on parlait d'approvisionnements patrimoniaux et par la suite d'approvisionnements postpatrimoniaux, on prend en compte ces éléments-là quand on établit le coût évité. C'est la même, je ne sais pas si le mot méthodologie est peut-être porteur d'ambiguïté, il y a peut-être différentes interprétations qu'on peut donner à ça, mais nous on l'a utilisé dans cet esprit-là.

Q. [97] C'est beau, je vous remercie. Peut-être juste me donner le temps juste de me réajuster, ça ne sera pas long. D'accord, pardonnez-moi. Toujours sur les coûts évités de court terme, je vous réfère à la réponse du Distributeur à la question 3.1 du document HQD-13, Document 9. Donc aux réponses au DDR du RNCREQ, il était mentionné que, je crois que je ne répéterai pas c'est le même passage que tout à l'heure. Je vous ferai grâce d'élaborer le passage, mais c'est les deux premiers paragraphes de la réponse. Donc où on indique, bon les coûts évités en court, moyen et long terme puis à court terme, donc je vous réfère également, juste une question de présentation, la Régie dans la décision 2009-142 à la page 12 annonçait que :

Quand il est nécessaire dans le but de compléter la preuve dans le cadre déterminé par la Régie une pièce précise d'un autre dossier peut être déposée.

En réponse à la DDR, le Distributeur a fait référence à la pièce HQD-1, Document 1, du document R-3704 et le RN voudrait déposer la pièce, produire la pièce. Ça sera la pièce C-11.13.

C-11.13 : HQD-1, Document 1 du dossier R-3704.

Donc à cette pièce que je viens de produire, la pièce HQD-1, Document 1 du dossier R-3704, je vous ai produit les pages 19 et 20 de la pièce. À la page 20 du document on peut voir la ligne Prix de revente en dollars par mégawattheure, est-ce que je comprends bien que pour obtenir la valeur de quatre virgule huit sous du kilowattheure (4,8 ¢/kWh) pour les coûts évités à court terme, vous avez calculé la moyenne des valeurs de cette ligne pour les années deux mille dix à deux mille quinze (2010-2015)?

R. Effectivement le quarante-huit dollars (48 \$) du mégawattheure provient de cette pièce-là.

- Q. [98] Puis c'est une moyenne des valeurs, c'est ça?
- R. C'est une moyenne des valeurs.
- Q. [99] Excellent.
- R. Juste préciser que ce n'est pas établi, en tout cas c'est des prix « forward », ce n'est pas une moyenne qu'on a pris, ce n'est pas une valeur type de départ auquel on a appliqué un indice des prix à la consommation, c'est des prix de marché.
- Q. [100] Maintenant vous dites que la méthode de calcul est exposée de manière détaillée à la page 19. Selon ma lecture cette page explique le calcul du prix de revente estimé pour deux mille dix (2010) donnant une valeur de quarante-sept dollars (47 \$) qui ressemble à la valeur de quarante-six virgule quatre-vingt-dix (46,90 \$) pour deux mille dix (2010) à la page 20. Est-ce que j'ai raison?
- R. Oui.
- Q. [101] Est-ce que vous pouvez m'expliquer la différence de dix sous (0,10 \$)?
- R. O.K. C'est sûrement un arrondi.
- Q. [102] D'accord.
- 11 h 01
- R. Dix sous (10 ¢) du mégawattheure.
- Q. [103] D'accord. Toujours selon ce tableau, le prix de la revente est basée sur les « forward » de New-

York zone A, extrapolé à la zone M, comme vous le mentionniez. Pourquoi utilisez-vous le marché de New-York pour évaluer les revenus de revente étant donné que les prix sont généralement plus élevés à New England?

R. D'accord. On a fait état de ce... On a souvent dit dans les précédents dossiers, et ce n'est pas nouveau, que le marché de New-York, c'est notre marché de référence. Dans le cadre du dossier dont vous mentionnez ici, on a même eu une demande de renseignements de la Régie et on a bien répondu que les reventes, le marché de référence, c'est le marché de New-York pour établir le signal de prix.

On a mentionné que pour la Nouvelle-Angleterre, il y a des problématiques liées au transport et que même c'est un dossier qui a été... c'est une mention qui a été faite dans plusieurs dossiers, notamment le dossier de TCE depuis le 3749-2007, le premier dossier de suspension de TCE. On a expliqué ça en long et en large que notre marché de référence pour la revente et pour les achats, c'est le marché de New-York.

Q. [104] D'accord. Pour mon bénéfice, pourriez-vous me dire si l'ensemble de vos reventes se fait à New-York?

- R. C'est un peu mixte. C'est principalement il y a...
je vous dirais que New-York, Nouveau-Brunswick, si
je regarde ce qui s'est fait en deux mille neuf
(2009) là, on parle de Nouveau-Brunswick et New-
York, effectivement.
- Q. [105] Et est-ce que vous vendez à New England?
- R. Pratiquement pas.
- Q. [106] D'accord. Toujours à la page 19, à la ligne
« service point à point de HQT », pouvez-vous
m'expliquer d'où vient la valeur de point soixante-
quatorze (.74) à la colonne « R-3673 ». C'est un
chiffre qu'on retrouve également en gris dans la
colonne marquée « réel ».
- R. Excusez-moi, le point soixante-quatorze (.74)?
- Q. [107] Zéro virgule soixante-quatorze (0,74) dans la
colonne... Il y a une colonne qui est marquée « R-
3673-08 ».
- R. Oui. O.K. Écoutez, c'est le dossier, bon, on
remonte à R-36, effectivement, 73-2008. Il faut se
remettre à l'époque. C'est au niveau de la
récupération des frais de transport. Dans les
dossiers précédents, ce qu'on faisait, c'est qu'on
assumait qu'on récupérerait les frais de transport.
Et à un moment donné, on s'est rendu compte qu'il y
a, bon, il y avait un prorata à établir au niveau

charge locale... les besoins de la charge locale et les besoins de point à point ferme. Donc, on récupérait seulement... bien, seulement... quand même quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de ces frais-là. Donc, ce qu'on voit ici, c'est ce qui était non récupéré.

Bon. On sait que le contexte a changé. On le mentionne dans le présent dossier tarifaire. On l'a mentionné dans le dossier TCE cet été. Compte tenu, bon, de toutes les... la congestion, les mégawatts, l'utilisation des lignes en deux mille dix (2010), on ne prévoit pas récupérer de revenus de transport additionnels. Donc, dans le dossier, quand on se remet à l'époque en deux mille huit (2008), c'était un tout autre contexte. Donc, c'est l'explication du soixante-quatorze cents (74 ¢) du mégawattheure, c'est ça.

Q. [108] Ce que vous me dites, c'est que vous estimez maintenant que les frais du point à point ne seront plus récupérés ou récupérables là? Ça représente cette valeur-là?

R. Effectivement.

Q. [109] Merci.

R. Excusez-moi, juste préciser, c'est en mode planification, on voit que très très peu probable

qu'il y ait des revenus additionnels de point à point. O.K. On l'a mentionné, c'est réservé à pleine capacité. Donc, il n'y a pas TransÉnergie. Nous, ce qu'on voit, c'est qu'on ne devrait pas... il ne devrait pas y avoir de revenu additionnel de point à point, ce qui fait que ça viendrait s'appliquer à la charge locale. Donc, quand on établit nos analyses, nos coûts pour deux mille dix (2010), on soustrait le coût du point à point parce qu'on dit qu'on ne récupérera pas, en mode planification.

- Q. [110] Parfait. J'aimerais qu'on puisse faire l'exercice, le même exercice pour la valeur de quatre virgule cinquante-trois (4,53 \$) dans la colonne marquée « actuelle ».
- R. Pour les mêmes raisons que j'ai mentionnées tantôt, donc on parle ici de... ça touche l'année deux mille huit (2008). Juste une petite seconde. Bon. Là j'avoue, je me pose la question est-ce qu'on parle de deux mille huit (2008) ou deux mille neuf (2009). Le tableau n'est peut-être pas clair à ce sujet-là. Bon. Chose certaine, ce que je peux vous confirmer, c'est que la colonne... la colonne la plus à droite du tableau, c'est deux mille dix (2010). Maintenant, la colonne où on voit

effectivement le quatre virgule cinquante-trois dollars (4,53 \$) du mégawattheure... O.K. Bon. Écoutez, je crois que c'est deux mille huit (2008). C'est les mêmes raisons. C'est que, au tout début, quand on se replace en deux mille sept (2007) pour deux mille huit (2008), on voyait que les frais de transport, le point à point, étaient pour être récupérés.

Q. [111] O.K.

R. O.K. Donc, c'est des frais de transport qui venaient l'année courante ou en compte d'écart, réduire les frais de la charge locale du Distributeur. Et le quatre et cinquante-trois (4,53 \$) que vous voyez ici, c'est sûrement la situation, l'évolution de la situation en deux mille huit (2008) qui fait qu'à un moment donné, il y a des frais de transport qui ne devaient plus être récupérés. Et le soixante-quatorze cents (74 ¢) du mégawattheure, c'était soit la portion quatre-vingt-dix pour cent (90 %) seulement. Et le quatre et cinquante-trois (4,53 \$), ce n'est pas juste le quatre-vingt-dix pour cent (90 %), c'est l'ensemble, c'est l'image de deux mille huit (2008). Et, ça, comme je vous dis, c'est... la situation est la même, c'est la même réponse que je

vous ai donnée, mais pour le soixante-quatorze cents (74 ¢), ça devait être... c'est le quatre-vingt-dix pour cent (90 %), alors qu'ici on parle de ce qui est non récupérable compte tenu que l'exportation, le point à point ferme est réserve à cent pour cent (100 %) ou presque.

11 h 8

Q. [112] Je vous remercie. Toujours dans le même tableau, à droite dans la colonne marquée « actuel », je crois que c'est la prévision deux mille dix (2010), comme vous le mentionniez, donne la valeur de huit virgule vingt-six (8,26). Pouvez-vous confirmer que ce chiffre vient des Tarifs et conditions de TransÉnergie pour le service horaire?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Oui, je le confirme.

Q. [113] Parfait. Maintenant, j'aimerais savoir où dans la preuve, soit de R-3704 ou dans le présent dossier, expliquez-vous la méthodologie utilisée pour estimer les prix de revente pour les années subséquentes qui se trouvent dans le tableau 6.3 de la page 20, soit de deux mille onze (2011) à deux mille vingt (2020)?

R. Bon. La méthodologie, effectivement, dans le dossier TCE dont on parle, le 3704-2009, de cet

été, là, faisait allusion à la même méthodologie qui a été prise en deux mille sept (2007) pour deux mille huit (2008) ou deux mille huit (2008) pour deux mille neuf (2009). Alors, là, c'est deux mille neuf (2009) pour deux mille dix (2010).

Donc, juste rappeler, la méthodologie, c'est que, pour établir les prix à terme à New York, zone A, on ne prend pas une lecture du marché à terme, on prend plusieurs lectures. On prend une moyenne d'un an en arrière de nous. Donc, on prend un historique assez long pour avoir un signal assez stable pour un peu réduire, amenuiser les écarts, donc un peu la volatilité en tenir compte via une lecture assez longue des marchés.

Bon. C'est ce qu'on a fait en deux mille sept (2007); c'est ce qu'on a fait en deux mille huit (2008); c'est ce qu'on a fait en deux mille neuf (2009). Ce que vous voyez ici, c'est exactement la même méthodologie. Donc, c'est une lecture des marchés sur un historique de un an, jours ouvrables, on s'entend, pour deux mille dix (2010), deux mille onze (2011), douze (2012), treize (2013), quatorze (2014), quinze (2015). C'est les prix à terme. Donc, ce n'est pas une observation à une journée donnée sur laquelle on

applique un facteur d'indexation, un IPC ou un facteur X, c'est vraiment une lecture du marché, mais pas sur une lecture assez longue.

Q. [114] Donc, si je paraphrase ce que vous venez de me dire, c'est une lecture faite pendant une année en projection en ajoutant le taux d'indexation... d'inflation? Excusez-moi!

R. Non. On prend, on regarde... On va donner un exemple concrètement. On était en deux mille neuf (2009), en juin deux mille neuf (2009). On a regardé les marchés, de mémoire, là, entre le dix-huit (18)... on va lancer une date, quinze (15) juin deux mille huit (2008) au quinze (15) juin deux mille neuf (2009). On a regardé quelle était pendant ces journées ouvrables-là sur le New York NYMEX quelle était la lecture du marché pour deux mille dix (2010). Pour deux mille dix (2010) tout le temps. On va dire deux cents (200) observations, qui permet d'avoir un signal assez stable, pas prendre une lecture à soixante-quinze (75) puis une lecture, l'autre, trois semaines après à quarante-deux (42).

Donc, c'est la méthode qu'on a appliquée dans le dossier TCE, le un, le deux, le trois. On va les nommer comme ça. Et dans les autres

dossiers, une entente d'approvisionnement, donc une entente commerciale. New York NYMEX présente le prix à terme à New York A. Donc, après ça, on prend la même méthode qu'on a toujours appliquée, on ramène ça à New York zone M avec le basis historique.

Après ça, on enlève... en mode revente. On enlève les pertes sur le réseau de TransÉnergie, les frais de courtage, le seize cents (16 ¢) pour les frais de réseau new yorkais. Et le huit et vingt-six (8,26), le huit dollars et vingt-six du mégawattheure (8,26 \$/MWh) pour la non-récupération des frais de transport. La méthodologie, c'est ça. Il n'y a pas d'IPC; il n'y a pas d'indexation à l'IPC, c'est lecture du marché.

Q. [115] Merci. Je vous réfère maintenant au rapport d'expert de monsieur Raphals qui est à la pièce C-11.8 ou 7 selon... Dans son mémoire, dans son rapport, il est fait état d'une étude préparée par Synapse Energy Economics pour Avoided Energy Supply Component Study Group.

LE PRÉSIDENT :

Vous êtes à quelle page, Maître Gariépy?

Me ANNIE GARIÉPY :

Ça va venir dans un instant. À la page 16.

Q. [116] Donc, ma première question : Étiez-vous ou êtes-vous familier avec cette étude?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. On a pris connaissance de l'étude suite au dépôt du mémoire de monsieur Raphals.

Q. [117] Merci. Connaissez-vous d'autres études approfondies de nature prévisionnelle concernant les marchés d'électricité du nord-est américain?

R. En regard des coûts évités? C'est ça la question?

Q. [118] Oui.

R. Bien, écoutez, suite au dépôt du mémoire, on a regardé s'il y avait d'autres études. On a trouvé qu'il y avait une étude similaire ou qui s'apparente à ça pour Synapse New York, applicable à New York, oui.

Q. [119] Donc qui a été faite par le même groupe?

R. Oui.

Q. [120] D'accord. Lors de vos recherches, est-ce que vous avez pu, est-ce qu'il est venu à votre connaissance si HQD a déjà acheté ou commandé de telles études?

R. Non.

(11 h 14)

Q. [121] À votre connaissance est-ce que d'autres divisions d'Hydro-Québec l'ont fait?

R. Non.

Q. [122] Seriez-vous en mesure de vérifier?

R. Non.

Q. [123] Ça a le bénéfice d'être clair. Bon. Je comprends que la question va être hypothétique mais peut-être que vous allez être en mesure de me répondre toutefois. Imaginons qu'il existe ou qu'il existerait un consultant, une étude faite par un consultant qui serait disponible suivant rémunération et que le Producteur l'ait achetée. Est-ce que le Distributeur aurait le bénéfice de la consulter?

R. Quand on parle du Producteur on parle d'Hydro-Québec Production?

Q. [124] Oui.

R. O.K. Les études qui sont commandées par Hydro-Québec Production ne sont pas dans nos bureaux. On s'entend que les études qu'on a c'est pour nous et les études pour eux c'est pour eux. Écoutez, on n'a pas de connaissance qu'il y a des études, nous on n'a jamais commandé d'étude en ce sens-là. Et ce n'est pas dans nos cartons d'en commander non plus. Et l'étude de Nouvelle-Angleterre qui a été citée abondamment par monsieur Raphals elle est particulière au marché de Nouvelle-Angleterre. Je

vais le redire encore une fois, ce n'est pas notre marché de référence. C'est des hypothèses.

Quand on regarde un peu, on a regardé sommairement l'étude qui avait quand même deux cents (200) pages, l'étude elle a quand même deux cents (200) pages, si ce n'est pas plus. Quand on se met à regarder un petit peu plus près il y a des ajustements qui sont faits au prix qui sont présentés là qui ne représentent pas du tout notre réalité. Ce n'est pas notre contexte.

Donc, il faut faire attention un peu à ce genre d'étude qui est produite par des consultants et qui sont propres à des marchés. On parle ici du Vermont, c'est des États de la Nouvelle-Angleterre. C'est le prix du kilowattheure évité dans ces marchés-là. Ce n'est pas ici. La Nouvelle-Angleterre comme j'ai dit ce n'est pas notre marché de référence. Il y a un certain nombre d'ajustements qui sont apportés dans cette étude-là, celle dont on parle de deux mille neuf (2009), SYNAPSE Nouvelle-Angleterre, et qui n'a aucun rapport avec ce que nous... notre réalité.

Q. [125] Merci. Donc, si je vous pose la question : croyez-vous que votre méthodologie prévisionnelle est plus fiable ou plus robuste que celle de

SYNAPSE, votre réponse est?

R. Notre méthodologie est assez simple. On ne fait pas de prévisions de prix de marché. Nous, là, on n'a pas l'intention d'annoncer des signaux, on n'a pas l'intention de faire des prévisions de prix de marché. On l'a dit souvent. Même monsieur Raphals dans son mémoire le mentionne que de présenter des études des prévisions de prix ça soulève quoi, ça soulève un débat d'experts. Ça a été mentionné par monsieur Raphals. Ma prévision est meilleure que la tienne! C'est quelque chose qu'on ne veut pas. On se rappelle ici on est dans le dossier des coûts évités, on n'est pas dans un dossier de... On parle des coûts évités, c'est quelque chose qui est assez... C'est un dossier qui... on parle de long terme, ce n'est pas pour l'année en cours seulement, ce n'est pas l'année qui vient, c'est dix (10), quinze (15), vingt (20) ans. Est-ce qu'il faut se lancer dans les études pour savoir quel est notre coût évité? Non. On ne ressent pas le besoin de faire ça.

On a mentionné à plusieurs reprises, je crois, qu'on n'entend pas, je le mentionne encore une fois, notre but n'est pas de faire des prévisions quel sera le marché dans dix (10),

quinze (15) ans. On a une méthodologie qui est conforme, qui respecte l'esprit de la décision de la Régie. Qui dit que notre meilleur signal à long terme, je reviens, je reviens sur le court terme, c'est le dernier appel d'offres effectué, réalisé pour des besoins de long terme.

À court terme, et la Régie l'avait aussi mentionné dans sa décision que cette situation-là était évolutive et, dans ces mots-là, est fonction de l'équilibre de la situation évolutive du Distributeur, donc le bilan offre-demande. Donc, nous on s'en remet à ce qu'on voit devant nous. C'est qu'on a des surplus, on a des besoins à plus long terme, notre méthode elle est simple mais elle s'applique, elle s'applique à notre bilan, elle repose sur des informations de marché. Bon. Des prévisions de prix, des débats d'experts, nous, ce n'est pas l'intention d'embarquer dans ce genre de discussion-là.

Q. [126] D'accord. Je vous amène sur un sujet un petit peu différent. Juste un instant s'il vous plaît. Pardonnez-moi. En faisant toujours un lien avec le rapport de monsieur Raphals, c'est ça avec son rapport on apprend dans le rapport de la FERC, dont monsieur Raphals fait état, que HQP avait modifié

sa stratégie commerciale en réponse à la décision de la Régie qui obligeait le Distributeur à vendre six cents mégawatts (600 MW) par appel d'offres.

Me ÉRIC FRASER :

Quelle page?

Me ANNIE GARIÉPY :

Je vous reviens avec la page dans un instant.

Q. [127] Je continue ma mise en situation :

Plus précisément, il a abandonné le « price discovery bidding » qu'il avait utilisé auparavant où il offre son énergie à un prix légèrement plus bas que le prix de référence estimé pour une approche de « price taker bidding » où il offre son énergie à un prix près du coût marginal de production qui est très bas afin de recevoir le prix accordé par le marché.

Pour votre bénéfice c'est à la page 22.

Avec le « price discovery bidding », le prix du marché à la frontière est toujours très proche du prix de référence de l'État. Avec du « price taker bidding », le prix du marché à

la frontière peut être sensiblement plus bas.

Ça ne dérange pas le Producteur, selon le rapport de la FERC, parce qu'il était, je vais prendre le terme anglophone, « fully edge » avec des « transmission congestion contract », les TCC. Toutefois, pour HQD et les autres concurrents, qui n'étaient pas « edge », il produit des revenus beaucoup plus bas. Est-ce que vous étiez au courant de ce changement stratégique de la part de HQP ou vous l'avez appris comme nous en lisant le rapport de la FERC?

11 h 21

R. On n'est pas impliqué dans les stratégies d'Hydro-Québec Production, donc les changements qu'ils font ils ne nous en informent pas, puis c'est leur business à eux, écoutez, on n'est pas informé de leur changement de stratégie, non.

Q. [128] Donc vous me dites que vous l'avez appris subséquemment?

R. S'il y a eu changement de stratégie, on l'a appris subséquemment, si c'était écrit dans le document que vous me dites, au niveau du FERC, ça a été appris effectivement à ce moment-là.

Q. [129] Monsieur Raphals cite le mémoire du New York

ISO à la page 26, je vais vous faire grâce de mon anglais, mais ça commence par la phrase :

The New York ISO agrees with DC energy that HQ Energy action may depress the offer it's affiliate HQ Distribution may receive in response to future CFT, if any are conducted.

Ça se poursuit là pour un paragraphe, c'est beaucoup trop long pour mon anglais. Donc ma question, vous pouvez poursuivre votre lecture par contre, êtes-vous d'accord que les actions de HQP ont eu l'effet de déprimer les prix que vous ou vos acheteurs peuvent obtenir sur le marché de New York?

R. Est-ce que je suis d'accord, c'est que quand les interconnexions sont utilisées à pleine capacité et qu'il y a une quantité importante d'énergie qui est « flowée », qui est livrée à un point d'interconnexion donné, l'offre et la demande fait le travail. Donc si effectivement ils ont livré des quantités importantes et que les lignes étaient pleines, oui ça peut avoir un effet d'amener les prix vers le bas et c'est ce qu'on voit, c'est ce qu'on voit depuis deux mille huit (2008), c'est ce qu'on voit encore en deux mille neuf (2009) et

c'est ce qu'on entrevoit en deux mille dix (2010).

Q. [130] Je vous remercie. Savez-vous si HQP maintient la position « fully edged » avec les TTC à New York?

Me ÉRIC FRASER :

Bien là j'ai..

Me ANIE GARIÉPY :

Si c'est à la connaissance du Distributeur?

Me ÉRIC FRASER :

On est en train de nous poser des questions sur les stratégies du Producteur et comme on peut voir la séparation fonctionnelle fonctionne très bien puisqu'à bien des égards l'expert de ma consoeur, en connaît plus que mes clients. Donc...

Me ANNIE GARIÉPY :

C'est votre affirmation.

Me ÉRIC FRASER :

Effectivement là on nous demande de commenter et de, sur des stratégies du Producteur et puis, elle posera les questions au Producteur si jamais elle a l'occasion de le rencontrer dans un colloque.

J'imagine que c'est ça qui leur donne un « edge » sur la position du Distributeur, mais pour l'instant je m'objecte à cette ligne-là où on nous pose des questions sur les positions du Producteur.

LE PRÉSIDENT :

Maître Gariépy, la Régie est d'accord avec maître Fraser, limitez-vous aux questions pour le Distributeur qu'il peut répondre.

Me ANNIE GARIÉPY :

Q. [131] D'accord. Dernière question. Dans la décision D-2009-125 du dossier 3704, la Régie écrit au paragraphe 66 :

Néanmoins même si le Distributeur n'a pas comme mission de faire la revente d'électricité en dehors du Québec le fait que la situation de surplus perdue doit l'amener à revoir son rôle et ses outils à cet égard. La Régie est consciente que le Distributeur devra faire preuve de créativité pour tirer son épingle du jeu dans le contexte de marché évoqué plus haut. Vu l'ampleur des volumes qu'il a à transiger le Distributeur devrait chercher à accroître sa participation à des marchés de court terme favorisant ainsi l'émergence d'un marché plus ouvert.

Pouvez-vous élaborer sur votre capacité créative à

la mesure des défis causés par ce contexte?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Oui, tout à fait. C'est un thème qui est abordé par votre cliente dans son mémoire, monsieur Raphals, qu'on manque de créativité. J'aimerais peut-être rappeler, Monsieur le Président, que les surplus on les vit depuis quand même deux mille sept (2007). Si on a manqué de créativité, moi je ne penserais pas, on a quand même pour arriver aux surplus qui nous reste à écouler sur les marchés on a adopté des moyens qui permettaient de mitiger des grandes quantités de surplus qui nous mettaient beaucoup plus à risque, entre autres l'entente TCE.

Bon, il faut se rappeler qu'en deux mille sept (2007) là quand on a annoncé ça, quand on a présenté ça à la Régie. Oui, c'est tout nouveau. Aujourd'hui la troisième entente, c'est un peu moins nouveau, mais elle est toujours bonne, la démonstration est faite. Donc il faut se rappeler qu'en deux mille sept (2007) c'était une grande nouveauté là, on était tous là. Donc ça a permis de réduire les surplus et autre chose, l'entente d'énergie différée. Est-ce que c'était nouveau?

Oui, c'est nouveau. On est capable de reporter l'énergie à une période où il y a des

besoins sans coût direct, on l'a mentionné tantôt, pour des besoins futurs. Cette entente-là on veut même la modifier pour avoir plus de flexibilité. Donc on l'a annoncé dans l'état d'avancement. On a mentionné qu'on veut raccourcir, excusez, rallonger la durée de l'entente pour nous permettre de reprendre les stocks d'énergie qu'on va mettre, qu'on va inclure dans ce compte-là, le compte d'énergie différée.

En plus on veut avoir une flexibilité au niveau des retours d'énergie, l'entente actuelle nous dit que c'est uniforme tout le long de l'année, ce n'est pas l'idéal. On va moduler ça en fonction de nos besoins. Et en plus de ça, c'est mentionné dans l'état d'avancement, on désire avoir une puissance complémentaire en hiver.

Donc c'est nous qui sommes allés voir Hydro-Québec, ce n'est pas eux qui viennent nous dire puis dire on a une solution pour vous autres là. C'est nous qui allons les voir, c'est nous qui sommes allés voir TCE en deux mille sept (2007) pour négocier une entente pour réduire nos surplus. L'entente d'énergie différée, la première, c'est nous qui sommes allés voir Hydro-Québec Production. Les modifications qu'on veut apporter encore là,

c'est nous qui allons les voir, ce n'est pas eux qui viennent nous voir. On ne parle pas de petits mégawattheures là, on parle des blocs, à la limite on peut différer, on parle de quatre térawattheures (4 TWh) la période d'été. Bien c'est nous qui sommes allés les voir. Les modifications c'est encore nous.

L'entente d'intégration éolienne dans l'état d'avancement on l'a mentionné, on a une entente actuellement, une entente d'intégration. Bien on veut, on a mentionné à la Régie qu'on veut modifier cette entente-là pour avoir encore plus de flexibilité, faire face à nos surplus, pour avoir moins de térawattheures à écouler sur les marchés. On connaît les risques de ça. Ce qu'on dit c'est qu'on aimerait avoir, on voudrait avoir un profil qui correspond à nos besoins et non pas des profils encore uniformes.

Et une fois qu'on a fait ça, qu'on a ces ententes-là, qu'est-ce qui nous reste à faire c'est le résiduel. En deux mille dix (2010) on annonce qu'il nous reste à peu près un virgule trois cent cinquante-quatre (1,354) térawattheures de surplus, de revente à faire.

Bon qu'est-ce qu'on fait? On va avancer

dans l'année, on va regarder comment ces besoins-
là, ces surplus-là se profilent et on va procéder à
des reventes au besoin. Et au moment où on se parle
on parle d'un point quatre (1,4) térawattheure,
effectivement. Et pour la créativité additionnelle
là, on n'entend pas développer des bureaux de
courtage et des outils sophistiqués comme Hydro-
Québec Production l'entend, ce n'est pas le but,
non.

Q. [132] Je vous remercie. Il me reste une ligne de
questions sur les pertes au niveau des réseaux
autonomes. On change complètement de sujet ça vous
a été renvoyé par le panel 2, je m'excuse, hier.
11 h 29

Je vais faire référence maintenant au
mémoire de preuve du RNCREQ, donc toujours coté
sous la même cote, C-11.8 à la page 11 et 12. Donc,
je vous remets en contexte, à la page 11, le RN a
reproduit le tableau 17.1A que le Distributeur a
fourni en réponse à la question 17.1 du RNCREQ dans
ses DDR en changeant les valeurs de la perte par
des ratios représentant les pertes sur les ventes.
Veuillez expliquer s'il vous plaît ce qui fait, ce
qui peut faire varier le taux de perte selon les
réseaux?

M. YVES NADEAU :

R. Il y a plusieurs éléments qui sont source de variation des taux de perte, effectivement. On a qu'à penser à l'éloignement des centrales versus les villages, les lieux de consommation. La qualité et les caractéristiques des équipements en place, de fait, comme on le constate, effectivement, il y a passablement de variation d'un village ou d'un réseau à l'autre.

Q. [133] D'accord.

R. La vétusté, entre guillemets, ou l'âge des équipements peut effectivement influencer directement les pertes.

Q. [134] Si on regarde un cas plus précisément peut-être que vous allez pouvoir apporter un éclairage. Si on regarde... Prenons Kangiqsujuaq ainsi que Kangirsuk, c'est celui juste dessous. Les ventes des réseaux sont semblables. Si on regarde les ventes, c'est semblable. Mais les pourcentages, pertes, services auxiliaires, usage interne, sont très différents. Est-ce que vous pouvez nous apporter un éclairage là-dessus?

R. Au-delà de la réponse générale que je viens de vous donner, je ne serais pas en mesure, il y a beaucoup de considérants d'ordre technique. Évidemment, je

ne suis pas habilité, je n'ai pas cette connaissance fine-là du terrain pour répondre de façon plus précise là-dessus.

Q. [135] D'accord. On va plutôt prendre à ce moment-là le titre « pertes, services auxiliaires, usage interne », qu'est-ce que ça représente exactement cette colonne, pouvez-vous me le détailler? Qu'est-ce que ça inclut?

R. Bien, l'usage interne, c'est l'usage de consommation disons associé s'il y a un bâtiment... Je ne saurais pas vous en dire plus.

Q. [136] D'accord. Prenons un autre cas d'espèce...

M. MICHEL BASTIEN :

R. Excusez-moi! On peut avoir un complément de réponse quand même parce que monsieur Nadeau y va selon ses fonctions, mais madame Chami peut, je pense, en rajouter.

Mme LEÏLA CHAMI :

R. Ce que ça comprend c'est trois choses.

Effectivement, consommation des auxiliaires, consommation... Comment ça s'appelle?

Q. [137] Usage interne, services auxiliaires, pertes.

R. Services auxiliaires, au meilleur de ma compréhension, c'est vraiment en rapport avec la centrale elle-même. C'est ce qu'elle consomme de

plus. Usage interne, c'est, on consomme de l'électricité dans les bâtiments. Et enfin, le reste, c'est l'écart entre le produit et le vendu, donc l'écart entre le livré, le produit et le consommé.

Q. [138] Merci beaucoup. Je vous ramène à un autre cas d'espèce. Les réseaux Clova, Opitciwan, Quaqtaq, Salluit et Schefferville ont un pourcentage très élevé en deux mille huit (2008), mais diminuent substantiellement en deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010), qui sont des valeurs estimées. Pouvez-vous m'expliquer cette disparité?

M. YVES NADEAU :

R. D'abord, dans le cas de Schefferville, il faut mentionner qu'en deux mille huit (2008), le réseau a été pris en charge à compter d'avril deux mille huit (2008). Donc, c'est la raison notamment au niveau des ventes pourquoi c'est si différent que ça le niveau puisque c'est juste une partie de l'année. Ce que l'on sait, en outre, sur Schefferville, c'est qu'il y a un des villages desservis pour lesquels l'accès aux compteurs est difficile. Et ça peut faire en sorte qu'au niveau de la comptabilisation des ventes, il peut y avoir des reports. Donc, ce n'est pas nécessairement

l'année en cause ou les ventes peuvent être rapportées.

Ça a été le cas aussi à ce qu'on m'a dit de Clova et Opitciwan dans lesquels il y aurait eu probablement une surestimation des ventes en deux mille sept (2007) qui auraient été corrigées par la suite en deux mille huit (2008). De là le fait qu'il y a des écarts qui paraissent incongrus entre deux mille huit (2008) et deux mille neuf (2009) sur les ventes.

Et pour ces deux derniers villages-là que je vous ai mentionnés, les données apparemment sont colligées de façon agrégée et c'est seulement par la suite par des prorata qu'elles sont réparties entre ces deux villages-là spécifiquement.

11 h 35

Q. [139] Je vous remercie. Finalement, pour Schefferville, Lac-Robertson et l'île d'Entrée, les pertes sont particulièrement élevées. Est-ce qu'il y a une explication?

M. YVES NADEAU :

R. Bien, dans le cas de Schefferville, en deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010), on parle de dix-sept (17 %), dix-huit pour cent (18 %) de taux de perte, qui n'est pas très, pas si différent

d'autres réseaux. C'est le cas en deux mille huit (2008) où c'est beaucoup plus élevé. Mais ce que j'en comprends, là, c'est que c'est probablement dû à la comptabilisation en deux mille huit (2008) des ventes qui peut expliquer ces écarts-là. Mais ce n'est sûrement pas des pertes techniques au sens du terme.

Q. [140] Je vous remercie. Ça complète.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Gariépy. Maître Gertler pour le ROEE.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

Pas de questions. Merci. Maître Neuman pour

SÉ/AQLPA.

INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les Régisseuses. Bonjour, Messieurs, Madame. Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique.

Q. [141] Ma première question porte sur la prise en compte de l'efficacité énergétique tendancielle dans la prévision générale. Est-ce que cette efficacité énergétique tendancielle est révisée

chaque année?

M. YVES NADEAU :

R. Il y a une mise à jour qui est faite des économies dites tendanciennes. J'ai essayé de comprendre aussi votre intervention relativement au taux d'opportunisme des programmes.

Q. [142] C'est ma prochaine question, oui.

R. Alors, peut-être je peux continuer. Concrètement, c'est que les énergies tendanciennes ne sont pas déterminées directement en résiduel ou en... Il n'y a pas d'éléments directs qui influencent les économies d'énergie tendanciennes qui sont fonction des, par exemple de la variation des taux d'opportunisme.

Les économies tendanciennes sont basées sur des normes de fabricant, des évolutions tendanciennes dans les comportements énergétiques des clients. Et bien que nos économies tendanciennes sont réévaluées, il n'y a pas de dépendance de lien direct. Ce n'est pas un intrant au modèle de détermination des économies d'énergie tendanciennes le fait qu'il y ait plus ou moins d'opportunistes quant au programme d'efficacité énergétique.

Q. [143] J'essaie de comprendre pourquoi. N'est-ce pas

logique que si vous décroissez les gains d'efficacité énergétique résultant des programmes, parce que l'on considère qu'une partie de ces gains est un gain opportuniste, n'est-il pas logique que ce gain se déplace et vienne accroître l'économie d'énergie tendancielle?

- R. Conceptuellement, vous avez probablement raison. Sauf qu'en pratique, encore une fois, au niveau de la modélisation des économies tendanciennes, c'est beaucoup plus, ce sont des modèles beaucoup plus agrégés qui tiennent compte de beaucoup de paramètres, et ce serait, je dirais, très, des impacts très marginaux le fait de tenir compte de ces variations-là. Je pense que le plus déterminant, le plus critique, c'est le fait qu'on ne se crédite pas au niveau des programmes en efficacité énergétique des économies qui ne résultent pas de l'action des programmes, mais simplement de comportements qui n'ont pas été influencés par les programmes en efficacité énergétique.
- Q. [144] D'accord. Je passe à la prévision industrielle. D'abord, la prévision de la petite et moyenne industrie, est-il exact d'affirmer qu'elle est basée principalement sur la prévision du PIB

manufacturier.

R. C'est exact.

Q. [145] Et la prévision des grandes entreprises, est-ce qu'il est exact qu'elle est basée, elle, principalement sur l'information fournie au cas par cas par les clients Grandes entreprises d'Hydro-Québec, au personnel qui est en contact avec ses clients?

R. Les délégués commerciaux, effectivement, vous avez tout à fait raison. Et, là, on parle d'un horizon de prévision relativement court puisque, à plus long terme, bien entendu, les clients ne sont pas en mesure de nous renseigner sur des projets qui surviendront dans dix ans ou dans quinze ans. Donc, à ce moment-là, on se ramène sur la prévision économique générale à plus long terme.

Q. [146] Moi, dans mes questions, je vais rester à la prévision court terme, donc à la prévision annuelle aux fins d'un dossier tarifaire comme le présent dossier. Donc, est-ce que vous avez à tenir compte du PIB dans la détermination de votre prévision Grandes entreprises pour l'année témoin d'une cause tarifaire?

R. Non, puisque comme vous le disiez si bien au début, ces clients-là ont des délégués commerciaux

attitrés. On a de l'information directe qui provient de ces clients-là. On est renseigné sur leur profil de charge, sur leur addition de charge prévisible au cours des prochains mois sous toute réserve, évidemment, dans la mesure où eux-mêmes font face à des aléas de conjoncture, entre autres.

Q. [147] Est-ce qu'il arrive que des clients de Grandes entreprises informent les délégués commerciaux d'Hydro-Québec Distribution d'avance de la possibilité de fermeture ou même de faillite au cours de l'année qui s'en vient?

11 h 41

R. Malheureusement, non. Malheureusement à titre de prévisionniste évidemment les clients ne sont généralement pas en mesure ou en tout cas s'ils en ont une connaissance certainement qu'ils ne nous en informent pas en premier lieu et plus souvent qu'autrement on constate ces annonces-là en même temps que la population en général.

Q. [148] Et est-ce qu'il est exact, par exemple que la baisse en deux mille neuf (2009) qui est survenue dans les ventes réelles par rapport aux prévisions grandes entreprises, que celles-ci sont dues en partie à des faillites et fermetures d'entreprises?

R. Oui, certainement, certains secteurs en particulier

ont été lourdement touchés par le ralentissement économique voire la récession. Les difficultés au niveau des marchés d'exportation et bien qu'encore une fois nous accusons les mauvaises nouvelles en même temps que tout le monde, c'est la raison pour laquelle on a des, ce qu'on appelle, des provisions génériques auxquelles on a fait référence dans des réponses aux questions, qui nous servent à nous prémunir, à minimiser les risques de fermeture soit temporaire, soit permanente, tel que l'on a constaté en deux mille neuf (2009) et je peux certainement vous mentionner que ça fait une grande partie de la job comme on dit, parce que si on n'avait pas eu de telles provisions, nos écarts de provision auraient été beaucoup plus élevés que ça.

Q. [149] Est-ce que vous entrevoyez qu'il y a un besoin d'améliorer vos démarches ou votre méthode permettant d'établir ces provisions génériques pour le secteur grandes entreprises?

R. Avec le peu de recul qu'on a, je vous dirais que non. Il n'y a pas de façon simple et évidente qui nous aurait permis même a posteriori de dire : on aurait dû faire ça ou prévoir de telle autre façon.

Essentiellement il ne s'agit pas dans ce cas-ci de changement d'ordre structurel qui

était prévisible ou annoncé ou une tendance des dernières années, mais le résultat d'un contexte économique mondial qui s'est détérioré très rapidement et qui a affecté tous les distributeurs d'électricité en Amérique du Nord ou en tout ça même dans le monde.

Q. [150] Est-ce que vous révisiez annuellement ou trimestriellement la prévision grandes entreprises par secteur?

R. La prévision par secteur grandes entreprises est révisée très fréquemment, on a même suivi un rythme en deux mille neuf (2009) qui était de l'ordre la mensualisation, de la mise à jour des hypothèses, des paramètres et s'il y a lieu du positionnement entre autres des grandes industries.

Q. [151] Pour la prévision grandes entreprises est-ce que vous faites des scénarios faibles, moyens et forts de prévision de cette demande pour l'année à venir?

R. On les fait parce qu'on en a besoin entre autres au niveau de l'analyse d'aléas, l'analyse de risques. Par contre, la périodicité de ça c'est de une à deux fois par année, maximum.

Q. [152] Il y a une charge supplémentaire qui incombera dorénavant à Hydro-Québec Distribution en

l'année deux mille dix (2010) qui est la charge du client Abitibi Bowater, mais pour la partie qui était auparavant approvisionnée par la centrale McCormick. Nous avons compris que dans la présente prévision qui a été faite au mois d'avril deux mille neuf (2009) pour l'année deux mille dix (2010) que vous aviez prévu huit cents gigawattheures (8000 GWh) pour cette charge additionnelle. Corrigez-moi si nous faisons erreur, mais la charge effective qui incombera dorénavant à Hydro-Québec Distribution à ce sujet n'est-elle pas plutôt d'un virgule six terawattheures (1,6 TWh). Et donc ma question c'est est-ce que vous avez à des fins prévisionnelles, je ne sais pas, pris cinquante pour cent (50 %) de la charge possible en disant qu'il y avait cinquante pour cent (50 %) de possibilité que la transaction se réalise, est-ce que c'est?

R. Non, pas du tout. À ma connaissance, le huit cents gigawattheures (800 GWh) correspond à une année de consommation pour l'usine de Baie Comeau, d'Abitibi Bowater et donc pour l'année deux mille dix (2010) ça représente cent pour cent (100 %) de la consommation anticipée de ce client-là.

Q. [153] J'ai une petite question incidente juste là-

dessus, mais si vous n'êtes pas en mesure de répondre je la poserai à un panel suivant. Est-ce que cette nouvelle charge sera au tarif L dorénavant ou est-ce que c'est quelque chose que le présent panel est en mesure d'indiquer?

R. À ma connaissance, c'est au tarif L.

Q. [154] En deux mille dix (2010) Hydro-Québec Distribution aura besoin de nouveaux approvisionnements postpatrimoniaux pour cette charge nouvelle d'Abitibi Bowater, est-ce qu'il est exact de comprendre qu'Hydro-Québec Distribution ne va pas acquérir, ne va pas acquérir la production de la centrale McCormick qui auparavant approvisionnait cette charge?

M. STEPHANE DUFRESNE :

R. Pour ce qui est d'Hydro-Québec Distribution effectivement, Monsieur Nadeau en a mentionné qu'on a un besoin additionnel associé à ça. C'est planifié dans notre bilan. Pour ce qui est d'Hydro-Québec Production bon je n'ai pas l'intention d'embarquer dans l'entente qu'ils ont pour acquérir la participation dans les CHM, mais ça. Nous là ce qui nous concerne, c'est que oui il va y avoir des besoins additionnels associés à ça et c'est pris en compte.

11 h 48

Q. [155] D'accord. Je passe au cas du parc éolien Les Méchins. Si je comprends correctement, dans la prévision deux mille neuf (2009) qui était annoncée au dossier R-3677-2008 et qui est reproduite à la pièce HQD-5, Document 1, page 7, tableau 3, donc il n'y a eu aucun approvisionnement en deux mille neuf (2009).

Donc, la valeur qui est indiquée ne s'est pas réalisée puisque le projet n'est pas en service. Et vous avez mentionné tout à l'heure qu'il n'y a même pas une pelletée de terre qui a été faite.

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Tout à fait.

Q. [156] O.K. Est-ce que le coût des approvisionnements qui est à la pièce HQD-5, Document 1, page 16, tableau A-2, est-ce que ce coût inclut la réception par Hydro-Québec Distribution de la pénalité des Méchins pour non-livraison de ce qui a été prévu au contrat?

R. Quel tableau? Excusez-moi.

Q. [157] HQD-5, Document 1, page 16, tableau A-2.

R. Excusez-moi, vous me parlez de la page 16, hein!
Attendez. HQD-5, Document 1, page 16, c'est bien

ça?

Q. [158] Oui. Attendez, je vais vérifier. Je vais vérifier si j'ai bien la bonne page là. Oui. Excusez-moi, ce n'est pas la page... Excusez-moi, ce n'est pas la page 16, mais, en tout cas, oubliez la référence, ma question... pour ne pas perdre du temps pour trouver la page exacte du bon tableau. Est-ce que le coût des approvisionnements prévus en deux mille dix (2010) inclut la réception par Hydro-Québec Distribution de la pénalité de la part du promoteur des Méchins pour non-livraison de ce qui était prévu?

R. Oui.

Q. [159] D'accord. En ce qui concerne le parc Mont-Louis, nous nous souvenons que dans un dossier antérieur il existait une certaine incertitude quant à la possibilité que Mont-Louis ait toutes les éoliennes, toutes les quatre-vingt-cinq (85) éoliennes qui étaient prévues pour fournir le cent virgule cinq mégawatts (100,5 MG) - le dossier antérieur, c'est le dossier R-3661-2008 - où certaines éoliennes qui étaient prévues pour Mont-Louis ont dû être utilisées à la place pour un autre projet à Saint-Ulric, Saint-Léandre.

Donc, ma question est que au présent

dossier, lorsque vous prévoyez l'entrée de Mont-Louis en service en deux mille dix (2010), est-ce qu'il est confirmé que c'est bel et bien tous les cent virgule cinq mégawatts (100,5 MG) des quatre-vingt-cinq (85) éoliennes qui étaient initialement prévues?

R. Je constate comme vous qu'on a prévu des quantités d'achat associées à Mont-Louis, mais à savoir si c'est l'entièreté de ce qui était prévu au contrat, je ne pourrais pas vous répondre actuellement.

Q. [160] Est-ce que vous pouvez vérifier?

R. Je vais vérifier et je vais vous revenir après la pause ou après le lunch.

Q. [161] Ah! O.K. D'accord.

R. Oui.

Q. [162] D'accord. Donc, c'est un engagement ou...

Non, pas la peine. O.K. Pourquoi les achats de Bowater sont-ils réduits en deux mille dix (2010)? C'est la pièce HQD-5, Document 1, page 7, tableau 3.

R. O.K. Bowater, effectivement, c'est que, je vous dis ça selon toute vraisemblance. Si ma mémoire est bonne là, il y a eu une demande ou il y a eu... En tout cas, la centrale ne livre pas les seize ou dix-sept mégawatts (16-17 MG) tels que prévus au

contrat. Il y a eu une baisse au niveau de la puissance contractuelle ou un ajustement. Et ce qu'on voit en deux mille dix (2010) reflète ça. On parle, de mémoire on parle de trois mégawatts (3 MG) de moins.

Q. [163] O.K. Donc, c'est déjà survenu dans le réel en deux mille neuf (2009)?

R. C'est survenu en cours de deux mille neuf (2009), je crois, ou deux mille huit (2008), mais c'est... ce que vous voyez ici, c'est le reflet de ça, effectivement.

Q. [164] Est-ce qu'Hydro-Québec Distribution reçoit une pénalité pour le manque de livraison de Bowater par rapport à ce qui avait été prévu?

R. Est-ce qu'on reçoit une pénalité?

Q. [165] Oui. Et est-ce que c'est inclut dans la prévision pour deux mille dix (2010) de ce qui sera reçu?

R. Bon. Pour ce qui est de deux mille dix (2010), il faudrait que je vérifie. Je ne crois pas s'il y a une... Je ne croirais pas, à priori. Je pourrais vérifier, mais je ne crois pas qu'il y ait de pénalité. C'est une situation à Bowater, la centrale ne permettait pas de produire les mégawatts anticipés. Dans les contrats, il y a

quand même des ajustements qui permettent de faire ça, qui permettent de... qui permettent d'ajuster les mégawatts, les puissances contractuelles en fonction de, concrètement, les mégawatts installés puis l'utilisation de la centrale. Donc, ce trois mégawatts-là (3 MG) qui a été perdu, qui a été... en fait, perdu, on s'entend, qui a été ajusté par Bowater, ne devrait pas inclure de pénalité, c'est prévu au contrat. Donc, la seule pénalité qu'on a pour deux mille dix (2010), au niveau des approvisionnements, comme je l'ai mentionné tantôt, c'est Mont... Les Méchins.

Q. [166] O.K. Je vais finir avec la question des coûts évités des réseaux autonomes. J'avais tenté de poser la question au panel numéro 2. On m'a dit de revenir au panel numéro 3. Mon confrère aussi de la Régie a tenté de la poser au panel numéro 2. Donc, je pense que vous êtes le bon panel.

Pourquoi manque-t-il, au tableau 2.1 de la pièce B-18, HQD-2, Document 5 - qui est la version révisée de cette pièce déposée le quatre (4) décembre deux mille neuf (2009) - pourquoi manque-t-il à ce tableau les réseaux autonomes de La Romaine, les réseaux qui sont alimentés par Robertson, le réseau de l'île d'Entrée et le réseau

de Clova? J'en ajouterais un, mais je pense qu'il y a une explication différente pour celui-là.

Wemotaci, je pense qu'il est complètement raccordé maintenant? O.K. D'accord. Donc, oubliez Wemotaci. Donc, c'est pour ceux que je viens de mentionner.

Mme LEILA CHAMI :

R. O.K. Clova. Clova, on a annoncé qu'il fallait qu'on prenne une décision d'investissement à très court terme. On convient que le tableau présente les coûts évités, hein! Donc, on l'avait dit nous-mêmes. On avait dit pour commencer que dans les réseaux où on ne peut pas reporter d'investissements, on ne peut pas utiliser le coût d'un prochain investissement. Ce qui arrive dans le dossier Clova, c'est que les alternatives qui sont examinées à court terme sont éventuellement un raccordement au réseau. Et alors, à ce moment-là, évidemment qu'on tomberait... Clova deviendrait comme relié et le coût évité pertinent serait celui du réseau autonome.

La décision... réseau relié, pardon. La décision n'est pas encore prise et définitive. Et ceci étant, la décision doit se prendre à court terme. Donc, on ne peut pas éviter grand-chose en ce moment-ci.

Concernant le Lac Robertson, c'est, au meilleur de ma connaissance, c'est de l'énergie qui nous est livrée parce que c'est un réseau hydraulique qui est comme en surplus. Donc, ça ne coûte pas à la marge quoi que ce soit pour nous, donc on n'en parle pas.

La Romaine, la décision a été prise. La Régie a donné son accord pour qu'on raccorde. Alors, évidemment que La Romaine va faire partie du réseau intégré et les coûts évités du réseau intégré vont s'appliquer. Il reste effectivement l'île d'Entrée.

Q. [167] Excusez, juste une petite question additionnelle sur La Romaine. La Romaine, le raccordement est en deux mille onze (2011), c'est bien ça?

R. Ça se peut bien.

Q. [168] O.K. Et l'île d'Entrée.

R. Oui, il va rester l'île d'Entrée qui était tellement petite qu'on ne l'a pas signalée. Concernant l'île d'Entrée, par contre, il n'y a pas d'investissement au niveau du plan d'investissements du Distributeur, à l'horizon qu'on a examiné pour les fins du calcul du coût évité, il n'y a pas d'investissement prévu. Mais,

quand même, on aurait été capable de donner un coût évité de combustible, bien, de combustible et charge d'exploitation.

Je peux vous donner l'information qui concerne l'île d'Entrée avec laquelle on a fait les évaluations. C'est un réseau qui a quarante pour cent (40 %) de facteur d'utilisation et dont le coût évité serait de trente-sept et dix-sept cents (37 ¢-17 ¢) du kilowattheure en unité croissante à l'inflation, qui correspond à combustible et maintenance; coûts d'exploitation et de maintenance.

Q. [169] O.K. Et donc simplement une question complémentaire. Au Tableau 2.2 à la page 13 de cette même pièce où on parle des coûts évités mais on nomme des régions. Ce qu'on doit comprendre de ces régions c'est que ce n'était pas toutes ces régions au complet mais uniquement les localités que vous avez indiquées au Tableau 2.1, donc ça n'inclut pas celles dont on vient de parler?

R. Tout à fait.

Q. [170] Donc, par exemple, quand on voit Haute-Mauricie ça n'inclut pas Clova et ainsi de suite?

R. Exactement.

Q. [171] D'accord. Ça complète mes questions. Merci.

R-3708-2009
9 décembre 2009

PANEL 3 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Dominique Neuman
- 141 -

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je m'excuse pour la prévision du temps mais j'avais un crédit de temps du panel 2 que je n'avais pas utilisé.

LE PRÉSIDENT :

Disons qu'il est midi (12 h). On va prendre une pause lunch. J'inviterais tout le monde à aller voir la température à l'extérieur pour peut-être donner un sentiment d'urgence aussi dans les questions pour qu'on puisse terminer le mieux possible. Donc on reprend à une heure (13 h).
Merci.

PAUSE

(13 h 05)

LE PRÉSIDENT :

Nous reprenons notre audience. Tout le monde a pu voir un peu que c'est blanc dehors. Donc, Maître Sicard, on vous écoute.

Me HÉLÈNE SICARD :

Bonjour. Alors c'est mon heure.

LE PRÉSIDENT :

Juste pour clarifier.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Juste pour planifier, est-ce que vous avez vraiment soixante (60) minutes ou vous pensez que ça peut être moins?

Me HÉLÈNE SICARD :

J'espère que non. Mais je vous dirais j'aime toujours annoncer un peu plus parce que je ne contrôle pas les temps de réponses. Alors je vous dirais que si vous regardez mon « track record » j'ai rarement dépassé les temps annoncés.

LE PRÉSIDENT :

C'est que là on risquerait de finir le panel 3 peut-être deux heures quinze (14 h 15), peut-être dans ces eaux-là. Donc on pourrait planifier commencer quand même le panel 4 jusqu'à trois heures (15 h).

Me HÉLÈNE SICARD :

Est-ce qu'il manque un témoin à votre panel?

LE PRÉSIDENT :

Non.

Me HÉLÈNE SICARD :

Vous êtes complet.

LE PRÉSIDENT :

Tout le monde est là.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Tout le monde est là. Je me demandais.

Q. [172] Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs.

Bonjour à tout le monde et aux membres du panel.

Première question je vous réfère à la pièce HQD-2, Document 2 aux pages 5 et 6. C'est le document sur la « Prévision des ventes pour l'année 2009-2010 ».

Alors dans un premier temps, vous mettez les catégories de consommateurs D et M ensemble.

Maintenant, D et DM ce n'est pas que du résidentiel ces tarifs?

M. YVES NADEAU :

R. Ça peut comprendre du secteur agricole, effectivement.

Q. [173] Et un petit peu de commercial?

R. Non.

Q. [174] Pas du tout. Alors pouvez-vous me dire si l'essoufflement auquel vous faites référence à la page 6 est principalement dans le résidentiel ou dans le domaine agricole?

R. On n'apporte généralement pas de nuance en séparant ou en essayant de séparer résidentiel de l'agricole puisqu'ils ont un comportement somme toute pas si différent. Donc c'est sûr que le secteur agricole peut avoir une influence due au contexte économique

contrairement, ou de façon différente du secteur résidentiel. Mais il n'y a pas d'analyse distincte qui est faite entre le domestique ou le résidentiel versus l'agricole.

Q. [175] Alors ce que je comprends de votre réponse c'est sur la baisse de croissance prévue vous êtes incapable de me dire si c'est dû au résidentiel, à l'agricole et dans quelle proportion?

R. Vous faites référence à la décroissance, hein, n'est-ce pas?

Q. [176] Oui.

R. Oui.

Q. [177] Parce que vous prévoyez une décroissance pour deux mille dix (2010) de ce secteur.

R. C'est exact.

Q. [178] De ces secteurs.

R. Donc, de façon générale, comme l'agricole je n'ai pas les chiffres ou les proportions exactes, mais c'est quand même une proportion mineure de l'ensemble du tarif D par exemple, ou du tarif DM. Donc, on peut dire que l'essentiel de cette décroissance-là est le résultat du contexte de récession qui prévaut actuellement. Donc, ça touche, l'impact touche davantage ou en plus grande proportion le résidentiel puisque de toute façon

l'agricole est une petite partie de l'ensemble du secteur.

Q. [179] Ça répond en partie à ma question. Je vous remercie. Maintenant, je vous amène aux chiffres soumis pour le tarif L où vous nous annoncez une croissance importante quand même, ça touche près de trois, un peu plus de trois térawattheures (3 TWh). Et vous indiquez comme motif :

... reprise graduelle anticipée dans les secteurs des pâtes et papiers, de la sidérurgie et de la chimie, et dans les mines après une année deux mille neuf (2009) marquée par des fermetures temporaires et des arrêts de production.

Première question, est-ce que cette croissance elle est déjà amorcée?

R. Dans le fond votre question touche une partie d'actualisation des données par rapport à celles qui sont déposées dans le dossier. Mais je dirais que ça va avec le contexte économique général. Comme tout le monde le sait, on semble avoir déjà traversé la période de creux de la récession économique et déjà dans certains secteurs, effectivement, on observe des signaux de reprise,

des carnets de commandes qui sont meilleurs du côté des entreprises.

Q. [180] Ma question est pour le tarif L vous annoncez une croissance en deux mille dix (2010) de trois mille deux cent quatre-vingt-treize gigawattheures (3293 GWh). Vous nous dites que c'est anticipé. C'est un montant important. Est-ce que vous avez des signes concrets que ça commence à se réaliser et que vous allez donc rencontrer ce trois térawattheures-là (3 TWh)?

R. Effectivement, à date on peut se conforter sur ce positionnement-là au sens où...

Q. [181] Qu'est-ce qui le supporte à l'heure actuelle?

R. Bien dans le secteur des pâtes et papiers il y a eu beaucoup de rationalisations, comme tout le monde le sait, des fermetures permanentes, oui, mais aussi des fermetures temporaires, des fermetures temporaires qui ont été dictées par le contexte économique général qui a fait en sorte d'inciter des arrêts de production plus prolongés, alors que pendant la période des Fêtes ou des périodes estivales de vacances habituellement, il y a toujours de ces fermetures temporaires-là mais ce qu'on a constaté, c'est que, compte tenu du contexte, les entreprises ont allongé, prolongé

leur durée de fermeture. Et précisément, c'est un peu pour ça la raison pourquoi en deux mille dix (2010), on est plus optimiste en constatant la reprise économique qui était, que l'on envisage, et le fait que ces fermetures-là, qui étaient temporaires, on en aura, on l'espère, beaucoup moins en deux mille dix (2010).

13 h 12

Q. [182] O.K. Vous me dites qu'il y aura moins de fermetures temporaires. Mais vous mettez un chiffre de croissance, là, trois mille deux cent quatre-vingt-treize (3293). Vous vous êtes basé sur quoi? Est-ce que quelqu'un vous a appelé puis vous a dit, regarde, là, en février, je réouvre puis je vais avoir besoin de deux mille térawattheures (2000 TWh)?

Avez-vous... Vous nous parlez peut-être que le carnet de commandes va s'ouvrir. Mais avez-vous des confirmations? Est-ce qu'il y a des choses qui sont arrivées, qui supportent une croissance aussi importante?

R. C'est une croissance qui paraît importante, mais en regard de la diminution qu'on a constatée en deux mille neuf (2009), ce n'est pas si important que ça, ce n'est pas si significatif que ça non plus.

Encore une fois, dans le secteur des pâtes et papier sur le trois point trois térawattheures (3,3 TWh), justement, de croissance de deux mille neuf (2009) à deux mille dix (2010), il y en a un point un térawattheure (1,1 TWh) qui provient précisément du secteur pâtes et papier.

Donc, c'est un secteur qui, en deux mille neuf (2009), a été lourdement affecté par le contexte économique général, la diminution du prix de la pâte, certaines usines qui n'étaient pas aussi concurrentielles que d'autres. Du reste, c'est un secteur qui, au gré aussi de certaines fermetures permanentes, donne pour les autres usines restantes, un potentiel de marché forcément plus intéressant.

Mais pour répondre à votre question, est-ce qu'on nous a annoncé qu'il y aurait réouverture? La réponse est non. Jusqu'à date, les fermetures des entreprises qui ont été annoncées comme étant permanentes, évidemment, on n'a pas d'hypothèse bien entendu de réouverture de ces usines-là. Mais ça se passe essentiellement en rapport avec des arrêts de production temporaires.

Q. [183] Et avez-vous eu à ce moment-là des avis de reprise de production? Parce que quand j'ai dit

« réouverture », là, j'avais en tête les reprises de production également. Mais je comprends que ce n'est pas ce que vous avez compris de ma question. Alors, avez-vous reçu des avis de reprise de production de certaines entreprises qui ont suspendu leur production?

R. Bien, ce sont des avis ou des signaux de, je vous dirais, de relance générale qui fait en sorte que, à moins qu'on ait prévu un contexte économique deux mille dix (2010) qui soit moins bon qu'en deux mille neuf (2009). Autrement, compte tenu de l'amélioration générale du contexte économique que l'on anticipe en deux mille dix (2010) par rapport à deux mille neuf (2009), c'est normal que l'on anticipe ces reprises-là de façon générale. Et encore une fois, et c'est ce qu'on espère aussi, c'est qu'on serait déjà passé par le creux en deux mille neuf (2009). Donc, deux mille dix (2010) devrait nous donner quand même des signaux plus positifs.

Q. [184] Est-ce que, dans ces trois mille deux cent quatre-vingt-treize gigawatts (3293 GW), vous avez inclus le huit cents gigawatts (800 GW) de Bowater dont mon confrère, maître Neuman, parlait plus tôt dans ses questions?

R. Oui, il est inclus puisque ça représente tout simplement un écart entre deux années, deux mille neuf (2009) versus deux mille dix (2010). Et pour l'année témoin projetée, nous avons effectivement prévu l'impact de l'ordre de huit cents gigawattheures (800 GWh) dû à cette acquisition-là par HQP de la centrale McCormick, par conséquent, des ventes additionnelles à l'usine Abitibi.

Q. [185] Abitibi Bowater qui est en opération, qui opère en ce moment?

R. Oui.

Q. [186] Je passe à autre chose. Dans la preuve de UC, l'expertise de monsieur Co Pham, nous avons reproduit deux tableaux. C'est parce que vous pouvez utiliser la preuve, je vais vous donner les numéros de pièce. Alors, nous avons reproduit du dossier R-3703 le tableau HQT-2, Document 1 page 36. Il est à la page 36 du rapport. Et on a reproduit également le tableau de 3708, HQD-13, Document 3, qui était le tableau de HQD-13, Document 3 page 6, c'était le tableau R2.

Je vous demande de regarder ces deux tableaux. À la rubrique « achat d'électricité ». Il s'agit d'un tableau qui concerne le maintien de la méthode d'amortissement à intérêt composé. Et

l'autre tableau, c'est avec la méthode linéaire. À la ligne « achat d'électricité » pour deux mille dix (2010), on n'a pas les mêmes chiffres qu'à la ligne...

Alors, si vous prenez la preuve de monsieur Co Pham, le premier, le tableau de R-3708 est à la page 33, et le tableau, c'est plus facile de les comparer comme ça, tiré de R-3703 est à la page 36. La ligne « achat d'électricité » pour deux mille dix (2010), deux mille onze (2011), deux mille douze (2012), les chiffres ne sont pas les mêmes. Et monsieur Pham a compilé les différences de chiffres dans un tableau qu'il a fait lui-même qu'on retrouve à la page 37.

13 h 18

Q. [187] Et donc pour l'année deux mille dix (2010) en achat d'électricité il y a dans le scénario intégrant les impacts du changement d'amortissement seize point neuf (16,9) de plus, non je m'excuse, seize point neuf (16,9) de moins. Pouvez-vous m'expliquer la différence pourquoi ce n'est pas les mêmes chiffres parce que les achats d'électricité, le changement de méthode comptable, est-ce qu'il y a un impact sur vos achats d'électricité?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Écoutez, on va prendre un engagement à ce stade-ci, si l'information est jugée pertinente pour les fins de la réflexion de la Régie, aucun problème pour expliquer les écarts.

Q. [188] Alors expliquer les écarts à la rubrique Achats entre le tableau R-37.03, phase 1, pièce HQT-2, Document 1, page 34, tableau R-13.2-A et le tableau R-37.08, deux mille neuf (2009), HQD-13, Document 3, page 9, tableau R-2. En fait c'est les tableaux produits aux pages 33 et 36 de l'expertise de monsieur Co Pham produit par UC.

LE PRÉSIDENT :

Ça serait l'engagement numéro 9.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, ça serait l'engagement numéro 9.

E-9 : Expliquer les écarts à la rubrique Achat entre le tableau R-37.03, phase 1, pièce HQT-2, Document 1, page 34, tableau R-13.2-A et le tableau R-37.08, 2009, HQD-13, Document 3, page 9, tableau R-2. En fait c'est les tableaux produits aux pages 33 et 36 de l'expertise de monsieur Co Pham produit par UC.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [189] Merci.

M. MICHEL BASTIEN :

R. Mais quand même pour vous donner un « preview » de ce que ça peut être parce que les écarts, ce n'est pas la première fois évidemment qu'on est confronté à ça, je pense que dans ce dossier 3703 on l'avait signalé, mais c'est toujours la même raison et c'est toujours quelque chose qui est assez, habituellement technique et complexe, c'est toute la problématique des contrats particuliers et des impacts que peut avoir la répartition ou la méthode de répartition ou même la méthode d'amortissement sur l'allocation des coûts qui fait en sorte qu'à un moment donné les contrats particuliers ont une quantité un peu plus faible, un peu plus grande puis ça vient évidemment impacter ce qui reste, mais on a pris l'engagement.

Q. [190] S'il vous plaît.

R. Ça vous donne la saveur de ce que vous allez lire.

Q. [191] On a nous-même spéculé sur les causes, mais on aimerait ça avoir les vraies causes puis ça ça ne peut venir que de vous pour la différence. Je vous remercie. Alors là je passe maintenant à la pièce HQD-13, Document 1.1, page 72. En réponse à

une question de la Régie sur le programme bi-
énergie, vous répondez :

Par ailleurs, le Distributeur est
d'avis que dans le contexte actuel, la
mise en place d'un programme de
subvention à la bi-énergie mettrait en
péril l'industrie du mazout et par
ricochet, l'approvisionnement en
mazout durant les heures de pointe

Expliquez-moi ce que vous voulez dire parce que ce
n'est pas clair. Comment, c'est quoi le péril là
que va vivre l'industrie du mazout?

R. C'est une question qui pourra être questionnée, un
sujet qui pourra être questionné d'une façon plus
détaillée avec le prochain panel, puisque les
études commerciales qui ont mené à cette
conclusion-là ont été menées par l'équipe de Mark
Saucier. Pour vous donner, par ailleurs, la saveur
et peut-être vous aider à préparer une question
plus précise, si jamais ma réflexion et les
éléments que je peux vous soumettre vous
stimulent...

Q. [192] Attention, Monsieur Bastien.

R. Oui, c'est un terme glissant, je le sais. C'est que
la problématique c'est qu'il reste à peu près deux

cent mille (200 000) clients qui consomment du mazout au Québec et que l'orientation du gouvernement c'est de faire disparaître toute la consommation de mazout au Québec. Alors partons avec ça. Le fait qu'il y ait peu de clients au mazout ou de moins en moins de clients au mazout pose des problèmes au niveau de la distribution du mazout. C'est les distributeurs de mazout qui trouvent qu'il n'y a pas assez de clients pour justifier leurs activités et le maintien de leurs activités.

Alors si on a un programme qui favorise le passage de clients au mazout vers les clients bi-énergie, on s'entend tu que ça va consommer moins de mazout. Et si on est tellement efficace dans cet exercice-là bien ça se peut qu'il n'y ait plus de distributeurs de mazout. C'est problématique dans les régions. C'est moins problématique peut-être dans les centres urbains où la problématique est moins présente à court terme, mais peut l'être certainement à moyen terme. C'est un enjeu très sérieux.

Q. [193] Et ça il y a un rapport qui a été fait là-dessus que votre prochain panel pourrait...

R. Il y a une étude commerciale qui a été menée, qui a

produit des informations nous permettant de porter ces jugements-là et c'est couplé aussi au fait que les distributeurs de mazout eux-mêmes ont fait des représentations à ce que je sache devant la Régie de l'énergie lorsqu'on discutait de prix de produits pétroliers, etc., donc il y a eu des débats et des échanges auxquels je n'ai pas participé, mais on m'a fait référence personnellement à ces discussions-là et l'industrie elle-même fait ce genre de constat.

Q. [194] Vous avez déjà considéré plutôt que d'avoir une bi-énergie au mazout, est-ce qu'il existe par exemple une bi-énergie avec du propane?

13 h 25

R. Je ne suis pas assez familier avec le marché, mais on n'exclut pas aucune source alternative. Ça peut être le gaz naturel aussi. Il n'y a aucun problème. C'est permis. Tous ceux qui ont du gaz naturel puis qui veulent adhérer au tarif biénergie sont libres de le faire. Ils peuvent le faire dès maintenant.

Q. [195] O.K. Je vous remercie. Maintenant, ce matin, ma consœur, je vais avoir deux questions... Il me reste juste deux questions de suivi, par rapport à des questions de ce matin. Je vous vois très heureux. C'est ma façon de vous souhaiter Joyeux

Noël. Mais après ça, je vais peut-être vous demander de me fixer une autre date pour mes plaidoiries. Alors, si vous voulez prendre la pièce qu'a produite maître... je la cherche, la procureure d'EBMI, ce matin. La voilà. Je n'ai pas la cote, mais c'est... je vous la montre, Madame la Greffière. C-7.10. Et je suis loin d'être une spécialiste, mais je me suis posée une question suite à vos réponses. Vous nous avez dit ce matin que cette réservation était pour la charge locale.

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Oui.

Q. [196] Maintenant, expliquez-moi à ce moment-là pourquoi, quand je vois « rythme, classe, garantie ». « Type » c'est marqué « réseau ». Ma compréhension dans une autre vie était que ça aurait dû être, si c'est pour la charge locale, inscrit « charge locale » et non pas « réseau » sur la réservation. Est-ce que je me trompe?

R. Ce que je peux vous dire, c'est que ce qu'il faut regarder là-dedans, c'est « sous-classe QC_RD ». Un peu plus loin vous avez « type ».

Q. [197] Oui.

R. « Période », « fenêtre ». Et en dessous, on a...

Q. [198] « Sous-classe », oui.

- R. « QC_RD », c'est ça la désignation pour la charge locale.
- Q. [199] Alors, chaque fois que je vois une réservation maintenant pour la charge locale, il faut que j'aïlle voir « sous-classe » et c'est « QC_RD »?
- R. Oui.
- Q. [200] Et, ça, ça implique quand vous faites ces réservations au Transporteur, c'est dans tous nos frais généraux de la facture de transport qu'on assume qu'il n'y a pas une facture spécifique qui est émise au Distributeur pour une transaction, c'est ça?
- R. Tout à fait.
- Q. [201] Merci. Et maintenant, en suivi d'une question, vous avez discuté d'un document ce matin avec maître Gariépy, qui était le tableau 20 de HQD-1, Document 1 de 3704. Vous avez discuté avec elle de la ligne « prix de revente ». J'ai compris de votre témoignage que vous avez calculé la valeur pour deux mille dix (2010) à quarante-six et quatre-vingt-dix (46,90) en fonction des « forward » correspondant de deux mille huit (2008) à deux mille neuf (2009), c'est bien ça?
- R. Dans le dossier 3704-2009, c'était dans le cadre de

la suspension des livraisons de TCE.

Q. [202] Hum, hum.

R. La période pour établir le quarante-sept dollars (47 \$) qu'on voit à la dernière colonne, c'est sur les prix à terme, les prix « forward », mais pour deux mille neuf (2009). Juin deux mille huit (2008) à juin deux mille neuf (2009).

Q. [203] O.K.

R. Quand je parlais de la période deux mille huit (2008), bon, c'est... En fait, quand je parlais... Je ne sais pas si j'avais dit deux mille huit (2008). Honnêtement, je ne m'en souviens pas. Mais je parlais bien pour ce dossier-là de la période juin deux mille huit (2008), juin deux mille neuf (2009). Les jours exacts, je ne les connais pas. Mais c'est vraiment cette période-là.

Q. [204] Ça va. Ma question est plus parce que vous avez abordé puis, finalement, elle est passée à d'autres questions, vous n'avez pas vraiment répondu à... pour les années subséquentes, deux mille onze (2011) et suivantes, vous avez dit que la méthode était la même.

R. Oui.

Q. [205] Est-ce que je dois comprendre que vous vous basez sur le même prix « forward » que vous avez

établi dans 3704 de quarante-six et quatre-vingt-dix (46,90)?

R. Oui, c'est ça. Donc, pour établir les prix de deux mille dix (2010), onze (2011), douze (2012), treize (2013), quatorze (2014).

Q. [206] Et avez-vous augmenté ou donné un taux d'indexation pour deux mille onze (2011), deux mille douze (2012)?

R. Non, c'est ça. Donc, je vais reprendre l'explication. Pour deux mille dix (2010), onze (2011), douze (2012), treize (2013), quatorze (2014), quinze (2015), c'est des lectures prises entre juin deux mille huit (2008), juin deux mille neuf (2009), pour l'année deux mille dix (2010), onze (2011), douze (2012), treize (2013), quatorze (2014), quinze (2015). Il n'y a pas d'indexation. Il n'y a pas de dire, on a pris une année et on a pris une indexation...

Q. [207] Vous êtes allé regarder les « forward » de chaque année, parce qu'il y a des « forward » pour chaque année sur les marchés, c'est ça?

R. Oui.

Q. [208] O.K. Ça complète. Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci beaucoup, Maître Sicard. C'est très apprécié.

Avant de céder la parole à maître Fortin, un petit suivi sur une question de maître Neuman avant le lunch, sur le mont St-Louis, le parc éolien mont St-Louis, il y avait une différence?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Pour ce qui est de mont Louis, la question, effectivement, nous, dans le dossier tarifaire, on a retenu que, comme prévu au contrat, la mise en service aura lieu au premier (1er) décembre deux mille dix (2010). Ce qui fait qu'on a des quantités prévues pour ça. Actuellement, le promoteur est toujours en discussion pour s'assurer d'avoir son, avec des manufacturiers pour qu'il puisse avoir les turbines en temps et lieu. Bon. Ce n'est pas complété. C'est toujours en cours des discussions entre le promoteur et les manufacturiers.

Ce qui fait dire que, bon, la date de décembre deux mille dix (2010), elle commence à être à risque, il ne faut pas se le cacher. Si le huit (8) décembre, c'est toujours en cours puis qu'il n'y a pas de pelletée de terre, là, décembre deux mille dix (2010), c'est à risque. Donc, c'est en cours.

13 h 30

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je remercie le Distributeur pour cette précision.
Monsieur le régisseur, j'avais simplement
concernant une autre réponse qui a été donnée tout
à l'heure, je veux être bien sûr que le
Distributeur est bien ferme dans sa réponse quand
il disait qu'il y avait seulement huit cents
gigawattheures (800 GWh) pour Abitibi Consolidated
pour sa part de l'approvisionnement qui provenait
auparavant de McCormick. Selon le calcul, si c'est
vrai ça veut dire que la centrale de McCormick qui
est une centrale au fil de l'eau a un facteur
d'utilisation d'environ quarante-deux pour cent
(42 %) puis...

LE PRÉSIDENT :

Mais ça n'a aucun rapport.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Ça a aucun rapport, d'accord.

LE PRÉSIDENT :

On va arrêter là, Maître Neuman.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

On reviendra à une autre étape.

LE PRÉSIDENT :

Parfait.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

Maître Fortin.

INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN :

Q. [209] Bonjour, Madame, bonjour, Messieurs. Je vais vous référer en premier lieu à la pièce HQD-13, Document 1.1, donc la réponse à la demande de renseignements numéro 2 de la Régie et plus particulièrement à la page 69. Alors en réponse à la question 37.4 de la Régie, vous indiquez ce qui suit :

La planification du Distributeur intègre déjà la contribution du parc bi-énergie des clients résidentiels à la réduction de ses besoins en puissance et en énergie. De ce fait, la bi-énergie ne peut pas être considérée comme un moyen de gestion de court terme et par conséquent, la valeur de l'énergie d'achat et de revente de court terme, ne peut en constituer la valeur.

Ma question est la suivante. Dans la situation où le nombre de clients pouvant effacer leur

consommation pendant les périodes de pointe par grand froid augmenterait de façon supérieure par rapport à ce qui a été planifié par le Distributeur dans le présent dossier, est-ce que vous êtes d'accord avec le fait que la valeur de cet effacement additionnel en période de pointe devrait être évaluée en fonction de la valeur des achats de court terme?

Mme LEÏLA CHAMI :

R. Je vais essayer une réponse claire. Le parc de clients bi-énergie tel qu'il est au moment où on fait, qu'on connaît, au moment où on fait nos exercices de prévision des besoins, nos exercices de planification incluent le parc une année à la fois. Donc quand on fait la prévision en deux mille neuf (2009) on compte déjà en mode planification des besoins sur le parc tel qu'il est, tel qu'il existe. La réponse s'adressait dans une démarche de calcul à la marge. La question qui nous était adressée c'était j'ai un parc aujourd'hui, je l'escompte déjà, on parle évidemment autour de huit cents (800) mégawatts. Et la question c'est si j'ai un client de plus qui vient s'ajouter à la marge, ce client de plus qu'est-ce qu'il apporte comme contribution.

Et à ce moment-là les outils qu'on utilise pour ce genre d'exercice d'analyse sont bien évidemment nos coûts évités. Nos coûts évités étant un indicateur qui reflète déjà en lui-même le fait que nous soyons en situation de revente. Donc lorsqu'on fait des analyses sur la bi-énergie au-delà du parc qu'on connaît, donc toutes les analyses à la marge, on va naturellement utiliser nos coûts évités. Donc pour la portion énergie, la portion qu'on a soumise dans le document, le quatre point huit sous du kilowattheure (4,8 ¢/kWh) et pour la valeur en puissance le dix dollars (10 \$) du kilowatt et c'est comme ça qu'on fait nos évaluations.

Peut-être pour finir ma réponse, on l'a toujours dit, c'est évident que si on mesurait la disparition totale du parc de bi-énergie, donc si demain matin on se faisait poser la question, si tout le parc bi-énergie s'effritait, ce qui est un souci en soi pour nous, c'est évident qu'à ces montants-là, à ces volumes-là, c'est toute la stratégie d'achat du Distributeur qui serait concernée de nouveau et qui nous donnerait d'autres indications de coût. C'est le complément que je voulais apporter.

Q. [210] Parfait. Merci. Maintenant sur la question, c'est une question que j'ai abordée hier avec le panel 2 et on m'a référé au panel 3. Alors concernant les réseaux autonomes, alors toujours, pas toujours, mais maintenant à la pièce HQD-13, Document 9, à la page 29. C'était la réponse à la demande de renseignements numéro 1 du RNCREQ. Alors je vous réfère au tableau R-17.1-A et j'avais demandé hier aux témoins qui m'ont référé à vous aujourd'hui, de quelle façon les pertes qui sont indiquées dans le tableau, pertes pour services auxiliaires, usage interne et dont vous avez traité un peu plus tôt aujourd'hui, de quelle façon sont-elles prises en compte dans le calcul des coûts évités?

R. Oui, il y a une différence effectivement entre les pertes que vous voyez dans ce tableau et les pertes que nous avons utilisées pour le calcul des coûts évités. Pour le calcul des coûts évités on a pris un taux de perte unique pour l'ensemble des réseaux qui est une approximation. Le taux de perte qu'on a utilisé pour le calcul des coûts évités génère en gros d'une approximation entre un pourcentage qui est la consommation des auxiliaires plus un taux qui nous apparaissait représenter la perte sur les

réseaux de distribution en général.

(13 h 38)

R. Pourquoi nous avons choisi un taux unique qu'on appliquait à tous les réseaux. Ceci étant, étant donné que le Distributeur, dans le prochain Plan d'approvisionnement ou suivi du Plan d'approvisionnement, dans le prochain dossier on va déposer une mise à jour, pas réseau, d'un taux de pertes et d'un taux de consommation auxiliaire. À ce moment-là on pourra mettre à jour nos calculs de coûts évités pour refléter l'information la plus stable.

Étant donné qu'un indicateur de coûts évités c'est toujours pour nous un outil de calcul qu'on espère toujours le plus stable possible. Et avec ce que nous avons là, ça aurait été un peu de spéculation pour nous. Mais c'est évident que c'est la première année qu'on dépose des coûts évités par réseau et on peut toujours améliorer le modèle de calcul.

Q. [211] Parfait. Merci. Je vous réfère maintenant toujours dans la même pièce mais maintenant à la page 164. HQD-13, Document 1, je m'excuse. Je m'étais trompé j'avais dit Document 9 pour le précédent. C'est bien la réponse à la demande de

renseignements de la Régie numéro 1. Vous avez ce document? C'est simplement une question de précision pour les années, les années qui viennent.

À la réponse 81.1 vous indiquez concernant la clientèle au tarif DT que le Distributeur confirme la croissance de la clientèle de trois mille deux cent dix-neuf (3219) abonnés au cours de deux mille huit (2008) par rapport à deux mille sept (2007). À la réponse 81.2 vous indiquez que la croissance du nombre d'abonnements a été de trois mille deux cent dix-neuf (3219), le Distributeur en déduit donc par différentiel que trois mille cinq cent quatre-vingt-douze (3592) clients ont abandonné le tarif DT en deux mille huit (2008), ceci en tenant compte du fait qu'il y a eu six mille huit cent onze (6811) demandes d'adhésion au tarif DT.

Je vous réfère, pas je vous réfère, mais j'aimerais savoir de votre part est-ce que vous anticipez au cours des prochaines années, plus particulièrement deux mille dix (2010), deux mille onze (2011), dans l'immédiat un taux d'abandon, si je peux dire, semblable à celui de trois mille cinq cent quatre-vingt-douze (3592) que vous avez indiqué pour deux mille huit (2008) par rapport à

deux mille sept (2007), est-ce que vous anticipez à peu près le même ordre de grandeur année après année du taux d'abandon par la clientèle existante, malgré le fait que vous anticipiez une croissance au total au niveau de la clientèle biénergie, année après année?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Question intéressante que je vous inviterais à poser au prochain panel, monsieur Saucier qui est en charge donc des aspects commerciaux; donc, un peu dans le même esprit que l'on discutait tantôt des impacts qui pouvaient avoir un programme visant le transfert important de la clientèle mazout vers la biénergie, donc ces données de nature commerciale sont fournies par monsieur Saucier, donc qui sera à même de répondre.

Q. [212] Panel 4.

R. Tout à fait.

Q. [213] Parfait. Merci. Nous avons quelques questions. On me demande de préciser, Monsieur Bastien, nous avons quelques questions de prévues sur la biénergie au panel 5. Est-ce que je dois comprendre qu'on devrait les orienter en principe d'abord essayer avec le panel 4?

R. Oui, c'est ça on va y aller par séquence parce

qu'effectivement nous sommes trois unités qui avons été impliquées à un niveau ou à un autre, au niveau de la préparation de ces réponses-là. C'est sûr qu'au niveau de la prévision de la demande ces gens-là sont utilisateurs de l'information, et des fois on s'y perd, qui est responsable de quoi au niveau de la publication ou la rationalisation d'une donnée particulière.

On sait qu'il y a l'équipe Commercialisation qui a abordé l'aspect commercial. Et on sait qu'il y a l'équipe Tarification, dont mon équipe qui a travaillé là-dessus, en plus d'avoir une contribution de Leïla sur les coûts évités.

Alors c'est un beau dossier vraiment intéressant. Ça nous amène à travailler en équipe, mais ça crée des enjeux quand on arrive à la demande de renseignements en audience.

Q. [214] Alors c'est utile comme précision. C'est sûr qu'on se sert de références à la pièce B-12 que nous avons demandé de préparer, c'était justement pour essayer de bien cibler les panels. Mais on est conscient qu'il y a des sujets qui en concernent plusieurs.

Je reviens maintenant à un autre sujet

sur la question de la gestion des risques d'approvisionnement. Alors je vous réfère, dans un premier temps, en fait je vais simplement citer une phrase, vous n'êtes pas obligé d'aller à cette pièce. À la pièce HQD-5, Document 1 à la page 10 vous faites référence au fait que le Distributeur a déposé à la fin de deux mille huit (2008) son Programme de gestion des risques des activités d'approvisionnement en électricité.

Maintenant, à la pièce B-5, HQD-13, Document 1, donc la réponse à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie, à l'Annexe B, page 4. Vous indiquez en ce qui concerne les risques de marché qu'ils se mesurent à l'aide de trois indicateurs clés. Vous en nommez, donc il y a les gains et les pertes réalisés, le deuxième c'est le « mark to market » et le troisième c'est la valeur à risque.

Maintenant, dans la même pièce, mais à la page 45, donc pas à l'annexe elle-même mais à la page 45 de la pièce HQD-13, Document 1, en réponse à la question 18.2 de la Régie. Alors vous indiquez en ce qui concerne, et je suis au quatrième paragraphe de votre réponse. Au troisième, vous dites qu'il y a deux types d'indicateurs qui sont

proposés, ceux reliés aux risques de marché et ceux reliés aux risques de crédit. Donc en ce qui concerne ceux reliés aux risque de crédit vous indiquez qu'ils varient, que la valeur des indicateurs varie à chaque jour.

13 h 45

Q. [215] Pour l'année deux mille neuf (2009) - et là je vous cite :

... ces indicateurs n'ont pas atteint des sommes importantes, puisque les engagements de vente et d'achat d'énergie ont tous été convenus sous dispense de la procédure d'appel d'offres et ont rarement excédé une durée d'une semaine.

Ce qui m'importe plus particulièrement, c'est le paragraphe suivant :

Un suivi particulier de ces indicateurs est la présentation de résultats en termes de Gains et pertes réalisés ou de Mark-to-Market pourrait revêtir un certain intérêt si un contrat d'approvisionnements d'une durée de plusieurs mois était signé et que la formule de prix de ce contrat

était susceptible de conduire à un
prix différent des indices de marché.
Dans une telle situation, le
Distributeur produirait l'information
auprès de la Régie.

Est-ce que vous pouvez indiquer à la Régie pour
quelle raison un suivi de ces indicateurs-là de
risques de marché ne pourrait être utile finalement
que dans la mesure où le contrat est d'une durée de
plusieurs mois?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Oui. Bon. Ce qu'on dit ici dans le fameux, dans le
quatrième paragraphe en question, c'est que depuis
un certain temps, les transactions qu'on fait,
c'est particulièrement sous la dispense. Donc,
depuis quand même deux mille sept (2007), il n'y a
pas eu d'appel d'offres, on est en mode revente. Et
les transactions qu'on effectue, c'est des
transactions pour des petites quantités et à un
horizon assez rapproché. Ça peut être pour la
semaine qui vient, le reste de la semaine, le mois
qui vient. Et donc, ce qu'on dit, c'est que quand
on a un prix pour une transaction - dans le cas
actuel, c'est des prix de vente - ce n'est pas pour
une vente dans six mois. Ce n'est pas pour une

vente dans un an. C'était le cas quand on était... quand on se ramène en deux mille cinq (2005), c'était le cas. On faisait des achats, on est en mode achat, mais c'est la même chose, on était en mode achat et on faisait des achats pour, mettons en deux mille quatre (2004) pour des besoins de deux mille cinq (2005). Alors, on avait des prix fixés d'avance en deux mille quatre (2004), mai deux mille quatre (2004), pour des besoins qui étaient en deux mille cinq (2005).

Q. [216] Hum, hum.

R. Ça, c'est différent. Alors là, on faisait un suivi. Effectivement, il y avait un suivi qui se faisait déjà dans notre direction, les fameux écarts, les fameux écarts entre les prix entendus, les prix soumis et les prix de marché. Maintenant, ceci se fait, mais quand on dit ça n'a plus de... c'est moins pertinent, c'est parce que les transactions ont lieu pour des petites quantités et à des périodes très rapprochées du moment où on la fait la... au moment où on utilise la dispense.

Donc, la variabilité, ça n'a plus... ce n'est pas qu'elle n'est plus là. Il peut y avoir entre une journée ou deux des prix... des écarts de prix entre le prix convenu et le prix de marché,

mais le risque que, exemple, une contrepartie ne...
Ce que je veux dire, c'est que le risque est
beaucoup moindre... est beaucoup plus faible même
s'il demeure. Il y a toujours des risques inhérents
au marché, mais c'est l'essence de la réponse qu'on
a faite à cet égard-là.

Q. [217] Mais, est-ce que vous convenez que ça peut
quand même avoir une certaine utilité pour des
transactions bilatérales de court terme de moins
d'un mois, par exemple, des transactions d'achat-
revente ou si ça n'a aucune utilité du tout, à
votre avis?

R. Ce n'est pas qu'on dit que ça n'a pas d'utilité,
mais la valeur de l'information est très peu
pertinente. C'est quelque chose que, nous, on
regarde, c'est suivi, mais elle n'a plus la même
saveur qu'elle avait en deux mille quatre (2004).

Je me ramène en deux mille quatre (2004)
parce que c'était la période pendant laquelle, ou
deux mille cinq (2005) pour deux mille six (2006),
c'était la période pendant laquelle on faisait des
achats importants à une période avancée pour des
besoins futurs. Je parle des besoins pas long
terme, mais des besoins d'un an, des contrats de
moins d'un an.

On avait... entre autres, on avait des contrats d'une durée d'un an pour deux mille cinq (2005), des contrats de trois mois. Et, ça, c'était acquis en deux mille quatre (2004). Ce n'était pas acquis en deux mille cinq (2005) pour la semaine qui vient. Et depuis deux mille sept (2007), deux mille huit (2008), et notamment deux mille huit (2008), c'est ce qu'on fait. On est en mode revente et ces transactions-là sont faites sous la dispense d'appel d'offres. C'est des petites quantités, des blocs de cinquante mégawatts (50 MW) pour la semaine, la balance de la semaine, la balance du mois, le mois qui vient. Ça ne dépasse jamais ça. Et c'est ça que... l'indicateur perd son sens à cet égard-là.

Q. [218] Parfait. Merci. Je vous réfère à la décision de l'an dernier concernant la cause tarifaire de l'an dernier, la décision D-2009-016, et ça concerne les coûts de suspension de livraison de la centrale de TCE. Et je vous réfère plus particulièrement à la page 46 de la décision. Je peux vous lire, de toute façon, le texte vous ne l'avez pas là. C'est la conclusion de la Régie. Ma question va porter sur le suivi que vous êtes en mesure de donner à cette demande de la Régie.

Alors, la Régie concluait, concernant les coûts de suspension des livraisons de la centrale de TCE qu'elle était :

[...] satisfaite des explications fournies par le Distributeur à l'égard de l'absence de réduction du volume souscrit en 2008. Lors du prochain dossier tarifaire, elle demande que le revenu requis soit ajusté d'un montant reflétant la diminution de 10 % du volume souscrit de TCE en 2009, en tenant compte des nouveaux tarifs de Gaz Métro. Elle demande également le dépôt des calculs détaillés de ce montant.

Dans le présent dossier, à la pièce HQD-5, Document 1, à la page 11. Alors, concernant le suivi de cette décision, vous indiquez que :

Aux fins du présent dossier
tarifaire...

En réponse à cette question sur la diminution de dix pour cent (10 %) là, la valeur de la diminution de dix pour cent (10 %) dont il devrait être tenu compte dans le présent dossier, vous indiquez ce qui suit, que :

Le Distributeur évalue...

ce dix pour cent (10 %) ou la valeur de ce dix pour cent-là (10 %) à

... 557 451 \$, selon les tarifs de Gaz Métro en vigueur le 1er décembre 2008, et à 595 723 \$ si la demande de Gaz Métro pour modifier ses tarifs à compter du 1er octobre 2009 est approuvée telle que soumise à la Régie.

Je présume que vous êtes au courant du fait que la Régie a rendu sa décision cette semaine, le sept (7) décembre deux mille neuf (2009), concernant cette demande tarifaire de Gaz Métro. C'est la décision D-2009-156.

Est-ce que vous avez été en mesure de valider le montant de cinq cent quatre-vingt-quinze mille sept cent vingt-trois (595 723 \$) ou si c'est prématuré comme question?

R. C'est prématuré comme question. Mais, on a pris acte de la décision, effectivement, le sept (7) décembre, puis les calculs vont être déposés au besoin, comme prévu.

(13 h 54)

Q. [219] Quand prévoyez-vous... Est-ce que c'est

possible de les déposer assez rapidement pour les fins du présent dossier?

R. Je croirais que oui.

Q. [220] Pouvez-vous être plus précis? Je vous crois sur parole mais...

M. MICHEL BASTIEN :

R. On va produire dès que possible les données, au maximum pour vendredi. Mais si on peut faire mieux ça sera fait.

Q. [221] Et vous pourrez à ce moment-là nous indiquer comment c'est intégré au revenu requis du présent dossier à ce moment-là.

R. Je pense ça serait plutôt au niveau de la plaidoirie que ça serait abordé parce qu'à ce stade-ci vous pensez que vous allez nous demander de revenir. Je ne comprends pas trop la dynamique parce que vendredi nous ne sommes plus là en principe.

Q. [222] C'est quand la réponse sera fournie, évidemment, nous aimerions être en mesure d'identifier comment s'est intégré ce montant que vous aurez déterminé suite à la décision relative au dossier tarifaire de Gaz Métro, de quelle façon vous l'intégrez aux revenus requis dans le présent dossier. Alors si ça se fait par écrit ça se fera

R-3708-2009
9 décembre 2009

PANEL 3 - HQD
Interrogatoire
- 180 - Me Pierre R. Fortin

par écrit, mais on voudrait être capable de concilier les chiffres.

Me ÉRIC FRASER :

C'est bon.

Me PIERRE R. FORTIN :

Très bien.

Me ÉRIC FRASER :

C'est pris en note.

Me PIERRE R. FORTIN :

Après ça vous pourrez plaider.

LE PRÉSIDENT :

Maître Fraser, ce n'est pas nécessaire de faire un engagement ou ça serait mieux de faire un engagement?

Me ÉRIC FRASER :

On va prendre un engagement ça me fait plaisir.

Mais compte tenu que ça va augmenter le revenu

requis... Blague à part, on est rendu à

l'engagement numéro 10. Donc procéder à la mise à

jour en suivi de la décision tarifaire...

Me PIERRE R. FORTIN :

D-2009-156 dans le cas de Gaz Métro et en suivi de

la décision D-2009-016 de l'an dernier, page 46.

Me ÉRIC FRASER :

Et voilà! C'est un travail d'équipe.

R-3708-2009
9 décembre 2009

PANEL 3 - HQD
Interrogatoire
- 181 - Me Pierre R. Fortin

E-10 (HQD) : Procéder à la mise à jour en suivi des
décisions tarifaires D-2009-156 et D-
2009-016 (demandé par la Régie)

Me PIERRE R. FORTIN :

Je n'ai plus d'autres questions pour ce panel,
Monsieur le Président.

Q. [223] Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fortin. La formation comme telle n'a
pas de questions pour ce panel. Maître Fraser, est-
ce que ça complète?

Me ÉRIC FRASER :

Ça complète le témoignage du panel numéro 3,
Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Parfait. Donc la Régie vous remercie.

Q. [224] Monsieur Bastien, vous n'êtes pas sur le
prochain.

R. Je vais céder ma place pour le prochain panel, mais
je vais revenir.

Q. [225] Vous allez revenir.

LE PRÉSIDENT :

Donc on va prendre le panel en place, le panel
numéro 4. On va prendre une pause de dix (10)

R-3708-2009
9 décembre 2009

PANEL 3 - HQD
Interrogatoire
- 182 - Me Pierre R. Fortin

minutes puis on recommence à deux heures cinq
(14 h 05).

Me ÉRIC FRASER :

Parfait. Merci, Monsieur le Président.

PAUSE

14 h 8

PREUVE DE HQD - Programmes et activités en
efficacité énergétique - Panel 4

Me ÉRIC FRASER :

Bonjour, Monsieur le Président. On a fait
distribuer trois curriculum vitae supplémentaires
pour les trois nouveaux témoins sur le panel. Ça,
c'est déposé sous la cote B-20. Alors, le premier
témoin, tout de suite à ma droite, monsieur Mark
Saucier qui est directeur Efficacité énergétique,
accompagné par François Vallières, chef Mise en
marché résidentiel et madame Leïla Chami que vous
avez rencontrée dans le précédent panel, accompagné
par monsieur Stéphane Verret qui, aujourd'hui,
portera le chapeau chef Affaires réglementaires,
mais vous l'avez également connu ou plusieurs
d'entre nous dans la salle l'ont connu en
efficacité énergétique. Donc, il aura une double

expérience sur le panel.

B-20 : (HQD-14, Doc.1.13) Curriculum vitae de Mark Saucier; (HQD-14, Doc.1.14) Curriculum vitae de François Vallières; (HQD-14, Doc.1.15) Curriculum vitae de Stéphane Verret.

L'AN DEUX MILLE NEUF (2009), le neuvième (9e) jour de décembre, ONT COMPARU :

MARK SAUCIER, directeur Efficacité énergétique, comptable, ayant son adresse d'affaires au Complexe Desjardins, 26e étage, Tour Est, Montréal (Québec);

FRANÇOIS VALLIÈRES, chef Mise en marché résidentiel, Direction Efficacité énergétique, ayant son adresse d'affaires au 2, Complexe Desjardins, Tour Est, Montréal (Québec);

STÉPHANE VERRET, chef Affaires réglementaires, Hydro-Québec Distribution, ayant son adresse d'affaires au 75, boulevard René-Lévesque Ouest, Montréal (Québec);

LEÏLA CHAMI, (sous la même affirmation)

LESQUELS, après avoir fait une affirmation
solennelle, déposent et disent :

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Q. [226] On va procéder à l'adoption de la preuve.

Tous les témoins témoignent sur HQD-8, Document 8.

Donc, ça va être beaucoup plus simple. Monsieur

Saucier, je comprends que vous avez participé,

voire même supervisé à plusieurs égards la

production de la pièce HQD-8, Document 8?

M. MARK SAUCIER :

R. Oui, je l'ai supervisée.

Q. [227] Avez-vous une correction?

R. Oui, nous avons une petite correction à souligner.

C'est à la pièce HQD-13, Document 3 en réponse à

une question de l'ACEF de Québec à la page 31, la

question 45 dans le tableau R-45, les hypothèses de

calcul. La correction est à la première ligne avec

« visites conseils », le gain unitaire devrait se

lire mille cent onze (1111).

Q. [228] Je vous remercie. Je comprends que vous

adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage

écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [229] Je vous remercie, Monsieur Saucier. Monsieur Vallières donc, ce sont les mêmes questions, toujours par rapport à HQD-8, Document 8 et les réponses sur ce document. Je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents?

M. FRANÇOIS VALLIÈRES :

R. Oui.

Q. [230] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [231] Je vous remercie, Monsieur Vallières. Madame Chami, toujours la même chose, mais évidemment plus particulièrement en matière d'études économiques. Vous avez participé à la préparation de ces documents?

Mme LEÏLA CHAMI :

R. Oui.

Q. [232] Et vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [233] Je vous remercie. Monsieur Verret, mêmes questions.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Mêmes réponses. Oui. Deux fois. Oui.

Me ÉRIC FRASER :

Voilà, Monsieur le Président, c'est fait. Les témoins sont disponibles pour être contre-interrogés.

LE PRÉSIDENT :

De l'efficacité. Maître Sicard, je crois, que vous commencez.

14 h 13

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [234] En fait je me suis permise de m'avancer en voyant que mon confrère de l'UMQ n'était pas dans la salle. Alors, Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs. Alors dans un premier temps je vais reprendre ma ligne de questions sur le mazout et la bi-énergie que j'ai adressée au panel précédent. Je pense que vous étiez dans la salle et avez entendu la question et la réponse. Est-ce que je dois la reprendre au complet pour que ce soit plus...

M. MARK SAUCIER :

R. Nous n'étions pas dans la salle.

Q. [235] Ah, je m'excuse. Alors à la page 72 de la pièce B-11, HQD-13, Document 1.1, c'est votre réponse à la demande de renseignements numéro 2 de la Régie. Vous indiquez :

[...] le Distributeur est d'avis que dans le contexte actuel, la mise en place d'un programme de subvention à la bi-énergie mettrait en péril l'industrie du mazout et par ricochet, l'approvisionnement en mazout durant les heures de pointe du parc existant de bi-énergie résidentielle.

Pouvez-vous expliquer ce que vous voulez dire par là et sur quoi vous vous basez pour le dire?

R. Pourriez-vous répéter la référence, s'il vous plaît?

Q. [236] Alors allez dans les demandes de renseignements de la Régie, les deuxièmes demandes de renseignements, alors Document 1.1 à la page 72.

R. C'est beau. En fait, en termes de programmes ou d'actions commerciales que le Distributeur pourrait amener au niveau du marché, c'est d'abord et avant tout les coûts évités et la marge de manoeuvre que le Distributeur doit déterminer, ce que nous n'avons pas dans cette instance, dans les conditions actuelles. Si je comprends bien le sens de la question on parle d'une étude, d'un horizon de trente (30) ans plutôt que dix ans, je ne sais

pas si on est à la même...

Q. [237] Écoutez, la citation, la partie de la réponse sur laquelle je vous pose d'abord des questions, c'est celle où vous nous dites que si vous aviez un programme de subvention à la bi-énergie et je ne rentre pas dans la portion de subvention pour le moment ou la façon dont le programme aide le client, ce que je vois c'est que vous nous dites que si vous aviez un programme de subvention, il mettrait en péril l'industrie du mazout et par ricochet l'approvisionnement en mazout durant les heures de pointe. Alors ce que je cherche à avoir de votre part, c'est ce que vous entendez par mettre en péril l'industrie du mazout ou l'approvisionnement en mazout pendant les heures de pointe et comment et d'où vous vient cette affirmation? Sur quoi vous vous basez pour dire ça?

M. FRANÇOIS VALLIÈRES :

R. Alors je vais répondre.

Q. [238] En autant que j'ai une réponse.

R. Parfait. Alors effectivement quand un client passe du mazout à la bi-énergie, la pétrolière perd soixante-quinze pour cent (75 %) de ses ventes. Premier élément. Donc elle perd une grande partie de ses ventes. Également sa marge de profits

diminue parce que le volume de litres qui est livré est beaucoup moindre pour le client. Donc il y a, on a rencontré la majorité des distributeurs de mazout, ils nous ont exprimé qu'il y avait un ratio à ne pas dépasser dans un parc de clients au mazout et ce ratio-là était de l'ordre de trente pour cent (30 %), passé ce ratio-là ça mettait en péril la rentabilité de l'ensemble du parc.

Donc plus il y a de clients qui vont passer à la bi-énergie, plus le parc, plus les pétrolières vont être fragilisées financièrement. Il y a des risques à terme de délestage. Donc effectivement que des pétrolières délestent des clients surtout en régions éloignées dans un premier temps, parce que les coûts de transport sont plus élevés.

Q. [239] Alors surtout en régions éloignées. Monsieur Bastien nous a dit tout à l'heure qu'il y avait eu une étude de faite sur ça. C'est correct?

R. C'est des rencontres avec les pétrolières qu'on a conciliées.

Q. [240] Alors il n'y a pas vraiment d'études ou de documents qui existent chez Hydro-Québec à cet effet-là, c'est juste des discussions que vous avez eues avec les pétrolières de façon...

R. C'est les résultats de nos discussions qu'on a eues

avec plusieurs pétroliers.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je pense que ce à quoi monsieur Bastien faisait référence tout à l'heure, c'est davantage une étude ou un document qui a été déposé à la Régie par l'industrie du mazout et si je ne m'abuse c'est dans le cadre des audiences sur le plan d'ensemble en efficacité énergétique.

Q. [241] Maintenant votre réponse indique également que ce que vous venez de me répondre que c'est donc surtout en régions éloignées, en régions urbaines cette problématique ne se poserait pas donc?

M. FRANÇOIS VALLIÈRES :

R. Je ne dis pas qu'à terme elle ne se poserait pas, mais elle est plus criante à ce moment-ci en régions. Les parcs sont plus petits, donc les distances sont plus longues, donc c'est plus problématique pour l'instant pour ces régions-là. Il y a des délestages qui sont d'ailleurs commencés, donc en Gaspésie et sur le Bas-Saint-Laurent, Irving s'est retiré.

Q. [242] O.K. Vous m'avez indiqué dans votre preuve qu'il y a beaucoup de clients en bi-énergie, en fait c'est trois mille et quelque si je ne me trompe pas, qui vous ont abandonné l'année

dernière. Est-ce qu'une des... avez-vous regardé les causes de pourquoi les gens ne sont plus à la bi-énergie? Est-ce que le fait qu'ils ont eu de la difficulté à s'approvisionner en mazout était une des raisons principales?

14 h 17

M. FRANÇOIS VALLIÈRES :

R. Je n'ai pas l'information précise à ce moment-ci, mais je crois qu'on la possède.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [243] Alors, j'aimerais avoir un autre engagement de la part d'Hydro-Québec, à savoir les motifs, s'ils les ont, pour lesquels la clientèle bi-énergie s'est effacée. Et il y a un deuxième volet à cette question, est-ce que vous pouvez m'indiquer si c'est surtout de la clientèle en région qui s'est effacée?

Me ÉRIC FRASER :

Donc, l'engagement va être de vérifier si on a cette information et de la donner le cas échéant.

M. FRANÇOIS VALLIÈRES :

R. On va également vérifier cette partie-là.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [244] Pour les deux volets.

R. Pour les deux volets.

Q. [245] Merci.

Me ÉRIC FRASER :

On est à l'engagement 11.

E-11(HQD) : Vérifier les motifs pour lesquels la clientèle bi-énergie s'est effacée et indiquer si c'est surtout de la clientèle en région (demandé par UC)

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [246] Je passe maintenant à la pièce HQD-8, Document 8, page 8 et page 9. À ces pages, vous nous présentez - ma question est générale, alors je peux vous laisser regarder les pièces si vous voulez là, mais pour avancer plus vite... Vous présentez dans ces documents l'évolution des économies d'énergie prévues pour deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010) et vous prévoyez une baisse par rapport aux prévisions du dossier 3677.

Vous invoquez les impacts du contexte économique pour expliquer la baisse de participation aux programmes. Vous nous annoncez également que vous allez déployer diverses mesures pour tenter d'atteindre la cible cumulative de onze térawattheures (11 TWh) à l'horizon deux mille

quinze (2015).

Est-ce que je dois comprendre de ce que vous nous dites qu'en période de ralentissement économique, la capacité financière des clients de participer aux programmes est contrainte et diminuée et c'est ce qui se répercute dans vos résultats?

M. MARK SAUCIER :

- R. Pour l'année deux mille neuf (2009), en effet, la plus grande cause, c'est la conjoncture économique. Et les marchés les plus touchés sont les marchés affaires et grandes entreprises. Et ce sont des secteurs et des clients dans ces secteurs qui sont en difficulté, difficulté financière. Ils sont... ils ont des difficultés en termes de flux monétaire et ce ne sont pas des situations propices pour la réalisation de projets de pérennité ou d'investissement dans leurs installations, dans leurs équipements et donc, l'efficacité énergétique s'en trouve affectée.
- Q. [247] Avez-vous vérifié, est-ce qu'on retrouve la même situation dans la catégorie résidentielle? C'est-à-dire est-ce qu'il y a eu un impact également pour le client résidentiel qui a moins participé aux mesures d'efficacité énergétique à

cause du contexte économique?

- R. Nous n'avons, bien sûr, pas les résultats finaux pour l'année deux mille neuf (2009). Deux mille dix (2010), c'est une prévision. Le volet résidentiel, particulièrement l'enveloppe du bâtiment des travaux au niveau des résidences s'en trouvait possiblement affectée. Nous avons donc réduit les programmes qui visent cette nature d'investissement-là dans nos prévisions. Il y avait le contexte d'une aide fiscale qui était aussi disponible pour la clientèle résidentielle dont on ignorait les effets. Mais, on a effectivement réduit nos prévisions au résidentiel, pas autant qu'au niveau affaires et grandes entreprises, mais nous les avons réduites, effectivement.
- Q. [248] Le fait que l'aide fiscale que vous venez de mentionner ne sera, semble-t-il, plus disponible l'année prochaine, l'avez-vous pris en considération dans vos prévisions pour le développement et les programmes sur le marché résidentiel?
- R. Nous avons bâti dans nos prévisions l'effet de la mesure fiscale pour l'année deux mille neuf (2009) et une partie de deux mille dix (2010). Et on a prévu, comme les économistes nous le prévoient, une

reprise dont on ignore la vigueur et dont on ignore la rapidité dans nos prévisions de deux mille dix (2010). Oui, nous avons pris en considération la mesure fiscale et son temps limité.

Q. [249] O.K. Maintenant, à l'intérieur de la catégorie résidentielle, il y a différents seuils de revenus chez les clients résidentiels. Est-ce que vous avez regardé l'importance disons de la disparition des gens qui allaient profiter des mesures selon leur revenu? C'est-à-dire est-ce que vous avez une idée là de qui est resté pour participer dans la clientèle résidentielle à vos programmes? Est-ce que c'est des faibles revenus? Est-ce que c'est des moyens revenus? Est-ce que c'est des gens à haut revenu?

(14 h 25)

R. Non, nous n'avons pas fait de prévisions dans ce fin détail.

Q. [250] Dans le dossier R-3644, HQD-14, Document 2, vous aviez produit un document. C'est le document auquel je vous fais référence, malheureusement je n'ai pas la pièce avec moi. Mais vous aviez produit la consommation moyenne pour le résidentiel par tranche de revenus.

Mais donc, il y a certaines études qui

sont faites chez Hydro-Québec par tranche de revenus, est-ce que dans les programmes d'efficacité énergétique vous avez des analyses également par tranche de revenus pour le résidentiel?

M. MARK SAUCIER :

R. Non, nous n'en avons pas.

Q. [251] Au moment où les gens participent à un programme est-ce que vous leur faites remplir, et je parle toujours au niveau résidentiel, un formulaire? Je sais que pour les faibles revenus ils doivent vous prouver qu'ils se qualifient comme faibles revenus, donc ils doivent, eux, produire les informations. Mais est-ce que vous demandez aux autres clients de remplir un formulaire quelconque qui vous donnerait une indication dans quelle tranche de revenus ils se trouvent lorsqu'ils participent à un programme?

R. Les clients dans la participation aux différents programmes complètent des coupons, soit pour un rabais à la caisse ou pour envoyer un coupon à Hydro-Québec et, non, cette information-là n'est pas demandée.

Q. [252] C'est beau. Ça termine mes questions, je vous remercie.

Me HÉLÈNE SICARD :

Maintenant, j'aimerais profiter des quelques minutes qui me restent dans le temps que j'avais demandé pour demander à la Régie de réfléchir sur l'horaire actuel. Nous avons des plaidoiries mercredi et jeudi. Et la journée de vendredi est libre. Personnellement, je présente ma preuve mardi et je devrais plaider mercredi matin puisqu'à cause j'avais annoncé, il y a des indisponibilités pour certaines raisons mercredi après-midi et jeudi. Est-ce que la Régie prendrait en considération, vu l'avancement de ce dossier, d'au moins reporter à jeudi et vendredi les plaidoiries qu'on puisse organiser nos horaires en conséquence le plus rapidement possible et parer à un débordement. Je ne vous demande pas une réponse tout de suite, je vous demande si vous pouvez y réfléchir. Et dans cette éventualité, je vous demanderais de me fixer pour plaider vendredi. Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Sicard. Nous allons y réfléchir.
J'inviterais maître Neuman s'il vous plaît.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

C'est maître Gertler pour le ROÉÉ. Il m'a gentiment cédé sa place dans l'ordre.

LE PRÉSIDENT :

C'est juste pour savoir parce que vous annonciez quarante (40) minutes.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Je vise quand même, étant donné les situations climatiques, finir à trois heures (15 h).

Me FRANKLIN S. GERTLER :

La norme climatique.

LE PRÉSIDENT :

C'est ça. Donc ça a un impact.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

O.K.

LE PRÉSIDENT :

Parfait.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

On va essayer de faire ça pour trois heures (15 h).

LE PRÉSIDENT :

Ça serait apprécié.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Il y a moi qui d'habitude est assez long, mais monsieur Bastien n'est pas là cette fois-ci. Alors ça risque d'aider également.

LE PRÉSIDENT :

Profitez-en.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

Vous ne me connaissez pas encore. Mais c'est vrai.

Bon. On va essayer de faire ça rondement. Je veux dire bonjour à messieurs, madame les témoins.

Bonjour, Monsieur le Président, les Régisseurs.

Q. [253] Je vais travailler juste pour qu'on puisse suivre peut-être un peu mieux, principalement évidemment avec HQD-8, Document 8. Avec HQD-13, Document 1 qui est la DDR numéro 1 de la Régie. HQD-13, Document 10 qui est les réponses d'Hydro-Québec aux demandes de renseignements du ROÉÉ. Et je vais également référer, mais ça va être de façon moins importante, à HQD-13, Document 2 et HQD-13, Document 7, qui se trouvent à être les réponses à l'ACEF Outaouais et au GRAME. Et encore de façon assez éphémère mais brièvement au HQD-1, Document 1, Document 2 et Document 3. Enfin, puis ça j'ai les extraits avec moi, dans le dossier tarifaire 3610, oui c'est ça, HQD-15, Document 1 dans lequel on réfère dans les réponses aux demandes de renseignements. Bon.

Alors pour les sujets, juste j'ai quatre sujets.

14 h 30

Juste pour vous orienter un peu. D'abord, le diagnostic résidentiel; deuxièmement, la géothermie; troisième, les questions entourant le contexte économique et son impact sur... ses impacts sur le PGEÉ et sur les cibles d'efficacité en deux mille quinze (2015). Et je terminerai avec quelques questions sur le traitement réglementaire du PGEÉ dans le contexte d'allégement. Et je veux juste vous signaler également que j'ai avec moi madame Evelyne Couturier qui est l'analyste au dossier pour le ROEE. Bon.

En commençant avec justement HQD-8, Document 8, à la page 15, je veux juste attirer votre attention dans un premier temps en bas de la page où on peut lire :

Pour maintenir l'intérêt et la conscience de consommer judicieusement l'énergie lorsque l'approche communautaire et régionale sera complétée, le Distributeur évaluera l'opportunité de fournir aux clients des statistiques de consommation leur permettant de se comparer à des ménages et habitations similaires.

Cette approche de sensibilisation, qui s'inspire de projets pilotes novateurs, mettra à profit les informations recueillies grâce à plus d'un million de diagnostics complétés par la clientèle.

D'abord, si c'était possible, je me demande si vous pouvez, sous forme d'engagement, j'imagine, compléter la référence parce que vous parlez de projets pilotes novateurs sans nous pointer exactement une référence qui nous permet d'aller les voir. Alors, ce serait l'engagement, je ne sais pas quel numéro.

Me ÉRIC FRASER :

On peut peut-être poser la question aux témoins avant de prendre l'engagement, peut-être qu'ils pourraient nous le dire.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui. Parfait.

Q. [254] Est-ce que vous êtes capable, Messieurs, de nous identifier les programmes pilotes auxquels on fait référence à la note en bas de page 6? Mon analyste me dit que vous avez peut-être la réponse dans une DDR.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Oui, il y a de l'information qui a été produite en DDR.

M. MARK SAUCIER :

R. Je cherchais la référence au niveau de la DDR.

Q. [255] Parfait. C'est moi qui est dans le champ. Excusez-moi! On va en prendre bonne note. Mais par rapport à ça, je voulais savoir également, on trouve ça intéressant, où est-ce que vous êtes rendu dans votre évaluation de l'opportunité, justement, d'entamer des programmes de cette nature-là?

R. Alors, nous sommes à une des premières étapes. Ce qu'il faut d'abord comprendre, c'est qu'il nous reste une année complète pour le déploiement du diagnostic résidentiel Mieux Consommer, l'approche régionale, qui se terminera le trente et un (31) décembre deux mille dix (2010). Nous avons amorcé nos études en regardant ce qui se faisait sur le marché, d'où les références à des projets pilotes novateurs qui se sont faits ailleurs. Alors, on est vraiment au tout début de notre réflexion. Nous n'avons pas d'idée à ce moment-ci de la forme finale que prendra l'initiative d'Hydro-Québec à cet égard-là.

- Q. [256] Et est-ce que c'est quelque chose qui doit attendre une année pour compléter le tour de la province? Est-ce qu'on ne pourrait pas le commencer justement?
- R. Nous l'avons débuté, effectivement, par une étude de marché ce qui se faisait. Nous savons que nous avons de l'information qui résulte du diagnostic l'approche communautaire qui est disponible. Et nous sommes maintenant à regarder en termes de gisement restant, qu'est-ce qu'on peut aller chercher, les coûts que ça peut engendrer. Ça peut impliquer un développement informatique assez évolué, comme ça peut être un outil simple. Alors, nous sommes en train de juger justement, en termes du concept, quel sera le meilleur concept qui va répondre aux coûts et aller chercher le gisement d'efficacité énergétique qui restait potentiellement.
- Q. [257] Merci. Quand vous parlez d'une étude de marché, est-ce que c'est un document que vous avez produit ou qu'est-ce que vous voulez dire par étude de marché dans ce contexte-là?
- R. Quand j'ai parlé d'étude de marché, c'était un balisage sur, une étude sur qu'est-ce qui avait été fait dans le marché. C'est là qu'on a identifié les

trois projets novateurs.

Q. [258] Puis est-ce qu'il s'agit là d'une étude qu'on pourrait obtenir à ce moment-là?

R. Ce n'est pas une étude en soi. En fait, c'est une étude... On a regardé le marché, on a regardé qu'est-ce qui se faisait. On a fait un balisage et on a identifié ces trois projets-là. L'information que nous avons soutirée, c'est l'information qui est disponible sur les sites Internet de ces entreprises-là.

Q. [259] Alors, ce n'est pas une étude, c'est comme le Plan Nord, c'est une démarche, c'est ça.

R. Je ne voudrais pas le comparer au Plan Nord.

Q. [260] Il n'y a pas de document autrement dit chez vous.

R. Non.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Maître Gertler, je vais vous fournir la référence dans les demandes de renseignements où vous allez trouver de l'information sur les projets novateurs. Alors, c'est HQD-13, Document 8 en réponse à la question 13.3.

14 h 38

Q. [261] Merci. Maintenant, juste dans la même ligne de questions, Monsieur Saucier, c'est ça? Est-ce

que vous le regardez, parce qu'une des questions permanentes dans ces programmes-là c'est la pérennité. Est-ce que les efforts restent? Est-ce que l'idée de fournir des informations de cette nature-là constitue une bonne piste à votre avis pour assurer une pérennité des mesures?

M. MARK SAUCIER :

R. D'abord à votre question, nous avons une étude durée de vie qui a été faite et qui a été déposée, on pourrait obtenir la référence sur les durées de vie associées aux comportements et aux mesures implantées à l'intérieur du diagnostic résidentiel mieux consommer.

Me ÉRIC FRASER :

Je peux peut-être aider mon confrère, on a d'ailleurs répondu à cette question-là à leur demande de renseignements. Donc c'est HQD-13, Document 10, la DDR numéro 1 du ROEE à la page 5, c'est la question 1.5. C'était pour vérifier, c'était une question sur la durée de vie.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Q. [262] Ce n'est pas ça ma question, Maître Fraser, merci de me référer à notre preuve. Mais ce n'est pas ça la question. Je demandais si vous regardez l'idée de fournir une information aux clientèles,

comparatif sur les statistiques de consommation
comme mesure d'augmenter la pérennité des mesures
ou des efforts d'économie d'énergie?

M. MARC SAUCIER :

R. La réponse c'est oui, ça se fait de plusieurs
façons. D'abord tous les programmes qui sont sur le
marché actuellement que ce soit l'éclairage,
thermostat, toute promotion de programme contribue
justement à sensibiliser la clientèle à des mesures
et des efforts d'efficacité énergétique. Maintenant
au-delà de ça, il y a effectivement des gestes qui
peuvent être posés pour assurer le pérennité des
comportements et des mesures chez la clientèle
résidentielle, ça va faire partie de la réflexion
au niveau du programme référencé.

Q. [263] Merci. Maintenant toujours dans HQD-8,
Document 8 à la page 16, à la ligne 6 dans les
objectifs d'économie d'énergie et budget, on peut
voir l'énoncé suivant :

Les objectifs d'économies d'énergie
ont été révisés en 2009 et en 2010
pour tenir compte du taux de
participation plus faible (16 %) que
prévu (30 %) dans les régions ayant
déjà fait l'objet de la campagne.

Nous sommes toujours dans le diagnostic résidentiel et à la page précédente, à la page 15, on voit aux lignes 12 à 14 :

Malgré les nombreux efforts du Distributeur et l'adaptation continue de sa stratégie commerciale pour stimuler la participation, celle-ci est demeurée en deçà des attentes puisque l'objectif initial était un taux de 30 %.

Maintenant nous avons justement avant que Maître Fraser m'y réfère là on avait posé une question là-dessus en DDR, et on l'a posé dans la question 1.1 :

Quels efforts Hydro-Québec a-t-il mis en place afin d'identifier les sources de difficultés et des solutions probantes? Veuillez présenter les documents et les rapports produits en conséquence?

Puis maintenant dans la réponse, la réponse était :

Au début de l'année 2009, une revue qualitative et économique de toutes les tactiques de communication ont été effectuées par le Distributeur en

collaboration avec leurs partenaires.

Alors ma question est très simple. Est-ce qu'il est possible d'avoir accès à cette revue dans ces deux volets économiques et qualitatives, tel que demandé par le ROÉÉ?

Me ÉRIC FRASER :

Je vais commencer de manière générale puis je vais tomber sur le spécifique. J'ai vraiment l'impression qu'on est dans une partie de pêche là. Où on recherche un certain nombre de documents dont je ne vois pas toujours la pertinence. Et là le document précis qu'on demande c'est un document de travail, on fait référence à l'année deux mille neuf (2009). Donc on est encore en train de, parce que c'est des documents et mon témoin pourra m'aider s'il le faut, mais c'est des documents qui sont utilisés dans le cadre de la gestion interne des programmes. On peut faire de la preuve là-dessus, mais à un moment donné il faut tirer la ligne et je ne crois pas qu'on ait à déposer ces documents-là à moins qu'on soit au soutien d'un nouveau programme, des choses comme ça. Donc je m'objecte à l'engagement j'imagine.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Monsieur le Président, ce n'est pas une partie de

pêche, on essaie de compléter les réponses finalement qui ont été données en DDR qui sont incomplètes. Ce n'est pas nous qui avons mentionné ça dans la preuve. Si c'était non pertinent, pourquoi Hydro-Québec l'a mis en preuve. Lorsqu'ils ont répondu à la question 1.1, ils ont dit qu'une revue qualitative et économique de toutes les tactiques de communication, alors on pourrait peut-être commencer par demander au témoin si ça existe, quelle forme ça prend.

14 h 45

Mais, ça peut pas être non pertinent. Ça peut contenir des informations confidentielles ou commerciales, mais, ça, c'est une autre question.

Me ÉRIC FRASER :

Bon. Je ne vais pas m'éterniser là. Je ne reviens pas sur la question de la pertinence, mais quand on commence à demander aux gens comment qu'ils travaillent et qu'est-ce qu'ils font, alors qu'on est éloigné, dans le fond, du programme et du budget, écoutez, on va reculer trois, quatre trucks en face, puis on va tout rentrer ça là. À un moment donné, ce n'est pas la pertinence qui est l'objet de mon objection, c'est le fait que c'est de l'information qui relève de la gestion courante et

qui n'est par pertinente pour les fins d'adoption des budgets.

LE PRÉSIDENT :

Maître Gertler, la Régie va aller avec l'objection de maître Fraser sur ce genre de document. Merci.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Merci.

Q. [264] Maintenant, toujours à la page 15 du même document, HQD-8, Document 8, on voit, en commençant par les lignes 5, 6, que Hydro-Québec dit que :

Afin de maximiser la participation, le Distributeur adapte continuellement sa stratégie commerciale.

Et, bon, il donne comme exemple le... on donne comme exemple le défi cinq dollars (5 \$) qui a été introduit à l'automne deux mille huit (2008), alors il y a un an. Alors, j'ai quelques questions en rapport avec ça, s'il vous plaît.

Et je vous réfère également dans HQD-13, Document 10, c'est-à-dire les réponses au ROÉÉ. Vous avez... vous parlez, à la page 4, c'est la réponse 1.1, vous dites qu'il y a eu... en fait, c'est à la page, c'est ça, 4 :

[...] environ deux mois après le début d'une campagne, une activité de

prospection porte-à-porte permet de
rejoindre, dans une municipalité
donnée, les clients résiduels
admissibles [...]

afin de maximiser les contacts. Alors, mes
questions sont les suivantes. En quoi consiste la
mise sur pied de cette activité-là de porte-à-
porte? C'est quel engagement d'Hydro-Québec?
Qu'est-ce que ça implique exactement?

M. FRANÇOIS VALLIÈRES :

R. Donc, vous parlez du porte-à-porte, vous parlez du
blitz.

Q. [265] « Blitz », ce n'est pas un mot avec lequel je
suis familier.

R. O.K.

Q. [266] C'est ça là, votre blitz, c'est les deux...

R. C'est bien ça.

Q. [267] ... les deux mois après là, c'est ça.

R. O.K. Le blitz, c'est le porte-à-porte,
effectivement. Donc, c'est une activité qui est
gérée par notre partenaire. Donc, effectivement,
quand dans une région... parce que la participation
des organismes mobilisateurs ou communautaires
varie d'une région à l'autre. Quand cette activité-
là de ces groupes-là est moindre, alors on utilise

les services de notre partenaire. Donc, il y a des, effectivement, des employés rémunérés. On cible les secteurs les plus prometteurs où il y a le plus grand potentiel. Effectivement, les équipes se déplacent et puis font du porte-à-porte pour sensibiliser les gens au DRMC. Ils vont jusqu'à remettre une copie du diagnostic. Et c'est une tactique qui a démontré qu'elle fonctionnait. C'est une façon, effectivement, le face-à-face, de convaincre les clients de participer.

Q. [268] O.K. Et, ça, c'est des activités, il n'y a pas de personnel d'Hydro-Québec comme tel là. Ça, c'est les gens de vos partenaires, c'est ça?

R. Effectivement.

Q. [269] O.K. Et est-ce que dans ce temps-là on fait juste remettre le dépliant ou les renseignements ou est-ce qu'on aide les gens à remplir? Est-ce qu'il y a un contact?

R. Dans le cadre de cette activité-là, il n'y a pas d'aide.

Q. [270] Bon. Par rapport au défi cinq dollars (5 \$), est-ce qu'il y a eu une étude sur l'efficacité ou l'impact de cette mesure que vous avez faite?

R. Il n'y a pas d'étude, mais c'est le suivi des résultats. Le défi cinq dollars (5 \$), c'est une

tactique qu'on utilise, cette fois-là, pour aider les organismes locaux qui manquent de ressource souvent pour... les organismes bénévoles manquent de ressource, donc on les assiste financièrement pour qu'ils nous aident à mobiliser le milieu.

- Q. [271] Bon. Par rapport maintenant à la participation plus faible que prévue au programme de diagnostic résidentiel, dans quelle mesure pour ce programme spécifique est-ce que vous attribuez les résultats à la crise économique?

(14 h 51)

M. MARK SAUCIER :

- R. Nous n'attribuons pas de quelque façon les résultats plus faibles du diagnostic résidentiel à la crise économique. Le Distributeur a suivi ce projet-là, bien sûr, dès le jour 1. Nous avons, nous avons des tactiques de pénétration de marché pour rejoindre la clientèle qui se déployait à l'époque, il y avait des lettres d'introduction, il y avait une implication des maires et des élus municipaux, il y avait la mobilisation des organismes. Et au fil du temps, il y avait même un événement à mi-parcours, au fil du temps, suivant les résultats, on voit qu'il y a des actions qui donnent des résultats, il y a des actions qui n'en

donnent pas. Et on a modifié au fil du temps nos actions pour s'assurer d'aller chercher le maximum de participation de la clientèle au niveau du diagnostic.

Il y a des circonstances surtout associées à la clientèle que nous avons à rejoindre, le gisement restant qui était beaucoup plus de la clientèle locatif, faibles revenus, âgée, allophone. Et ça se traduit par les résultats dans des régions où les arrondissements de Montréal où nous avons beaucoup plus, justement, de locatif, de faibles revenus, d'allophones, les taux de réponses sont de douze pour cent (12 %), treize pour cent (13 %). Et dans les régions éloignées où le sentiment d'appartenance est peut-être un petit peu fort, on atteint des résultats de vingt-cinq (25 %), vingt-six (26 %) et vingt-sept pour cent (27 %). Même trente pour cent (30 %).

Alors c'est un ensemble de tactiques. C'est un projet de mise en marché, de déploiement qui évolue et qui se raffine en fonction des résultats qu'on déploie.

Q. [272] Merci. Est-ce que ça veut dire que vous n'escomptez pas non plus un grand impact de la reprise sur le degré de pénétration pour ces

programmes-là?

R. C'est un programme qui est, comment je pourrais dire, assez à l'abri des circonstances économiques. Alors on s'attend à avoir des résultats similaires pour le restant.

Q. [273] Alors les défis se trouvent ailleurs finalement, c'est ça?

R. En lien avec la conjoncture économique, oui.

Q. [274] Et à ce moment-là pour la balance de votre campagne, parce qu'à la page 15 toujours, après les lignes 15 on parle, bon, comment est-ce que vous avez terminé votre tournée de la province, si je peux m'exprimer ainsi. Est-ce qu'on vise ou est-ce qu'on pense qu'on va obtenir le seize pour cent (16 %), est-ce qu'on essaie de le dépasser et, si oui, comment? Quelle stratégie vous mettez en place maintenant?

R. D'abord, oui nous cherchons toujours à dépasser, à nous dépasser au niveau des objectifs. J'anticipe des résultats similaires dans le sens qu'il nous reste des quartiers à Montréal à faire en deux mille dix (2010). Mais il nous reste aussi des zones qui sont plus rurales, semi-urbaines où les taux de participation sont plus élevés, alors on anticipe des résultats similaires. Ça va peut-être

glisser un peu plus vers le dix-sept pour cent (17 %) que le seize pour cent (16 %).

Mais ce qu'il faut dire aussi c'est il ne faut pas regarder ce projet-là en soi. Il y a eu une première phase où on a rentré vingt-six pour cent (26 %) de taux de participation au niveau de la clientèle québécoise éligible, plus le seize (16 %) ou dix-sept pour cent (17 %), nous allons finir avec un taux de participation entre quarante (40 %) et quarante-cinq pour cent (45 %) à terme au trente et un (31) décembre deux mille dix (2010).

Pour ce qui est des tactiques, nous sommes toujours à la recherche de quelque chose qui va nous permettre de performer mieux. Là-dessus nous sommes en lien avec notre partenaire qui est sur le terrain, qui travaille avec les organismes. Pour le moment, on pense avoir une formule qui est gagnante et je n'envisage pas dans l'année deux mille dix (2010) que nous allons bouleverser le monde avec une nouvelle tactique.

Q. [275] Très bien. Maintenant, juste pour finir là-dessus, est-ce que vous pensez, est-ce que vous regardez la possibilité d'un retour aux visites a priori style Negawatts?

R. Quand nous avons déployé l'approche communautaire,

l'approche communautaire est issue d'une table de travail où nous avons profité justement des expériences d'intervenants autour de la table. Negawatts était là, et dans le projet que nous avons en cours actuellement il y a des visites. Les clients à haut potentiel sont visités.

Q. [276] Mais pas a priori, c'est juste après avoir reçu puis rempli le formulaire sur internet, c'est ça?

R. Oui, tout à fait.

Q. [277] C'est ça. Alors il n'y a pas de visites a priori?

R. Non, tout à fait.

Q. [278] Puis ce n'est pas envisagé non plus?

R. Non.

Q. [279] Bon. Maintenant, Monsieur le Président, je vois l'heure avancer. Je vais vous demander l'indulgence d'une dizaine de minutes pour finir, si vous permettez. Merci. Alors sur la géothermie, Messieurs, dans HQD-8, Document 8 dans la section 4.1.5, à la page 26. Bon, on parle du fait qu'on prévoit en deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010) intensifier la commercialisation du programme de la géothermie. Est-ce que vous pouvez nous tracer le bilan de l'identification du

programme pour deux mille neuf (2009), ou les résultats? Parce que deux mille neuf (2009) est largement acquis. Est-ce que vous pouvez nous parler un petit peu de où est-ce que nous en sommes présentement?

14 h 57

R. Bon. D'abord, oui, l'année avance, c'est certain, et nous avons des tableaux de bord qui nous permettent de suivre la performance de nos programmes. Il y a toujours une information de marché qui tarde un peu à rentrer.

Q. [280] Oui.

R. Mais on peut d'ores et déjà vous annoncer que le un point quatre (1,4) pour l'année deux mille neuf (2009), tel que montré dans le tableau 4.5, va être dépassé. Notre intensification de la commercialisation a fonctionné et apporte des résultats probants pour l'année deux mille neuf (2009).

Q. [281] Merci. Maintenant, toujours sur la géothermie, la Régie vous a posé une question en DDR, HQD-13, Document 1, par rapport à l'amendement de la norme CSA. Et vous avez répondu que le changement de norme pourrait avoir pour effet de vous faire intégrer un plus grand nombre de

systemes de géothermie. Maintenant, la norme C-448 en question a été publiée le vingt (20) octobre deux mille neuf (2009). Est-ce que Hydro-Québec a repris une campagne de sensibilisation par rapport à ce potentiel-là?

R. Ce que nous avons fait dès que cette technologie-là a été accréditée dans la norme, elle devient éligible à notre programme. Et donc, via la coalition canadienne, cette information, elle est transmise dans le marché. Et c'est connu dans le marché maintenant que cette technologie-là est éligible aux programmes d'Hydro-Québec. Je ne sais pas si ça répond à votre question.

Q. [282] Est-ce que vous voyez déjà des résultats, est-ce qu'il y a une tendance... évidemment, on est en hiver, mais par rapport à d'autres années, est-ce qu'il y a une tendance qui se dégage déjà?

R. Non, c'est trop tôt.

Q. [283] Merci. Maintenant, par rapport, c'est un peu mon troisième sujet, le contexte économique et le PGEÉ. Dans HQD-8, Document 8 à la page 7, vous parlez de la confiance des consommateurs qui, s'effritant, le Distributeur prévoit qu'une partie des investissements en rénovation et amélioration sera reportée dans le temps. Je voulais savoir

qu'est-ce que Hydro-Québec a fait ou est-ce que vous avez fait quelque chose pour arrimer ou marier vos programmes avec les plans de relance du Québec et les efforts au niveau de la rénovation, crédit d'impôt, ainsi de suite, au fédéral afin d'améliorer les résultats?

R. D'abord, les programmes de crédit d'impôt fédéraux, ou fédéral et provincial, sont beaucoup plus larges en termes d'éligibilité.

Q. [284] Oui.

R. Il y a toutes sortes de travaux qui étaient éligibles là-dedans. Alors, non, nous n'avons pas arrimé nos programmes à ces crédits. Cependant, si un crédit d'impôt incitait le client à des travaux qui impliquaient de l'efficacité énergétique, c'est certain que notre présence chez les détaillants, notre présence dans le marché affaires avec nos partenaires et notre relation avec la clientèle faisait en sorte que le client pouvait profiter de nos programmes si ces travaux étaient dans cette lignée-là.

15 h 03

Q. [285] Très bien. Maintenant par rapport au budget de PGEÉ, le fait que votre budget n'est pas dépensé au complet d'année en année, la Régie avait posé

une question là-dessus, c'est le HQD-13, Document 1, à la question 50.2. Bon vous parlez du fait que vous prenez toutes les mesures possibles et nécessaires et le fait que bon c'est ça les mesures afin d'atteindre et le temps des résultats escomptés au niveau des dépenses de budget et vous référez également à R-3610-2006, c'est les mesures HQD-15, Document 1. J'ai un extrait. On doit le coter, mais c'est référé déjà dans la preuve d'Hydro-Québec dans leur DDR, mais on peut le coter si vous voulez là. Alors on réfère PGEÉ, budget deux mille sept (2007) qui était dans la preuve dans le dossier R-3610-2006, puis j'ai produit un extrait de HQD-15, Document 1, c'est surtout la page 10 et c'est coté C-6.9.

C-6.9 : Extrait de HQD-15, Document 1, page 10.

Q. [286] Alors là-dedans on regarde, on fait référence aux mécanismes de suivi qu'Hydro-Québec a mis en place et bon ils sont au nombre de quatre mécanismes ou de quatre aspects que je vous fais grâce de les lire. J'aimerais savoir par contre est-ce que le suivi qui est indiqué là est fait fidèlement et rigoureusement là. Comment est-ce que

vous le mettez en oeuvre exactement?

M. MARK SAUCIER :

R. En prenant connaissance des quatre mécanismes qui sont identifiés. Oui, les mécanismes sont toujours appliqués fidèlement, nous avons des tableaux de bord mensuels sur le résultat de nos programmes, nous avons des comités opérationnels internes par marché qui suivent les résultats.

Je peux vous mentionner que nous avons ajouté un comité cette année en fonction du contexte économique, c'est un comité de vigie économique qui suivait de façon plus étroite les résultats surtout dans les marchés affaires et grandes entreprises, qu'on croyait et voyait plus impactés. Alors nous allions chercher le plus d'informations possibles de nos partenaires dans le marché, des associations sectorielles, de nos délégués qui sont en rencontre avec les clients et les différents marchés pour justement suivre nos résultats et apporter les actions requises.

Q. [287] O.K. Ça c'est le suivi, est-ce que vous mettez en place des stratégies alternatives qui peuvent être déclenchées à ce moment-là en cours d'année?

R. Quand nous pouvons mettre des stratégies de

l'avant, oui. Ce qu'il faut comprendre c'est que quand nous avons identifié un secteur industriel pour ne pas la nommer, pâtes et papiers, où les investissements ne se font plus, les clients sont à une gestion de crise financière. On ne déploie pas de tactique pour tenter de faire réaliser des projets d'économie d'énergie auprès de ces clients-là. L'écoute et l'action ne seront pas présentes.

Q. [288] Très bien. Merci. J'achève, Monsieur le Président, ça ne sera pas bien long. Par rapport aux cibles, Messieurs, Madame, de deux mille quinze (2015) en matière d'économie d'énergie, vous énoncez dans votre document HQD-1, Document 1 à la page 5, essentiellement que, entre autres, que les résultats et les objectifs en efficacité énergétique qui doivent être, les impacts de la situation que les objectifs en efficacité énergétique qui doivent être réévalués sans compromettre la cible à long terme. C'est au tout début de la preuve.

15 h 9

Et, bon, vous avez eu certaines réponses dans les DDR à l'ACEF de l'Outaouais, c'est HQD-13, Document 2 et HQD-13, Document 7 réponse au GRAME, autour de cette question-là, mais je voulais avoir

un peu plus de précision s'il vous plaît. Est-ce que vous pouvez m'expliquer si on a une réduction dans les résultats des objectifs cette année, qu'est-ce que vous faites, quels sont les programmes qui sont mis en place pour rattraper finalement l'avancement vers les cibles qui a été, le terrain perdu, si je peux m'exprimer ainsi?

R. Je ne voudrais pas m'avancer dans le temps et déborder de la présente demande budgétaire deux mille dix (2010). Cependant, dans la demande budgétaire deux mille dix (2010), il y a déjà des indications, des actions qui vont amener le Distributeur à accentuer ses initiatives et ses actions pour, dans le but d'atteindre la cible stipulée dans le Plan stratégique de l'entreprise pour deux mille treize (2013) et la cible de deux mille quinze (2015). Les actions nommément dans le marché résidentiel, il y a des produits qui ne sont pas encore mis sur le marché, l'électronique.

Alors, nous allons dès l'année prochaine regarder deux produits : décodeurs télévisions. Nous allons poursuivre... On a identifié un secteur dans le résidentiel de multilogements où on ne pénètre pas, les thermostats électroniques. Alors, on déploie une démarche dans ce sens-là. Le marché

affaires, il y a dans notre demande budgétaire beaucoup de développement, de nouvelles initiatives pour déploiement fin deux mille dix (2010) et début deux mille onze (2011) qui sont annoncés dans la demande budgétaire deux mille dix (2010), notamment la petite entreprise fera l'objet d'un projet qui sera, qu'on appelle clés en main.

Il y a davantage d'accompagnements pour le secteur industriel, pour le secteur commercial, institutionnel. Il y a des secteurs de marché qu'on a identifiés qu'on ne rejoint pas et qui font l'objet de conception et de développement actuellement pour être prêts à déployer à l'automne et l'hiver deux mille dix (2010), deux mille onze (2011).

Q. [289] Alors, ça ne vous inquiète pas des cibles de deux mille quinze (2015) comme ça?

R. Nous sommes confiants. Nous connaissons notre marché. Nous connaissons, nous savons où sont les gisements qu'il reste à aller chercher. Et nous sommes confiants qu'avec la mobilisation du marché que nous avons réussi à créer dans la première phase, deux mille cinq, deux mille dix (2005-2010), nous sommes confiants de pouvoir atteindre les cibles telles qu'annoncées.

Q. [290] Est-ce que vous serez capable de les dépasser? Il me semble que ça serait la logique des choses parce que vous avez, vous connaissez une mauvaise année relativement, plus qu'une année. Alors, ça veut dire, s'il n'y a pas de problème pour rattraper, alors ça veut dire qu'il y a un potentiel non exploité?

R. J'apporterais la précision suivante. Ce n'est pas les programmes en soi d'efficacité énergétique qui ont connu une mauvaise année, ce sont les mêmes programmes, la même approche de commercialisation, la même promotion. Il n'y a rien qui a changé dans le marché. C'est vraiment une conjoncture économique. Alors, quand la conjoncture économique aura changé, les programmes vont continuer à performer comme ils ont performé dans le passé.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je voudrais apporter un élément d'information supplémentaire à cette réponse. Bien entendu, si on regarde dans les années passées, il y a des années, plusieurs années, où les objectifs ont été dépassés. Et, oui, il est vrai qu'en deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010), on prévoit maintenant faire un peu moins que ce qui a été prévu initialement. Là, on a déjà produit en preuve

l'information à l'effet qu'on serait à quatre-vingt-douze pour cent (92 %) par rapport à la dernière prévision qui a été faite. Alors, bien qu'il y a une période un peu plus difficile présentement, il reste qu'on est quand même très en ligne avec les objectifs qui avaient déjà été déterminés.

- Q. [291] Merci. Dernière question, je pense, Monsieur le Président. Par rapport à HQD-13, Document 10, c'est toujours les réponses aux DDR du ROEÉ dans ce cas-ci.

15 h 13

Vous nous dites que...

LE PRÉSIDENT :

À quelle question, s'il vous plaît?

Me FRANKLIN S. GERTLER :

- Q. [292] Oui, bien, c'est ça là. Excusez-moi. Je vois que mes notes sont défaillantes à ce niveau-là. Je vais vous trouver. C'est ça. Excusez-moi. C'est la demande... la réponse à la demande 7.1, c'est à la page 15 de 15.

Alors, on a posé des questions par rapport au balisage, essentiellement, des approches à l'efficacité énergétique en temps difficile au niveau économique. Et la réponse, c'est :

Le Distributeur est régulièrement tenu au courant des stratégies mises en place dans le marché par le biais de ses contacts avec l'Association canadienne de l'électricité (ACE) et le DSM Alliance. Toutefois, puisque chaque marché possède ses caractéristiques propres, certaines stratégies mises en place peuvent ne pas être implantées avec le même succès au Québec.

Et d'abord, j'aimerais juste comprendre. Le DSM Alliance, ce n'est pas un organisme comme tel, si je comprends bien. C'est une entente informelle de collaboration essentiellement, c'est ça?

M. MARK SAUCIER :

- R. C'est un forum qui regroupe BC Hydro, Manitoba Hydro, Ontario Power Authority et Hydro-Québec.
- Q. [293] O.K. Et est-ce que vous pouvez nous dire, quand vous parlez de « régulièrement tenu au courant » quelles sont les fréquences ou la nature des contacts avec ces organismes-là, l'ACE, le DSM Alliance?
- R. L'ACE, c'est sur une base de aux deux mois qu'il y a rencontre, et au niveau du DSM Alliance, il y a

une rencontre formelle annuelle et il y a des sous-groupes qui sont en contact téléphonique, en conférence téléphonique régulièrement durant l'année. Maintenant, la fréquence varie.

Q. [294] Et est-ce que... est-ce que ça a donné lieu qu'on... Est-ce qu'il y a des documents ou c'est simplement des échanges oraux à ce moment-là, sur le balisage des approches? Vous dites que certaines approches ne peuvent pas être retenues, alors, j'aimerais savoir qu'est-ce que vous avez en main et comment vous faites là pour faire la part des choses?

R. Il faut comprendre que quand l'ACE se réunit là...

Q. [295] Oui.

R. ... c'est le Consumer Council et ils ont un agenda bien établi. C'est en marge de ces réunions-là que nous pouvons échanger sur comment vont les choses, quels sont les résultats, qu'est-ce qui se passe, et c'est là qu'on se compare. Et c'est la même chose au niveau du DSM Alliance.

Q. [296] O.K. Mais, au niveau des stratégies, celles qui ne peuvent pas marcher au Québec, implantées au Québec et celles qui le peuvent, qu'est-ce que vous avez écarté, qu'est-ce que vous avez retenu pour faire le...

R. Bon. D'abord, suite aux échanges que j'ai eus personnellement avec...

Q. [297] Oui.

R. ... avec certains de mes collègues, il n'y a pas de solution miracle au niveau d'une conjoncture économique. Et quand nous faisons allusion qu'il y a des conditions peut-être difficiles ou des caractéristiques du marché québécois qui sont différentes, c'est justement la composition du marché en fonction de notre interlocuteur. Ils n'ont pas tous des gros clients industriels comme nous avons. Ils n'ont pas nécessairement les mêmes secteurs industriels que nous avons. Et on sait qu'on a des secteurs qui sont drôlement plus touchés par la conjoncture économique que d'autres. Et c'est ça qui fait qu'il y a une distinction entre un marché et le nôtre.

Q. [298] Bon. Je pense que je n'ai pas d'autre question, Monsieur le Président. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Gertler. Nous allons suspendre l'audience jusqu'à demain matin neuf heures (9 h 00) et nous reprenons avec maître Neuman demain matin.

R-3708-2009
9 décembre 2009

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
Me F. S. Gertler

- 231 -

Me ÉRIC FRASER :

Si vous me permettez...

LE PRÉSIDENT :

Maître Fraser, oui.

15 h 18

Me ÉRIC FRASER :

Oui, si vous me permettez, ça va être très très court là. J'ai une réponse à un engagement que j'aimerais donner, question de pouvoir avancer dans cette...

LE PRÉSIDENT :

Parfaitement.

Me ÉRIC FRASER :

... dans cette tâche-là. Nous avons l'engagement 7 qui avait... qui émanait de l'ACEF de l'Outaouais, un engagement qui a été souscrit hier qui était de vérifier si l'activité d'inspection des poteaux ou partie de l'activité d'inspection des poteaux est attribuée à des firmes externes. Et cette activité-là est attribuée à cent pour cent (100 %) à des firmes externes. Alors, pour terminer la journée.

Ah! J'ai peut-être une autre information aussi sur... Monsieur Verret a fait l'affirmation qu'il y avait une preuve de l'industrie pétrolière sur les questions d'effritement, en fait, les

R-3708-2009
9 décembre 2009

PANEL 4 - HQD
Contre-interrogatoire
Me F. S. Gertler
- 232 -

problèmes d'effritement du marché de la
distribution du mazout. Et si les gens veulent
consulter cette documentation-là, c'est dans le
dossier R-3671-2008. C'est la lettre et la preuve
de l'ICPP et de l'AQCM qui a été déposée, je crois,
sous C-16-2. Alors, voilà! Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci à tous. On se revoit demain matin à neuf
heures (9 h 00).

AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

Nous, soussignés, JEAN LAROSE et CLAUDE
MORIN, sténographes officiels dûment autorisés à
pratiquer avec la méthode sténotypie et sténomasque
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 :

JEAN LAROSE
Sténographe officiel

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel