

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 10 DÉCEMBRE 2009

VOLUME 4

CLAUDE MORIN et ODETTE GAGNON  
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 . . . . .	11
PREUVE DE HQD - Programmes et activités en efficacité énergétique - Panel 4 (suite)	
MARK SAUCIER	
FRANÇOIS VALLIÈRES	
STÉPHANE VERRET	
LEÏLA CHAMI	
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN . .	12
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID . . . . .	27
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET . .	37
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU . . .	44
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER . .	61
INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN . . . . .	85
INTERROGÉS PAR Me LISE DUQUETTE . . . . .	104
INTERROGÉS PAR LE PRÉSIDENT . . . . .	109

PREUVE DE HQD - Répartition des coûts,  
tarification, interfinancement et conditions de  
service - Panel 5

MARCEL CÔTÉ

ALBERT CHÉHADÉ

JACQUES PARÉ

MICHEL BASTIEN

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER . . . . .	113
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU . . .	124
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL . . . .	142
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER . .	145
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET . .	168
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID . . . . .	178
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN . .	185
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN . . . .	209
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD . . . .	217

---

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)

R-3708-2009  
10 décembre 2009

- 7 -

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

Réponse fournie le 10 décembre 2009,  
Volume 4, par la pièce B-21

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,

R-3708-2009  
10 décembre 2009

- 8 -

Document 6 concernant la réalité du  
marché immobilier (demandé par ACEFO)  
Demandé volume 2, page 122  
Réponse fournie le 10 décembre 2009,  
Volume 4, par la pièce B-22

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  
Demandé volume 3, page 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  
Demandé volume 3, page 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)  
Demandé volume 3, page 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) Demandé volume 3, page 191

E-12 (HQD) : Vérifier la disponibilité de  
l'estimation du gain unitaire  
d'efficacité associé au remplacement  
des réfrigérateurs de moins de dix  
pieds cubes (10 pi3) et les données  
reliées à la rentabilité, et déposer  
l'information au dossier, le cas  
échéant (demandé par ACEFO) . . . 69

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
B-21 : (HQD-14, Doc.2.2) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 4 . . . . .	11
B-22 : (HQD-14, Doc.2.3) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 6 . . . . .	11
A-25 : (Régie) Extrait de la réponse du Distributeur à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie sur l'état d'avancement deux mille huit (2008) du Plan d'approvisionnement . . . . .	90
B-23 : (HQD-14, Doc.1.5) Curriculum vitae de Albert Chéhadé; (HQD-14, Doc.1.6) Curriculum vitae de Marcel Côté; (HQD-14, Doc.1.11) Curriculum vitae de Jacques Paré . . . . .	112
C-10-18 : (UC) Conditions de service . . . . .	237

R-3708-2009  
10 décembre 2009

- 11 -

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

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du dix (10)  
décembre deux mille neuf (2009), dossier R-3708-  
2009, demande relative à l'établissement des tarifs  
d'électricité pour l'année tarifaire 2010-2011.

LE PRÉSIDENT :

Rebonjour à tous. On reprend l'audience où on est  
rendu. Maître Fraser, avez-vous des choses à nous  
annoncer?

Me ÉRIC FRASER :

Oui, j'ai deux engagements à déposer. Alors,  
bonjour, Monsieur le Président; bonjour, Mesdames  
les Régisseuses. Hydro-Québec ce matin dépose les  
réponses aux engagements 4 et 6 qui seront cotées  
respectivement sous les cotes B-21 et 22. C'est  
tout. Merci.

B-21 : (HQD-14, Doc.2.2) Réponse d'Hydro-Québec  
Distribution à l'engagement numéro 4.

B-22 : (HQD-14, Doc.2.3) Réponse d'Hydro-Québec  
Distribution à l'engagement numéro 6.

LE PRÉSIDENT :

Merci beaucoup. Maître Neuman, nous étions rendus à vous.

---

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

L'AN DEUX MILLE NEUF (2009), le dixième (10e) jour  
de décembre, ONT COMPARU :

MARK SAUCIER,  
FRANÇOIS VALLIÈRES,  
STÉPHANE VERRET,  
LEÏLA CHAMI,

LESQUELS témoignent sous la même affirmation  
solennelle :

CONTRE-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. [1] J'attire votre attention à la pièce B-1 (HQD-8,

Document 8) page 18 aux lignes 1 à 2. Il est indiqué, en ce qui concerne les thermostats dans la nouvelle construction que :

Le Distributeur prolonge la promotion des thermostats électroniques jusqu'à l'entrée en vigueur de la nouvelle réglementation prévue, selon l'Agence de l'efficacité énergétique, au début de l'année 2010.

Est-ce que vous pouvez confirmer que cette nouvelle réglementation dont il est question, c'est le nouveau Code de la construction qui est en préparation par le gouvernement avec l'assistance de l'Agence?

M. MARK SAUCIER :

- R. En fait, c'est la réglementation sur les équipements dont il est question. L'Agence nous a signifié un échéancier de mars, avril. Alors, par prudence, nous avons étendu le programme jusqu'au mois de juin pour le moment.
- Q. [2] Mais il ne s'agit pas d'une réglementation qui rendrait obligatoire de tels thermostats éventuellement dans le nouveau Code de la construction?
- R. Oui.

Q. [3] D'accord. Et la date d'entrée en vigueur est toujours au début de l'année deux mille dix (2010) selon les dernières prévisions?

R. Oui, c'est tout à fait ça.

Q. [4] Comme vous savez, il est déjà arrivé dans le cas de plusieurs programmes d'Hydro-Québec Distribution que ceux-ci dépendaient de l'entrée en vigueur éventuelle de nouvelles réglementations, fédérales ou provinciales, qui, dans certains cas, étaient décalées. Est-ce qu'il est exact de comprendre que votre attitude face à de telles situations est toujours de prolonger et de maintenir en vie les programmes antérieurs à la nouvelle réglementation si celle-ci s'avère décalée?

Par exemple, si hypothétiquement la date du début de l'année deux mille dix (2010) était de nouveau reportée, que le programme préexistant continuerait de rester en vigueur jusqu'à cette date d'entrée en vigueur?

R. Par principe, le Distributeur ne souhaite pas laisser un vide dans le marché. Alors, tant que la réglementation n'est pas en force, nous allons chercher les gisements d'économie d'énergie qui sont encore disponibles.

Q. [5] D'accord. Donc, c'est de maintenir le programme pour qu'il n'y ait pas de période intercalaire sans programme ni réglementation?

R. Tout à fait.

Q. [6] J'attire votre attention à la pièce B-1 (HQD-8, Document 8) page 27 aux lignes 3 à 6. Vous indiquez :

Un amendement de la norme CSA-C-448 visant à inclure les installations de systèmes géothermiques à détente directe est présentement en consultation publique et devrait être publié d'ici la fin août 2009. Le cas échéant, le nombre de systèmes géothermiques soumis à la CCÉG...

la Coalition canadienne sur l'énergie géothermique, ... pour certification pourrait potentiellement augmenter.

Et vous êtes évidemment au courant, comme ça a été mentionné hier par un autre intervenant, que la norme a effectivement été amendée pour inclure de tels systèmes et est maintenant reconnue depuis le vingt-six (26) octobre deux mille neuf (2009) par la CCÉG. Pourquoi, selon vous, cette nouvelle certification ferait potentiellement augmenter la

participation aux différents programmes de géothermie? Est-ce que vous pouvez élaborer là-dessus?

R. Bien, en fait, ça introduit une technologie qui, au préalable, n'était pas admissible au programme. Alors, ça peut potentiellement amener un volume additionnel. Dans ce sens-là, il y a une nouvelle technologie de disponible dans le marché que certains équipementiers vont bien sûr promouvoir.

Q. [7] Vous êtes déjà au courant que cette technologie, même avant sa reconnaissance par la norme CSA-C-448, a été implantée déjà au Québec dans différents projets et je pense même, sauf erreur, avec des aides financières d'Hydro-Québec Distribution selon l'ancienne version du présent programme, avant qu'il dépende de la certification? Est-ce que c'est exact?

R. Oui, la technologie existait au préalable, tout à fait, mais n'était pas reconnue dans la norme. Et il y a une condition de ce programme était une reconnaissance dans la norme. Alors, non, nous n'acceptons pas cette technologie-là avant son passage dans la nouvelle norme.

9 h 08

Q. [8] En termes d'évaluation du potentiel que

représente la reconnaissance de cette nouvelle technologie dans la norme, est-ce que vous seriez d'accord avec moi que cette technologie particulièrement bien adaptée pour le Québec au milieu urbain étant donné qu'elle requiert très peu d'espace de superficie de terrain pour être implantée contrairement à la technologie géothermique traditionnelle?

R. En fait sur le plan technique je ne peux simplement vous relater ce que j'en lis. Oui, la nomenclature donne l'indication dans ce sens-là, mais je n'ai pas l'information technique, alors je ne pourrai pas répondre en toute connaissance de cause à votre question.

Q. [9] Dans ce sens-là, c'est-à-dire dans le sens qu'il y a un moins grand espace qui est requis pour la station?

R. Oui, tout à fait.

Q. [10] D'accord. Est-ce que vous avez évalué quelle est la conséquence de l'ajout de cette technologie dans la certification quant aux prévisions de participation, de volume en deux mille dix (2010) au programme de géothermie, j'ai commencé par le programme résidentiel, le programme de géothermie résidentiel?

- R. Encore une fois, selon nos connaissances, la technologie en question à détente directe est une technologie plus abordable, un peu moins coûteuse que les autres et donc ça pourrait faire en sorte que le volume augmente, plus de clients ou de promoteurs introduisent cette technologie-là dans les projets, mais nous n'avons pas un potentiel identifié spécifiquement pour cette technologie-là.
- Q. [11] O.K. J'allais vous poser les mêmes questions quant à l'impact de la certification possible de cette nouvelle technologie pour la géothermie qui est déjà incluse dans les autres programmes affaires et industriel, est-ce que c'est la même réponse dans ce cas-là que vous n'avez pas évalué quantitativement le potentiel supplémentaire que ça représenterait, la prévision supplémentaire que ça représenterait?
- R. Tout à fait, c'est la même chose.
- Q. [12] Quand vous parlez de prix abordables, est-ce que vous avez une idée de l'ordre de grandeur en termes de pourcentage, de différence entre le prix de cette nouvelle technologie et la technologie traditionnelle de géothermie?
- R. En fait, non, mais c'est une information qui est nécessairement disponible dans le marché, mais par

ailleurs nous n'avons pas non plus d'indication sur, c'est parce que dans un, c'est un système la géothermie, alors les différentes composantes, on ne sait pas comment ça va réagir dans le marché puis finalement à quel prix ça va être offert, ça va être fait, on va laisser le marché évoluer.

- Q. [13] D'accord. Je passe à un autre sujet dans le cadre de l'efficacité énergétique. En ce qui concerne le programme affaires, appui aux initiatives, optimisation énergétique des bâtiments, d'abord est-ce que vous êtes au courant qu'il y a eu quant à ce programme des représentations faites par le milieu concerné quant à la lourdeur administrative que représentait pour les professionnels qui désiraient implanter des projets, la lourdeur administrative qui caractérisait ce programme, vous indiquez que vous avez fait certaines améliorations, est-ce que vous pourriez élaborer là-dessus sur les améliorations que vous avez faites visant, si je comprends bien, à diminuer la lourdeur administrative ou à simplifier la participation à ce programme?
- R. Oui, il est tout à fait juste, nous avons entendu les mêmes choses de la part de nos partenaires, les firmes de génie-conseil qui livrent les programmes

chez les clients. Ce qu'il faut noter cependant, les améliorations ont été apportées dans le cadre de la refonte de nos programmes en deux mille huit (2008) dont nous avons parlé l'année passée. Cependant en deux mille neuf (2009) parce qu'il y a un délai de douze à vingt-quatre (24) mois pour la réalisation de projets, la majeure partie des projets soumis et analysés par Hydro-Québec dans l'année deux mille neuf (2009) dataient de l'époque ou avant la refonte. Donc les partenaires n'ont effectivement pas vu les effets de l'allégement qui ont été mis de l'avant.

Les dossiers qui rentrent actuellement à Hydro-Québec dans notre fin d'année et qui vont être traités en début d'année deux mille dix (2010) vont être sous le nouveau régime avec l'allégement administratif et déjà nous avons des signaux de nos partenaires pour le vingt pour cent (20 %) des dossiers qui ont été traités en deux mille neuf (2009) sous le nouveau régime, qu'ils notent une amélioration.

Q. [14] Et l'amélioration déjà notée en deux mille neuf (2009) serait de quelle nature, serait quoi en termes de délai?

R. Dans les temps de traitement et dans la

simplification du traitement de nature de documents  
à soumettre pour des projets de moindre envergure.

Q. [15] Le temps de traitement avant et après la  
refonte vous l'évaluez à combien pour ce type de  
dossiers?

R. C'est réduit de plus de la moitié.

9 h 15

Q. [16] J'ai certaines questions supplémentaires que  
je pose de la part de maître Gariépy, la procureure  
du RNCREQ, qui m'a invité... qui m'a transmis ses  
questions puisqu'elle ne pouvait pas être là pour  
les poser.

J'attire votre attention à la pièce HQD-8,  
Document 8, page 8. Vous indiquez que :

Le contexte économique actuel aura des  
impacts sur l'atteinte des cibles  
d'économies d'énergie 2009 et 2010  
présentés dans la demande budgétaire  
2009. Le Distributeur anticipe des  
résultats pour l'année deux mille neuf  
(2009) inférieurs à ce qu'il avait  
prévu dans le dossier R-3677-2008. Il  
prévoit en effet un résultat de 708  
GWh, soit 215 GWh - c'est-à-dire -  
(-23 %) de moins que l'objectif établi

l'an dernier.

Outre le contexte économique, quelles sont les considérations que le Distributeur identifie comme sources de la diminution des résultats d'économie d'énergie?

M. MARK SAUCIER :

R. Je crois que les réponses recherchées sont dans l'annexe A, à partir des pages 15 et 16 du document HQD-8, Document 8.

Q. [17] Je vous remercie. Je passe à la pièce HQD-8, Document 8, page 19. Pourriez-vous nous décrire...

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

Q. [18] Excusez-moi. HQD-8, Document 8, page 19, qui fait partie de B-1. Est-ce que vous pourriez nous indiquer où en sont rendues aujourd'hui les discussions avec les télédistributeurs concernant l'introduction dans le marché de décodeur efficace et est-ce que l'Agence ou l'Office national de l'énergie participe à ces discussions?

R. Les échanges se poursuivent avec les câblodistributeurs, un en particulier et les enjeux sont de nature technique à ce stade. Alors, nous ne sommes pas assez avancés, au point où nous en sommes, pour donner une indication quelconque sur

un moment de déploiement dans l'année deux mille dix (2010). Les échanges se poursuivent à ce niveau-là. Il va falloir que ce programme-là passe par les câblodistributeurs. L'Agence n'est pas impliquée dans les échanges ni l'Office... En fait, je ne peux pas répondre au niveau de l'Office. Je sais qu'il y a eu rencontre sur le plan national avec les câblodistributeurs, les manufacturiers et les membres de l'Alliance. Je ne peux pas vous dire si l'Office était présent.

Q. [19] O.K. Je reviens sur la question de la géothermie, une question encore de la part du RNCREQ. À la pièce HQD-8, Document 8, page 27. En fait, ce n'est pas nécessaire de consulter le texte lui-même. La question consiste simplement à déterminer si HQD envisage une aide plus agressive ou plus généreuse au niveau des aides financières pour ce type de technologie?

R. Non.

Q. [20] Finalement, une dernière question, cette fois, de la part de S.É.-AQLPA que je représente. Vous avez mentionné que vous étiez confiant de pouvoir atteindre la cible deux mille quinze (2015) fixée par le gouvernement du Québec de onze térawattheures (11 TWh) d'économies d'énergie

cumulatives.

Comme vous savez, l'atteinte de cette cible serait le résultat d'actions combinées à la fois des programmes du PGEÉ d'Hydro-Québec Distribution et des programmes et interventions de l'Agence de l'efficacité énergétique qui touchent le secteur de l'électricité et, éventuellement, même d'autres interventions gouvernementales qui, ensemble, devraient permettre d'atteindre cette cible. Est-ce que Hydro-Québec Distribution a déterminé quelle est la part qui lui revient à elle de cette cible de onze térawattheures (11 TMh) pour deux mille quinze (2015)? Afin que l'on puisse... pour que vous puissiez exprimer votre confiance à l'effet que vos interventions vous permettront d'atteindre cette cible, quelle est la part qui revient à Hydro-Québec Distribution de cette cible de onze térawattheures (11 TMh)?

R. En fait, dans le plan stratégique de l'entreprise, il est bien cité que l'entreprise compte atteindre, pour l'année deux mille treize (2013), une cible de huit térawattheures (8 TMh) et pour l'année deux mille quinze (2015), onze térawattheures (11 TMh). Oui, il y a d'autres... d'autres intervenants qui contribuent à l'atteinte de la cible.

(9 h 24)

En bout du compte, pour le côté électrique, la quote-part qui vient d'Hydro-Québec contribue à ça. Alors nous collaborons étroitement avec l'Agence pour les aider dans la livraison de leur programme.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Si vous me permettez, je vais apporter un complément d'information à cette réponse. Votre question est fort pertinente, mais je crois qu'elle n'est pas dans le bon forum. Le bon forum pour discuter de ces enjeux à savoir l'atteinte de la cible à l'horizon deux mille quinze (2015) ça sera le prochain Plan d'ensemble de l'Agence de l'efficacité énergétique. Où toutes ces informations seront présentées et discutées. Ici on est pour la demande budgétaire deux mille dix (2010), et les objectifs d'économies d'énergie pour deux mille dix (2010) sont clairement présentés dans la preuve.

Q. [21] Je suis tout à fait d'accord que le présent dossier ne porte que sur deux mille dix (2010). Nous essayons d'avoir un outil qui nous permet d'évaluer si, effectivement, la part que contribue Hydro-Québec Distribution par son PGEÉ si celle-ci suit effectivement une courbe appropriée qui

permettra d'atteindre en deux mille quinze (2015) le total de la part qu'Hydro-Québec Distribution doit effectuer pour que, combinée avec les autres interventions, cela permet de totaliser le onze térawattheures (11 TWh).

R. Tout à fait. Je comprends bien la question. Mais la démonstration de cette atteinte-là c'est une démonstration qui devra être faite dans le cadre du Plan d'ensemble de l'Agence d'efficacité énergétique, ou tant le Distributeur que l'Agence et toute autre partie qui peut être impliquée vont démontrer comment ils contribuent à l'atteinte de cette cible à l'horizon de deux mille quinze (2015).

Q. [22] Juste pour bien vous comprendre je vais vous poser une autre question. Est-ce qu'Hydro-Québec Distribution elle-même a déjà identifié sa part du onze térawattheures (11 TWh) de deux mille quinze (2015), est-ce qu'elle l'a identifiée?

Me ÉRIC FRASER :

Je pense que monsieur Verret a répondu à la question, en fait a clairement démontré qu'il s'agissait d'une question qui, si elle devait être posée, devrait être posée dans un autre forum. Et puis je pense que monsieur Saucier a très bien

répondu à l'effet qu'il se sentait responsable des onze térawattheures (11 TWh). Il me semble que pour le présent dossier ça soit suffisant comme réponse. Donc, effectivement, il s'agit d'une objection à la question.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fraser. La Régie est d'accord avec maître Fraser. On va se concentrer sur le dossier tarifaire deux mille dix (2010).

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Alors j'avais gardé ça pour le dessert. Donc ça complète mes questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Et ça complète aussi les questions pour le RNCREQ, je pense. Maître Lussier pour Option consommateurs. Excusez, Maître David pour Option consommateurs. J'ai de la misère.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID :

Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les Régisseuses.

Q. [23] J'avais quelques brèves questions pour le panel concernant un des programmes du PGEÉ, le Programme diagnostic résidentiel « Mieux consommer ». Donc je réfère à HQD-8, Document 8. On comprend à la lecture de la pièce que le programme

tire à sa fin, que vous êtes en train d'étudier différents scénarios pour remplacer ce programme. Et, entre autres, à une des demandes de renseignements d'Option consommateurs vous avez répondu que vous vous inspirez entre autres de certains programmes similaires en Californie, Washington et Colombie-Britannique. C'est exact. Puis on comprend aussi que vous envisagez une projet pilote et demandez environ trois millions de dollars (3 M\$) pour mener ce projet pilote. Est-ce que vous pourriez nous en dire un peu plus sur le projet pilote en question, à part de ce que vous avez déjà répondu en réponse à la demande de renseignements?

M. MARK SAUCIER :

R. Il est un peu tôt de pouvoir vous donner des renseignements sur le projet pilote comme tel, dans le sens que, où nous en sommes rendus, comme j'ai mentionné hier, c'est à évaluer en fonction des projets pilotes ailleurs, quel est le gisement d'économies d'énergie que nous pouvons aller chercher avec cette nouvelle initiative, quelles sont les différentes formules que nous pouvons mettre de l'avant? Nous avons une banque de données assez riche d'informations pour l'exploiter avec un

ystème informatique. Ça implique certains coûts. Il y a déjà des outils qui sont peut-être dans le marché qui peuvent peut-être faire la même chose. Mais, essentiellement, le projet pilote va vouloir maintenir le comportement des clients, inciter les clients vers des programmes d'efficacité énergétique et continuer à économiser dans leur quotidien.

Et une formule qui semble bien fonctionner c'est justement des formules où le client peut se comparer avec son homologue, avec un profil similaire, avec une résidence similaire en termes d'espace. Alors on est en train d'évaluer tout ça pour être mis en oeuvre en quelque part en deux mille onze (2011), peut-être deux mille douze (2012).

Mais je dois rectifier une chose au niveau du diagnostic résidentiel « Mieux consommer », ce n'est pas un programme qui tire à sa fin, elle a encore une année complète à faire. Il y a encore un trente gigawattheures (30 GWh), trente-cinq gigawattheures (35 GWh) à aller chercher, si ce n'est pas plus. Donc, voilà!

Q. [24] D'accord. Et est-ce que vous pouvez être un peu plus précis sur ce que vous allez faire avec le

trois millions de dollars (3 M\$) que vous demandez?

R. Oui. Il y a, d'abord c'est moins que trois millions (3 M\$), c'est deux millions (2 M\$) six quelque chose, mais on arrondit comme on a appris à l'école en haut de cinq c'est par en haut et en bas de cinq c'est par en bas. Alors c'est un peu moins de trois millions (3 M\$).

Cependant, il y a du développement informatique qui est impliqué là-dedans, donc il y a des services professionnels externes pour faire du développement informatique pour aller chercher de l'information dans nos banques de données.

9 h 30

Il y a l'acquisition d'outils qui est peut-être prévue là-dedans aussi, ça dépend de l'option que l'on retient. Il y a des efforts de commercialisation, il y a de l'exploitation, c'est un ensemble de catégories de dépenses qui contribuent au deux point six millions (2,6 M\$).

Q. [25] Quand j'ai dit trois millions (3 M\$) je citais votre propre texte à la page 16?

R. Oui, oui, tout à fait.

Q. [26] D'accord, oui. Est-ce que vous êtes familier avec le programme de diagnostic énergétique de l'Agence de l'efficacité énergétique, qui s'appelle

communément de bilan?

R. Pour l'avoir vu annoncer à la télévision, oui, et pour en avoir parlé à l'intérieur de l'entreprise, oui, mais je ne l'ai pas fait moi-même.

Q. [27] Oui, je suis bien au courant que vous ne l'avez pas fait, c'est un programme de l'Agence?

R. Je ne l'ai pas complété moi-même.

Q. [28] O.K. Personnellement, je comprends. Je lis à partir de ce que je vois sur le site Web de l'Agence d'efficacité énergétique là qui décrit sommairement son programme que :

Ça vise à analyser la répartition des tarifs de votre consommation d'énergie, vous pouvez même vous comparer à la moyenne provinciale, découvrez votre profil et améliorez votre bilan énergétique, de nombreuses recommandations vous sont suggérées, profitez-en pour cibler des comportements à adopter et réaliser des économies. L'Agence de l'efficacité énergétique vous propose cet outil de sensibilisation et de vulgarisation pour vous aider à connaître votre bilan énergétique et

les résultats obtenus par ces calculs mathématiques permettent d'estimer votre consommation d'énergie.

J'ai comparé un peu le programme de l'Agence avec ce que vous avez, les programmes qui existent dont vous vous inspirez en Californie, à l'État de Washington et en Colombie-Britannique, je réfère à la pièce HQD-13, Document 8, page 14. On voit que le programme en Californie vise à :

[...] aider ses clients à mieux gérer leur consommation énergétique au moyen d'un rapport mensuel complet qui compare leur consommation à celle de ménages similaires.

Quant à l'État de Washington on vise à informer les consommateurs :

[...] sur leurs consommations électrique et gazière et de comparer ces dernières à celles de leurs voisins.

En Colombie-Britannique, on vise à :

[...] encouragés à se fixer une cible de réduction de leur consommation électrique.

À cette première lecture, il me semble qu'un

certain, disons, les deux programmes, c'est-à-dire le programme qui existe déjà au niveau de l'Agence et les programmes, les trois programmes dont vous vous inspirez, ont une certaine similitude, est-ce que vous êtes d'accord avec ça?

- R. Dans les concepts, oui, mais pas dans les détails. Je vous souligne dans le même texte que du côté de Sacramento Municipal Utility District c'est un rapport mensuel complet qui donne des conseils adaptés basés sur une comparaison à une consommation de ménage similaire. Dans l'État de Washington c'est aussi de comparer à celles de leurs voisins habitant des maisons de dimensions similaires.

Ce qu'il faut, le concept est identique, l'objectif est le même, cependant dans le programme ou le diagnostic de l'Agence de l'efficacité énergétique c'est une comparaison à une moyenne provinciale qui amène des écarts absolument incroyables dans certains, voire plusieurs cas, c'est certain que dans une moyenne il y en a beaucoup qui sont très élevés, d'autres qui sont beaucoup en deçà. Et c'est un outil qui à première vue peut manquer de précision et ça a un effet néfaste à pouvoir conforter un client qui autrement

devrait être incité à faire des économies d'énergie.

Nous avons une banque de données qui a beaucoup de détails sur la consommation de nos clients québécois qui ont complété leur diagnostic. On peut sortir des profils un peu plus précis quant à la composition du ménage et quant à la dimension et le profil de consommation au niveau de la résidence, ce qui amène une précision dans la comparaison qui se fait. Nous aurions souhaité ardemment que ce travail-là ait été fait conjointement avec Hydro-Québec Distribution, d'ailleurs on l'a évoqué lors de la cause concernant le plan d'ensemble d'efficacité énergétique et nouvelles technologies en janvier dernier.

Q. [29] Vous voyez peut-être où je m'en vais avec ça, mon inquiétude et celle de ma cliente c'est à l'effet qu'il y a peut-être un manque d'arrimage entre les programmes justement de l'Agence et ceux que propose Hydro-Québec et des coûts inutiles que ça peut engendrer. Je constate, je sais que ce n'est pas la cause aujourd'hui, mais dans la cause 3709 qui sera entendu au mois de février, dans la pièce de l'Agence, AEÉ-2, Document 8, page 9, on

peut apprendre que l'achalandage mensuel du programme de l'Agence est passé de trente-cinq mille (35 000) à cent huit mille (108 000) d'utilisation du bilan, si on veut. Ce qui est quand même une hausse significative. Il me semble qu'il y aurait peut-être lieu de bâtir sur un programme qui semble déjà connaître un certain succès au lieu d'en créer un tout nouveau. Est-ce que vous seriez d'accord avec ça?

R. D'abord une première réaction sur le nombre, le nombre n'indique pas que les clients ont passé à l'acte, que ça les a amené à acheter des produits et à installer des mesures. C'est simplement un nombre de clients qui ont complété un bilan, ce qu'ils en ont fait, c'est des évaluations a posteriori qui vont le déterminer et est-ce que ça donne des économies d'énergie? À ce que je sache et encore là je serais mieux de ne pas faire de commentaire parce que je ne sais pas si l'Agence a l'intention de se créditer des économies d'énergie à partir de ça ou pas ou si c'est simplement un outil de sensibilisation.

9 h 35

Et, oui, nous avons l'intention de communiquer avec l'Agence dans le courant de nos

travaux pour voir comment nous pouvons sortir  
possiblement un outil plus performant sur le plan  
économie d'énergie parce qu'il y a encore des  
économies d'énergie à aller chercher.

Q. [30] Une dernière question sur le sujet. Ayant fait  
la cause de l'Agence au mois de janvier dernier là,  
j'ai été à même de constater qu'il n'y avait pas  
nécessairement disons le niveau le plus optimal de  
concertation, dans certains cas, entre le travail  
de l'Agence et ce que Hydro-Québec faisait sur le  
plan de l'efficacité énergétique. Je sais que c'est  
un peu général ce que je viens de dire là, mais,  
bon, on semblait tout le monde être d'accord qu'il  
y aurait de l'amélioration à faire de ce côté-là.

Est-ce que la situation s'est améliorée  
depuis janvier?

R. Disons qu'il n'y a pas eu autant de réunions qu'il  
aurait été souhaité, mais effectivement le climat  
s'est beaucoup amélioré, il y a plus d'échanges.  
Mais, force est de constater qu'il y a de la  
consultation additionnelle qui... ou un travail  
additionnel, un effort additionnel en termes de  
consultation qui devra être fait.

Q. [31] Et est-ce qu'il y aura une telle consultation  
additionnelle concernant le projet pilote d'Hydro-

Québec?

R. Oui, j'ai répondu à l'affirmatif tantôt. C'est dans nos plans là d'avoir le meilleur outil sur le marché...

Q. [32] D'accord.

R. ... pour mobiliser la clientèle.

Q. [33] Merci. Je n'ai plus de question.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître David. Maître Paquet pour le GRAME.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Q. [34] Alors, bonjour, Monsieur le Président et Mesdames les Régisseuses et bonjour aux membres du panel. Geneviève Paquet pour le GRAME. Donc, mes premières questions portent sur le volet thermostat du programme Promotion des produits Mieux Consommer.

Concernant les thermostats programmables, est-ce qu'ils ont déjà été admissibles à un programme du Distributeur?

M. MARK SAUCIER :

R. Tout à fait, et ils le sont toujours.

Q. [35] Ils sont toujours admissibles, les thermostats programmables?

R. Les thermostats programmables et non programmables ont toujours été admissibles au programme.

Q. [36] D'accord. Maintenant, en réponse - vous n'êtes peut-être pas obligé de prendre la pièce, mais en réponse à une demande de renseignements de l'ACEF de l'Outaouais, le Distributeur mentionnait que la mesure thermostat ne pouvait pas être implantée dans certains cas lorsqu'on avait un problème de vingt-quatre volts (24 V) deux fils.

Donc, est-ce que cette problématique technique-là pourrait être solutionnée de manière à pouvoir offrir là des thermostats programmables à cette clientèle?

M. FRANÇOIS VALLIÈRES :

R. En ce qui concerne les thermostats bas voltage, il y en a d'admissibles. Il y a certains produits qui sont accrédités, des fabricants sont accrédités, ils sont disponibles. C'est les thermostats bas voltage trois fils, donc les manufacturiers en font, ont demandé à les accréditer. En ce qui concerne les deux fils, c'est généralement pour les systèmes centraux. Pour les plinthes, on n'a pas... il n'y a pas eu de demande d'accréditation de la part des manufacturiers, donc on n'a pas de produit disponible pour l'instant.

Q. [37] Merci. Lorsque vous parliez de trois fils, est-ce que ce serait le même problème pour les

plinthes avec thermostat intégré? Est-ce que c'est le même problème? Il n'y a pas de... il n'y aurait pas de thermostat qui pourrait être remplacé?

R. Je pense qu'on l'a déjà expliqué. On peut en mettre un, mais il y a des travaux qui doivent être entrepris. Donc, il faut changer la plinthe, il faut refiler, il faut installer un thermostat. Donc, on juge que ce n'est pas rentable de le faire.

Q. [38] D'accord. Merci. Maintenant, concernant le volet éclairage du programme Promotion des programmes Mieux Consommer, le Distributeur nous a fait état, dans la réponse à une demande de renseignements, de sa participation financière à l'initiation RecycFluo, à raison de mille cinq cents dollars (1500 \$) pour chaque municipalité qui adhère au programme par entente écrite, et pour la création d'un fonds de cent mille dollars (100 000 \$).

Est-ce que le Distributeur considère les revenus requis pour ces contributions financières-là qui... on parle de cent cinquante mille dollars (150 000 \$)? Est-ce que c'est calculé dans le test du coût total de rentabilité pour ce volet du programme?

M. MARK SAUCIER :

R. Les coûts de cette entente-là, oui, effectivement, ils sont dans le coût du programme.

Q. [39] Et est-ce que les coûts vont... Également en réponse à une demande du GRAME, on mentionnait que vous aviez sollicité le Centre interuniversitaire de recherche sur le cycle de vie des produits, procédés et services. Est-ce que les coûts en lien avec cette analyse-là sont également pris en compte dans le test du coût total de rentabilité?

M. FRANÇOIS VALLIÈRES :

R. Affirmatif.

Q. [40] Merci. Maintenant, concernant le programme Visites Conseils en réseau autonome, est-ce que le Distributeur a déjà offert le programme Visites Conseils dans le réseau du Nunavik?

M. MARK SAUCIER :

R. Non.

Q. [41] Pour quelle raison?

R. Le programme de Visites Conseils en efficacité énergétique vise à réduire la consommation, bien sûr, que les clients adoptent des gestes dans ce sens et adoptent des équipements dans ce sens. Au Nunavik, c'est cent pour cent (100 %) mazout, donc c'est à l'Agence de l'efficacité énergétique, au

niveau de ses programmes Bâtiment à intervenir à ce niveau-là.

9 h 45

Q. [42] Maintenant, je vais revenir sur une question... une réponse, en fait, à une demande du GRAME. Peut-être si vous pouvez prendre la pièce HQD-13, Document 7, réponse 1.1.3 qui est à la page 5. Donc le Distributeur nous mentionne que :

En effet, les économies d'énergie attribuables à l'implantation des thermostats électroniques ne permettent pas de financer les coûts du volet sensibilisation au Nunavik.

Peut-être que ma question... Peut-être que ma question en fait ne sera plus d'actualité après la réponse que vous m'avez donnée, mais je préfère quand même vous la poser. Est-ce que, par rapport à cette affirmation-là, vous avez pris en compte la réduction de la compensation mazout de trente pour cent (30 %) qui est offerte au Nunavik qui pourrait résulter de l'implantation de thermostats électroniques?

Mme LEÏLA CHAMI :

R. Oui. Comme on l'a toujours quantifié dans nos analyses en réseau autonome.

Q. [43] Puis est-ce qu'il y aurait d'autres mesures que l'installation de thermostats électroniques qui pourraient être envisagées pour générer des économies d'énergie, malgré le fait que c'est au mazout?

M. MARK SAUCIER :

R. Nos programmes ont toujours été disponibles pour le Nunavik. Je pense notamment l'éclairage, électroménagers. Nous avons, dès le début deux mille neuf (2009), bonifié les programmes au niveau de l'éclairage, au niveau des appareils électroménagers, notamment réfrigérateurs, congélateurs. Alors, oui, ces programmes-là sont disponibles au niveau du Nunavik.

Q. [44] Mais ça ne vaut pas la peine de déployer le Programme Visites conseils quand même?

R. C'est un peu pour les raisons que nous avons invoquées. C'est cent pour cent (100 %) chauffage mazout au Nunavik.

Q. [45] D'accord. Maintenant une dernière question concernant le réseau autonome dans le marché affaires. En preuve vous mentionnez avoir lancé des activités de démarchage dans trois réseaux autonomes, soit aux Îles-de-la-Madeleine, à Anticosti et à Shefferville. Est-ce que vous pensez

étendre cette pratique aux autres réseaux autonomes, pratique de démarchage dans le marché affaires?

- R. Le démarchage, oui, va se faire au niveau de l'ensemble de la clientèle affaires dans les réseaux autonomes.
- Q. [46] Peut-être plus précisément on dit qu'il y a des outils de communication, des lettres personnalisées informant des programmes et des services qui sont envoyées directement aux clients qui consomment plus de quatre-vingts mégawatts (80 MW) par an. Donc est-ce que ce seuil-là serait réduit ou augmenté dans la mesure où on offrirait ces démarches-là dans les réseaux autonomes où est-ce que la tarification dissuasive s'applique, par exemple dans le Nunavik?
- R. Pour le moment nous nous en tenons à cette démarcation en termes de potentiel d'économies d'énergie avec le déploiement d'une offre plus large de programmes qu'on est en train de travailler en deux mille dix (2010) pour deux mille onze (2011) et la suite, il y aurait possiblement des programmes moins gros, moins élaborés, moins complexes, qui pourraient s'adapter à une plus petite clientèle et qui pourraient répondre

justement aux clients qui sont en bas de ce seuil.

Q. [47] D'accord. Alors je vous remercie, ça répond bien à mes questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Paquet. Maître Turmel pour la FCEI.

Me ANDRÉ TURMEL :

Pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

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

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

Denis Falardeau pour l'ACEF de Québec.

Q. [48] Nous allons travailler avec les réponses que vous nous avez données au document HQD-13, Document 3. Mais, au préalable, je vais faire un suivi des discussions que vous avez faites hier et ce que vous avez continué aujourd'hui en ce qui concerne justement les projets pilotes, le projet en Californie, en Colombie-Britannique et dans l'État de Washington. On en a discuté quand même de façon assez importante, mais tout de même il nous reste quelques questions à clarifier. Les réponses que vous aviez données à Option consommateurs en pages 13 et suivantes, et je cite rapidement l'extrait.

Vous nous dites dans le fond les projets

sont intéressants, mais, compte tenu des caractéristiques de consommation du Québec et du degré de comportement écolo, si je peux dire, des Québécois, on ne peut pas faire un transfert direct, on ne peut pas faire un « copier-coller ». Et là je fais référence au tout début de votre réponse de la question 13.3.

Mais tout de même, avec ce que vous avez présenté hier et avec la réserve que vous avez amenée aujourd'hui concernant l'effet un peu pervers de certaines mesures, vous disiez que ça pouvait donner une indication erronée des économies d'énergie quand on compare les consommations entre résidents, entre maisons similaires tout ça.

Malgré tout, est-ce qu'il y a des éléments que vous considérez comme étant intéressants dans ces projets pilotes?

Et là je comprends que vous êtes encore à l'étape de la réflexion, mais à titre indicatif est-ce qu'il y a des éléments que vous considérez comme étant importants dans ces trois projets-là?

M. MARK SAUCIER :

R. Oui, tout à fait. Ce qu'il faut savoir c'est en fait de ce que nous pouvons en décoder de ces projets-là, dans ces localités-là le programme, le

projet pilote lancé n'a pas été précédé par un diagnostic résidentiel « Mieux Consommer » comme Hydro-Québec Distribution a fait.

Alors nous avons déjà fait le tour, en fait on aura fait le tour du Québec le trente et un (31) décembre deux mille dix (2010) pour tenter de rejoindre la plus grande proportion de clients admissibles pour le diagnostic résidentiel. Ces gens-là ont déjà répondu ou auront déjà répondu en quelque part entre quarante (40 %) et quarante-cinq pour cent (45 %) au niveau du diagnostic, auront entrepris des mesures, auront changé des comportements, ce qui vient diminuer le deux pour cent (2 %) qui est cité dans ces études-là à un chiffre plus petit.

9 h 52

Alors, il faut prendre ça en considération pour évaluer le potentiel restant que nous pouvons penser aller chercher avec un programme qui va donner la suite et continuer à travailler le comportement des clients. C'est un des facteurs qu'il faut considérer. L'autre facteur aussi, c'est la nature tout simplement au Québec du chauffage et la place prépondérante que ça prend comparativement aux programmes qui sont déployés ailleurs.

Q. [49] Pardonnez-moi, quand vous parlez du deux pour cent (2 %), on parle du deux pour cent (2 %) qui est rapporté dans les deux projets américains en termes de gain, c'est ça?

R. Exact.

Q. [50] O.K. Et vous considérez ça comme étant surévalué, non?

R. C'est que c'est les résultats que ça a donné. Sauf que ces projets pilotes-là n'ont pas été précédés par un exercice comme nous avons fait ici au Québec avec le Diagnostic résidentiel Mieux Consommer. On est déjà allé chercher des économies d'énergie. Alors, on ne peut pas se les comptabiliser une deuxième fois. Ce potentiel, on a déjà été le chercher avec le Diagnostic.

Q. [51] Mais ça me fait penser justement, tout à l'heure, là, dans la citation de la réponse que vous avez donnée à Option consommateurs, vous parlez du degré d'adoption du comportement énergétique efficace des Québécois. Si on avait à nous comparer ailleurs dans les autres provinces, nous sommes quoi, dans l'échelle supérieure, dans la moyenne?

R. Je n'ai aucunement réponse à cette question-là.

Q. [52] O.K. Donc, ça fait référence à quoi quand vous

parlez du comportement énergétique efficace des Québécois? Parce que vous justifiez ça comme étant un des éléments vous empêchant de faire un transfert direct du programme pilote étranger vers ce qu'on pourrait faire ici.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je pense que monsieur Saucier a été quand même assez clair au niveau de l'information qu'il a fournie. Je vais vous fournir un complément d'information parce que j'ai été dans mes fonctions précédentes, j'ai eu des échanges personnellement avec les gens qui ont déployé le programme au niveau de Sacramento. Et le fait, effectivement, qu'ici au Québec, on a déployé un Diagnostic résidentiel à plus d'un million de clients qui l'ont complété.

Je peux vous dire, quand j'avais des échanges avec les gens qui l'ont fait là-bas, ça les faisait saliver de savoir qu'il y avait une banque d'informations détenue par Hydro-Québec sur les comportements énergétiques des consommateurs au Québec. Ce qu'ils n'ont absolument pas aux États-Unis. Ils doivent essayer d'estimer les consommations. Donc, quand on veut prendre une telle approche et la reproduire ici au Québec, il

faut déjà considérer le fait que ces clientèles-là ont été sensibilisées au niveau de l'efficacité énergétique.

On parlait tout à l'heure d'un projet pilote. Un des objectifs du projet pilote sera certainement de comparer les gains d'économie d'énergie qu'on peut retirer d'un tel projet dû au fait que la clientèle qui serait visée par un tel projet a déjà complété un Diagnostic en grande partie. Donc, c'est ça la distinction qui est importante. C'est que les clients sont déjà sensibilisés.

Q. [53] Donc, si je comprends, dans le fond, la grande différence, et là je vais employer le « nous » parce que Hydro-Québec, ça nous appartient, là, la grande différence que nous avons par rapport aux autres, c'est que nous nous connaissons, on connaît notre comportement.

R. Tout à fait.

Q. [54] O.K. Allons-y maintenant concernant le programme promotion Mieux Consommer au document HQD-8, Document 8 à sa page 19 en haut, vous nous dites, on va arrêter le financement des laveuses... Non. Excusez-moi! On a arrêté le financement des laveuses en fin juin. Et pour ce qui est des

réfrigérateurs et des congélateurs, là, c'est fin décembre que ça va se passer. Là, je peux comprendre que le programme est à toutes fins pratiques en voie d'être terminé? C'est bien ça?

M. MARK SAUCIER :

R. C'est l'aide financière qui est arrêtée.

Q. [55] En voie ou arrêtée?

R. Qui est en voie. Il est déjà arrêté pour laveuse. Il sera arrêté le trente et un (31) décembre pour réfrigérateur. Mais c'est l'aide financière. Nous allons continuer à promouvoir des appareils EnergyStar et continuer à sensibiliser les clients à l'avantage de se procurer des appareils EnergyStar.

Q. [56] Je comprends que, du côté des ménages à faible revenu, par contre, le programme pour aider les familles à se doter d'un réfrigérateur plus récent demeure?

R. En fait, il y a deux choses qui demeurent. Dans les réseaux autonomes, au Nunavik où il y a bonification, ça va continuer jusqu'en deux mille onze (2011). Et... Au niveau du pilote, pour le remplacement de réfrigérateur au niveau des ménages à faible revenu, le pilote étant concluant, effectivement, ce programme-là va être mis en

oeuvre.

Q. [57] Bon. Étant donné... Là, je comprends que, dans le fond, vous allez vous faire comme une spécialité de la promotion des équipements qui sont catégorisés EnergyStar, mais pour être un peu cohérent, si je peux dire, avec cette politique-là, du côté des ménages à faible revenu, est-ce qu'il n'y aurait pas moyen d'ouvrir le programme de subventions à de l'équipement autre que uniquement les réfrigérateurs, quitte à changer la façon de procéder pour le financement, parce que, là, actuellement, c'est uniquement le réfrigérateur, mais pour être cohérent, justement, avec cette approche-là de promotion?

R. Effectivement, c'est uniquement le réfrigérateur. C'est l'appareil qui fonctionne vingt-quatre (24) heures sur vingt-quatre (24), sept jours sur sept, et qui consomme le plus en termes d'appareil électroménager. Alors, le Distributeur n'a visé que cet appareil.

Q. [58] Et il n'y a pas eu de réflexion pour étendre le programme à d'autres appareils, à ce que je comprends, là?

R. Non.

10 h 00

Q. [59] Allons-y maintenant avec les réponses à l'ACEF c'est en page 30, la question 43 c) et la question c'était :

Est-ce qu'HQD considère que les programmes en efficacité énergétique d'Hydro-Sherbrooke

et là on parle de :

fournaise bi-énergie et chauffe-eau contrôlés à distance ne sont pas applicables, ni rentables sur le réseau d'H.Q.?

Et là vous nous répondiez :

Le programme de fournaies bi-énergie et chauffe-eau contrôlés à distance par Hydro-Sherbrooke n'est effectivement pas directement applicable, ni rentable pour Hydro-Québec Distribution.

Et là c'est le bout de votre réponse que je porte à votre attention :

D'une part, la pointe du réseau du Distributeur est étroitement liée à la température alors que celle d'Hydro-Sherbrooke survient au moment où ce dernier cherche à diminuer ses appels

de puissance facturables au tarif L.

D'autre part, les coûts évités en puissance du Distributeur sont nettement inférieurs à ceux d'Hydro-Sherbrooke puisque ces derniers correspondent à la prime de puissance du tarif L sur une base annuelle.

Ça va sembler peut-être un peu naïf ce que je vais vous demander, mais du côté de Hydro-Sherbrooke les appels de puissance facturables au tarif L ça ne se fait pas aussi en période de froid puis quand il y a des besoins de chauffage? Parce que vous dites qu'il y a une différence là.

Mme LEÏLA CHAMI :

R. Je vais m'essayer une réponse. C'est un réseau municipal. Un réseau municipal est considéré oui au tarif L et il est constitué évidemment de tous les clients du réseau municipal. Ce que le client au tarif L paie, ce pourquoi il est facturé, il est facturé pour sa puissance maximum appelée mois par mois, quelque soit le mois de l'année, au moment où sa puissance intervient. Alors la probabilité que ce moment précis où il a appelé son maximum soit parfaitement coïncidant avec la pointe du distributeur n'est pas évidente tant qu'à nous.

L'autre partie de la réponse c'est évidemment si vous regardez le tarif L les coûts de puissance que le client va payer sont des coûts mensuels, de mémoire, qui sont de l'ordre de douze dollars (12 \$) du kilowatt-mois quand le coût de puissance pour le Distributeur est de dix dollars (10 \$) du kilomatt-hiver. Alors les incitatifs ne sont pas vraiment les mêmes des deux côtés.

Q. [60] Allons-y maintenant et c'est toujours en référence là au HQD-8, Document 8 et plus particulièrement à la page 23 et là on parle des programmes de réserve de fonds. Notre question 44, c'est-à-dire aux pages 30 et 31, la question 44 on vous demandait :

Pourquoi n'y a-t-il pas eu de projets finalisés? Est-ce

que le Distributeur

finançait à 100 % les projets?

Ce qui nous amène la question suivante parce que dans votre réponse vous nous dites :

À la fin du mois d'août 2009, trois projets avaient été complétés pour six logements.

C'est parfait, mais combien il y a eu de demandes par contre, pourriez-vous nous dire combien vous

avez eu de demandes de subvention?

M. MARK SAUCIER :

- R. Bien si vous me donnez une minute, je peux vous obtenir le chiffre précis. Nous avons reçu quarante-neuf (49) demandes en tout.
- Q. [61] Vous me direz si j'ai mal compris, est-ce que ça se peut que ce programme-là a été transféré ou est sur le point d'être transféré du côté de l'Agence?
- R. Ce programme-là effectivement, disons que le client, la Ville de Montréal, a été avisé qu'il y aurait transfert à l'Agence de l'efficacité énergétique. Cette dernière n'est pas tout à fait prête à le prendre en charge ou à l'intégrer à un programme qu'ils sont en train encore de concevoir et de développer. Alors nous sommes dans une situation où après avoir déjà extensionné trois mois nous allons nous commettre au niveau de la Ville de Montréal et s'impliquer encore une année complète. Alors on s'engage jusqu'au trente et un (31) décembre deux mille dix (2010) avec la Ville de Montréal.
- Q. [62] Allons-y maintenant du côté des réseaux autonomes. Donc toujours avec nos réponses et aussi le document HQD-8, Document 8, pour ce qui est du

document 8 c'est la référence aux pages 27, 28,  
mais en ce qui nous concerne, c'est-à-dire vos  
réponses c'est la page 31, la réponse 45 et on vous  
demandait :

Pour chaque programme visant les  
ménages en réseau autonomes  
fournissez-nous la dépense totale  
associée à chaque programme  
résidentiel, le gain unitaire, ainsi  
que le nombre de ménages rejoints.

Et là vous nous répondiez :

[...] voir la réponse à la question  
1.1.1 du GRAME, à la pièce HQD-13,  
document 7.

La référence à la page 4 pour ce qui est de ce  
document. Concernant justement et vous nous avez  
fourni à l'intérieur de la réponse du GRAME et  
aussi à l'intérieur de la nôtre des indications et  
entre autres là des taux de réponses. Concernant le  
taux de réponses, le taux de participation pour les  
Visites Conseils aux Îles-de-la-Madeleine et  
Anticosti, vous nous dites dans notre réponse à  
nous :

Le Distributeur peut toutefois  
confirmer que le programme Visites

conseils en efficacité énergétique  
(VCEÉ) a un taux de participation  
prévu de 60 % aux Îles-de-la-Madeleine  
et à Anticosti.

Mais ce qui nous chicote, si vous me permettez  
l'expression, c'est qu'auparavant vous nous dites :  
Pour le nombre de ménages rejoints, il  
est difficile d'évaluer si un ménage a  
participé à un ou plusieurs  
programmes.

Mais en même temps vous nous dites il y a un taux  
de participation de soixante pour cent (60 %) pour  
des Îles-de-la-Madeleine et Anticosti. Ça a été  
fait comment cette mesure-là?

10 h 05

R. C'est que Visite Conseil, c'est du porte à porte  
qui se fait au niveau d'un mandataire, alors que ça  
n'empêche pas un client de participer à un  
programme spécial qu'on a mis en place au niveau  
des lumières de Noël ou bien RECYC-FRIGO ou bien  
d'aller acheter d'autres fluocompacts. Alors, le  
client peut participer à plusieurs programmes à  
l'extérieur de la visite qui est faite par notre  
mandataire aux Îles-de-la-Madeleine.

Q. [63] Donc, soixante pour cent (60 %), son degré de

véracité, si je peux dire, ça concerne uniquement les visites, encore une fois, c'est la règle qui prévaut au début de votre réponse, c'est-à-dire, on sait que ça a été, il y a eu soixante pour cent (60 %) de visites, mais encore une fois on ne sait pas à combien de programmes ça peut correspondre en termes de participations pour les Îles-de-la-Madeleine et...

R. Oui, si je peux reformuler votre réponse. Nous savons effectivement combien de résidences nous avons visitées et pénétrées et travaillé avec le client.

Q. [64] Justement, en parlant de mesures, dans le tableau que vous nous avez fourni, c'est toujours à la page 31 de vos réponses, là, le tableau R-45, toujours concernant les Visites Conseils, dans les gains unitaires qui ont été obtenus, et, là, vous me direz si j'ai bien corrigé l'évaluation. Initialement, il y avait une évaluation de mille cinq cent vingt-deux (1522) gains unitaires. Mais ça a été corrigé hier à mille cent onze (1111).

C'est bien ça?

R. Tout à fait.

Q. [65] Bon. Parfait. Ça fait référence à quelles mesures malgré tout? C'est parce que, là, il y a un

gain, je comprends. Mais est-ce que c'est ventilé?  
Est-ce qu'on connaît les mesures qui concernent ça?

R. Alors, dans l'évaluation des gains totaux, il y a plusieurs mesures. Il y a des fluocompacts; il y a le thermostat; il y a des mesures comportementales qui sont suggérées au client qui peuvent être sondées par après. Mais bref, ça rentre dans le total. Ce qui fait que le gain est passé de mille cinq cent vingt-deux (1522) à mille cent onze (1111). C'est que, en cours de déploiement de la « Visites Conseils », le Diagnostic résidentiel Mieux Consommer était une condition sine qua non, et ça s'avérait un frein. Alors, si nous voulions visiter le plus grand nombre de résidences au niveau des Îles, nous avons donc allégé cette condition-là et on a enlevé l'exigence du Diagnostic. C'est ce qui fait que le gain a été réduit à mille cent onze (1111).

Q. [66] Mais malgré tout, vous avez mentionné certaines mesures, fluocompacts, et caetera, et caetera, est-ce qu'il y a chiffre qui correspond à chacune de ces mesures-là? C'est parce que, là, on a mille cent onze (1111), mais c'est le résultat de quelle addition?

R. C'est un ensemble de mesures. Maintenant, c'est

quoi la contribution de chaque mesure au mille cent onze (1111), très clairement, le thermostat est une mesure très contributive. Le détail des autres, je ne l'ai pas. C'est évalué quand on crée le programme. Et c'est confirmé par après une fois l'évaluation faite par une firme externe.

Q. [67] Vous ne les avez pas présentement? Est-ce que c'est possible de nous les fournir par la suite?

Me ÉRIC FRASER :

J'imagine que c'est une demande d'engagement. Je suis certain qu'on a l'information. Mais je poserais la question : Pourquoi faire à ce stade-ci du dossier où on a une économie générale? Qu'est-ce que ça va donner de plus pour les fins du délibéré de la Régie d'avoir une ventilation? Alors, sur cette base, je m'objecterais à ce qu'on s'engage à donner cette information-là, bien qu'elle est disponible.

Me DENIS FALARDEAU :

Déjà le témoin a amené des éléments intéressants à mon avis. Le simple fait de mentionner que, déjà, il y a des gains principalement dus à l'utilisation de nouveaux thermostats, à mon avis, ça permet d'évaluer quelle est la rentabilité ou la performance en termes de choix futurs. Je comprends

que, peut-être, pour ce qui nous intéresse aujourd'hui, peut-être que c'est secondaire comme information. Mais pour l'avenir, ça permettrait à nos analystes, bien à nous, en d'autres termes, de mieux situer ces mesures-là ou ces choix-là dans le futur.

LE PRÉSIDENT :

Mais, Maître Falardeau, quand même, on va se limiter au dossier en cours pour l'instant et à l'utilité de l'information pour le dossier en cours. Et je crois que la valeur de mille cent onze (1111), c'est ce qu'on a besoin pour le dossier en cours. Donc, je retiens l'objection de maître Fraser.

Me DENIS FALARDEAU :

Et c'est malheureux, je termine mon interrogatoire avec une objection.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Falardeau. Je ne me tromperai pas cette fois-ci, Maître Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les Régisseuses. Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais. Bonjour, Madame et Messieurs membres

du panel.

Q. [68] Je vous réfère tout d'abord à la pièce HQD-13, Document 2 à la page 17, à la réponse 13g), l'ACEF de l'Outaouais demandait si le Distributeur a demandé une collaboration avec la SHQ, une collaboration active dans la conception des éléments liés au bilan énergétique des bâtiments du secteur qui seront utiles pour son programme. Et le Distributeur nous informe que non. J'aimerais faire un suivi avec vous et savoir pourquoi pas.

10 h 11

M. MARK SAUCIER :

R. D'abord, ce qu'il faut comprendre au niveau de nos programmes d'efficacité énergétique, surtout quand ça touche des mesures d'enveloppe du bâtiment, c'est des mesures qui s'ajoutent à un projet de pérennité ou de remise en état qui est déjà identifié.

Une contribution financière des programmes d'efficience en soit ne ferait pas faire un projet de rénovations au niveau d'un bâtiment. Ça s'ajoute pour s'assurer que les équipements performants sont installés en lieu d'un équipement standard.

Alors, il faut, d'abord et avant tout, dans un bilan... il faut, d'abord et avant tout, que le

client, dans le cadre des bilans, va se doter d'un plan d'intervention au niveau des bâtiments, identifier c'est quoi les projets d'investissements qui seraient offerts, va se donner un plan quinquennal et ils sont bien conscients des programmes que nous avons. Nous travaillons étroitement avec eux déjà depuis un certain temps. Quand la nature des investissements et des projets aura été identifiée, nos programmes viendront s'introduire ou s'intégrer à leurs travaux d'investissements en fonction de leur priorité, disponibilité de fonds, état des lieux.

Q. [69] Maintenant, une question concernant le programme au sujet du remplacement des réfrigérateurs énergivores. On constate que pour les ménages à faible revenu, on fixe à quinze (15) ans ou plus la condition d'âge des appareils à remplacer, alors que pour le programme disons qui est plus large, Récupération des réfrigérateurs et congélateurs énergivores qui ne s'adresse pas uniquement qu'aux faibles revenus, là la condition, c'est de dix (10) ans ou plus. Pourquoi cette distinction entre les deux?

M. FRANÇOIS VALLIÈRES :

R. Donc, la raison pour laquelle il y a une

distinction entre le programme RECYC-FRIGO et celui de remplacement de frigo quant à l'âge d'admissibilité du réfrigérateur, c'est qu'il y a un potentiel qui est dégressif dans le temps. Donc, c'est une fenêtre, c'est dû à un saut technologique, donc, d'année en année, le potentiel diminue.

Il faut comprendre que le programme RECYC-FRIGO a débuté en deux mille huit (2008) et celui des ménages à faible revenu va débiter, en principe, en deux mille dix (2010). Donc, on fait juste s'ajuster dans le temps. Donc, ils ne sont pas pénalisés. Et si on allait chercher des frigos qui seraient plus jeunes que ça, les économies ne seraient pas là.

Q. [70] Je vous réfère toujours à la même pièce, HQD-13, Document 2, à la page 18, à la question 15. Concernant justement le fait de faire affaires avec, d'une part, le détaillant plutôt que le fabricant directement, Hydro-Québec mentionne :

Le choix d'achat d'appareils neufs s'est concentré sur les détaillants plutôt que sur les fabricants puisque les détaillants devaient, dans certaines zones géographiques, livrer

les réfrigérateurs neuf et/ou  
collecter et entreposer les vieux  
réfrigérateurs.

Le Distributeur, a-t-il évalué l'écart de coûts  
entre les deux alternatives, détaillant d'une part  
versus fabricant, d'autre part? Et si oui,  
j'aimerais que l'analyse, cette analyse-là soit  
déposée au dossier.

R. Donc, on ne l'a pas fait encore, mais on n'exclut  
pas d'utiliser, dans le cadre d'un programme  
national, d'aller directement au fabricant. Si on  
a, comme on le disait dans notre réponse, si pour  
l'instant on a retenu le détaillant, c'est pour des  
questions de logistique, d'être capable de déployer  
rapidement le pilote. Mais, dans un national, je le  
répète, ce n'est pas exclu qu'il y ait un appel  
d'offres et que les fabricants soient invités  
justement pour diminuer les coûts. Il y a une  
possibilité.

M. MARK SAUCIER :

R. Je voudrais simplement rajouter qu'il faut toujours  
prendre en considération la présence ou pas du  
fabricant à travers le Québec parce que les coûts  
de transport vont s'ajouter, veux veux pas, ça ne  
se fera pas gratuitement. Alors, ça va faire partie

de l'analyse de coûts qui va se faire.

- Q. [71] Question 16, toujours du même document HQD-13, Document 2, où on fait référence, entre autres, aux critères d'admissibilité du réfrigérateur énergivore, donc il doit être la propriété du ménage, il doit être fonctionnel, il doit être âgé de quinze (15) ans et plus, et son volume intérieur de dix pieds cubes (10 pi<sup>3</sup>) et plus.

Est-ce que le Distributeur a calculé le gain unitaire d'efficacité associé au remplacement des frigos de moins de dix pieds cubes (10 pi<sup>3</sup>)? Et si c'est le cas, j'aimerais que vous déposiez ces données au dossier, s'il vous plaît.

M. FRANÇOIS VALLIÈRES :

- R. Écoutez, la raison première pour laquelle on ne l'a pas retenu, c'est parce que le marché n'était pas là et puis les gains n'étaient pas associés non plus. Alors, c'est la réponse.

- Q. [72] Et au moment où on se parle, est-ce que vous êtes en mesure de déposer cette analyse de rentabilité qui vous permet d'affirmer que les gains ne sont pas là non plus?

(10 h 19)

M. MARK SAUCIER :

- R. Nous ne savons pas si on a cette information, alors

s'il y a engagement c'est de vérifier si on a l'information.

Q. [73] Et si elle est disponible la déposer au dossier s'il vous plaît.

Me ÉRIC FRASER :

Je réfléchis. En fait, je vais être équitable avec tout le monde. Au risque d'être rabat-joie, je formulerais la même objection que j'ai formulée avec maître Falardeau à l'effet que, bon, évidemment on nous demande de déposer une étude. On est tard un petit peu dans le processus de l'audience tarifaire et je me demande si ça serait pertinent dans le contexte de l'approbation des budgets deux mille six (2006) de déposer une étude pour dire pourquoi ne sont pas inclus une catégorie de frigos. Alors sur la base d'utilité dans le contexte du présent dossier, je vais formuler une objection.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Bien pour nous, Monsieur le Président, cette information-là elle est importante à savoir pourquoi ou sur quoi le Distributeur justifie son choix de mettre la balise ou la barrière à dix pieds cubes (10 pi<sup>3</sup>). Et il y a des affirmations au dossier, selon nous, elles ont besoin d'être

appuyées par des données que nous n'avons pas et c'est ce pourquoi nous les demandons. Par ailleurs, cette question-là vient suite aux réponses que nous avons reçus du Distributeur. Donc dans le processus c'est pour ça qu'elle se fait à ce moment-ci. Alors nous maintenons notre demande.

LE PRÉSIDENT :

Maître Fraser, nous allons accorder la demande à l'ACEF de l'Outaouais, donc de vérifier si cette information-là est disponible, dans un premier temps, comme engagement. Et, si oui...

Me ÉRIC FRASER :

Déposer l'étude.

LE PRÉSIDENT :

Bien l'étude ou la valeur du gain unitaire. Ou peut-être vous pouvez reformuler, Maître Lussier, juste pour être sûre ce que vous recherchez.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Oui. On est rendu à l'engagement combien? 12. Alors engagement 12 vérifier la disponibilité de l'information et à déposer au dossier, le cas échéant, à savoir l'estimation du gain unitaire d'efficacité associé au remplacement des frigos de moins de dix pieds cubes (10 pi<sup>3</sup>) et les données reliées à la rentabilité.

R-3708-2009  
10 décembre 2009

PANEL 4 - HQD  
Contre-interrogatoire  
- 69 - Me Stéphanie Lussier

Me ÉRIC FRASER :

C'est bon.

E-12 (HQD) : Vérifier la disponibilité de  
l'estimation du gain unitaire  
d'efficacité associé au remplacement  
des réfrigérateurs de moins de dix  
pieds cubes (10 pi<sup>3</sup>) et les données  
reliées à la rentabilité, et déposer  
l'information au dossier, le cas  
échéant (demandé par ACEFO)

M. MARK SAUCIER :

R. Je ne sais pas si ça répondrait à une préoccupation  
que vous avez, mais quand je regarde en référence  
le Tableau 5.2 dans HQD-8, Document 8, page 64 de  
68. Le coût total de ressources pour ce programme  
est déjà négatif. Donc réduire la capacité du  
frigo, réduire l'âge, pourrait augmenter le nombre  
de réfrigérateurs qu'on pourrait être appelé à  
remplacer dans le cadre d'un programme, mais les  
coûts demeurent pareils. Le coût d'achat, le coût  
de transport, alors ça va juste rendre le programme  
encore plus négatif. Alors là, c'est un choix de  
faire le programme ou de ne pas faire le programme.

Q. [74] D'accord. J'apprécie votre précision mais nous allons quand même maintenir l'engagement pour compléter les informations reliées à cette question. Concernant maintenant la question 18 à la page 21 au sujet des chauffe-eau à trois éléments marché résidentiels. La réponse suite à la question au sujet de la gestion télécommandée des parcs de chauffe-eau, la réponse :

La gestion télécommandée de ces parcs fait partie des mesures théoriques de gestion de la consommation qui ont été considérées par le Distributeur.

Et là, on nous parle de potentiel technique.

J'aimerais savoir d'abord pourquoi le Distributeur mentionne que c'est théorique?

Mme LEÏLA CHAMI :

R. Encore là je vais l'essayer. Au meilleur de ma compréhension, les chauffe-eau trois éléments l'avantage qu'ils ont c'est que la puissance installée dans ces chauffe-eau, étant donné qu'il y a trois éléments au lieu de deux, un chauffe-eau électrique chauffe et maintient un certain niveau de quantité d'eau chaude et, pour ce faire, appelle la puissance du premier élément. Puis lorsque le client utilise son chauffe-eau, pour des temps de

remplissage, le deuxième élément démarre et donc, on a deux puissances.

Physiquement, le chauffe-eau trois éléments installés c'est trois éléments de plus petite puissance. Alors on a confiance qu'en remplaçant physiquement un frigo deux éléments par un frigo, un chauffe-eau, pardon. Excusez-moi.

Q. [75] On passe des frigos aux chauffe-eau.

R. Excusez-moi.

Q. [76] Ça va.

R. On a confiance et on l'a mesuré, on l'a vérifié, on a expérimenté que la puissance appelée par ces chauffe-eau va être réduite. Alors ce pourquoi on pense qu'il y a une avenue et qu'on a mis des objectifs là-dessus.

La partie télécommande ça nécessite beaucoup d'investissements parce qu'à ce moment-là ce qu'on fait c'est qu'on doit avoir des investissements chez le client et chez le Distributeur pour pouvoir commander à distance. Et on parle vraiment d'un autre univers.

10 h 25

Q. [77] Est-ce que le Distributeur a évalué le potentiel technique d'une part et d'autre part technico-économique de cette mesure, et si oui, à

combien sont-ils?

M. MARK SAUCIER :

R. Le potentiel technico-économique, en fait le potentiel au niveau de ce, on l'a cité, c'est entre dix et trente (30) mégawatts je pense que c'est dans la preuve. Il y a plusieurs éléments qui font que c'est aussi variable. Pour une première instance nous visons le modèle soixante (60) gallons Cascade et il y a un potentiel au niveau des soixante (60) gallons régulier, mais ça demande une modification technique et d'où l'interrogation. Alors ça peut aller aussi petit que dix, mais aussi haut que trente (30), ça va dépendre de comment cette barrière technologique peut être résolue à moindre coût.

Q. [78] Toujours à la même réponse, donc à la réponse à la question 18, le Distributeur mentionne :

Toutefois, compte tenu des niveaux de coûts évités actuels en puissance, la gestion des chauffe-eau dans le marché résidentiel n'est pas économiquement viable.

Lorsque le Distributeur spécifie que ce n'est pas rentable vu le niveau du coût évité de la puissance. Est-ce qu'il s'agit d'une perspective du

Distributeur ou est-ce qu'il s'agit d'une perspective de la clientèle résidentielle et j'aimerais que vous déposiez les données à l'appui de votre affirmation?

Mme LEÏLA CHAMI :

- R. Au niveau de la clientèle résidentielle, les clients du tarif D paient l'énergie facturée et dans ce cas la quantité d'eau chaude étant la même, la quantité d'énergie que ces clients vont consommer va être la même. De sorte à ce qu'il n'y ait aucun incitatif pour un client de payer un quelconque montant additionnel pour avoir un chauffe-eau trois éléments plutôt qu'un chauffe-eau deux éléments.

Il n'y a pas de matérialité de changement ni dans la consommation ni dans la facture, parce qu'on parle de clients à tarif D.

Du côté du Distributeur c'est évident que notre enjeu est toujours le même c'est la pointe du Distributeur et pour lequel la valeur du coût de sa puissance est de dix dollars (10 \$) du kilowatt-hiver.

- Q. [79] Maintenant je passe au document HQD-13, Document 1 à la page 124, où le Distributeur en réponse à la question 65.1 mentionne que :

C'est pourquoi, 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.

Dans le cadre du prochain dossier tarifaire je ne vous demanderai pas de le faire dans ce dossier-ci, mais est-ce que le Distributeur est en mesure de s'engager à produire et à déposer une étude approfondie à ce sujet pour qu'on puisse voir les données sur lesquelles s'appuie le Distributeur quant aux affirmations qu'il formule? J'ai dit dans le cadre d'un prochain dossier tarifaire.

Me ÉRIC FRASER :

Tout à fait, c'était habilement formulé et je vous répondrai que le Distributeur s'engagera à faire de telles choses lorsque la Régie lui demandera et je ne permettrai pas à ce qu'on puisse commenter ce type de questions dans le cadre d'un interrogatoire en dossier tarifaire.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [80] J'aimerais que vous commentiez l'affirmation suivante, toujours reliée aux mêmes thèmes. Même

s'il arrive que la puissance de pointe augmente, la durée de cette augmentation-là elle ne serait pas telle qu'elle pourrait contrebalancer les économies totales en puissance. Est-ce que c'est exact? Est-ce que ce n'est pas exact?

Mme LEÏLA CHAMI :

R. Pourriez-vous reformuler la question, excusez-moi.

Q. [81] Oui. Même s'il y a une augmentation, toujours, je suis toujours au niveau des thermostats programmables, même s'il y a une augmentation au niveau de la puissance de la pointe coïncidente, la durée de cette augmentation-là, cette augmentation-là en fait ne contrebalancerait pas complètement les économies totales en puissance qu'on pourrait aller chercher avec cette mesure. J'aimerais que vous commentiez cette affirmation?

R. La puissance c'est quelque chose d'instantané, l'énergie c'est de la puissance par heure pendant une couple d'heures. Malheureusement l'électricité, contrairement à tous les autres biens, ne se stocke pas instantanément. Alors c'est sûr que si on sait que la puissance maximum va être de trente-six mille (36 000) mégawatts, une heure donnée il va falloir qu'on ait tous les équipements requis en fournitures, en transport, en distribution pour

être capable de passer ce moment précis. Et ça ça s'exprime en valeur du kilowatt. Alors si, à partir du moment où je sais que je vais avoir cette puissance-là une heure, bien on voit dans nos bilans de puissance du Distributeur, il va falloir avoir tous les moyens requis pour le faire.

Q. [82] Maintenant toujours au même document, à la page 126, en réponse à la question 66.2, le Distributeur mentionne que pour :

Le volet Gestion de la consommation,  
que le Distributeur introduit dans le  
présent dossier,

il y a des cibles :

[...] en puissance. Toutefois, le  
Distributeur n'a pas de cible globale  
de réduction de puissance à l'horizon  
2015.

À quel moment pourrions-nous disposer d'une cible en réduction de puissance pour le Distributeur, annuelle et à l'horizon de deux mille quinze (2015)?

10 h 31

R. Quand on parle de puissance pure, on s'adresse à peu de choses. Lorsqu'on parle réduire la quantité de chauffage, ça veut dire réduire la puissance et

l'énergie qui vont avec. Alors on les a déjà exprimé en énergie et évidemment tous nos mesures d'économie qu'on exprime en énergie apportent une contribution en puissance. Quand on va parler de gestion de la puissance, ça va souvent signifier « déplacer des charges ». Donc, deux choses me viennent à l'idée, évidemment, le chauffe-eau parce que là c'est technique que, pour la même quantité d'énergie, on est capable d'appeler moins de puissance, donc il y a vraiment une économie de puissance pure, ou encore le chauffage accumulation qui est un usage où, pour la même quantité d'énergie qui est consommée, on déplace de la charge. Donc, on est capable de ne pas faire concorder toute la demande instantanée pour cela.

C'est sûr que dans toutes nos analyses de potentiel technique et économique, on va toujours regarder tous les usages, toutes les technologies, tout ce qui existe sur le marché qui vont apporter des économies en énergie et en puissance ou en puissance pure. Et c'est évident que si on en trouve, on le fait.

Q. [83] Est-ce que le Distributeur dispose d'une démarche structurée qui permet d'améliorer le facteur de charges, qui permet une amélioration de

la courbe de charges?

R. Encore là, je vais peut-être sortir un peu de mon domaine d'expertise. C'est évident, pour tous ceux qui gèrent des réseaux, des choses... des métiers de fils, ça veut dire que c'est des charges fixes. Une fois que t'es obligé, en transport et en distribution, tout le réseau est bâti pour passer la pointe, donc tous les investissements sont en fonction du kilowatt. C'est évident que c'est comme naturel. Si j'ai déjà investi sur des charges fixes, vouloir les répartir dans le temps ces charges fixes, donc augmenter le facteur d'utilisation.

Une fois qu'on a dit tout ça, évidemment qu'on ne peut pas empêcher la clientèle d'utiliser l'électricité. Alors, nos outils sont toujours les mêmes. Les outils tarifaires donnent un bon signal de prix, inciter le client à gérer sa consommation et réduire ses besoins. Évidemment, tous nos efforts pour réduire la consommation dans tous les usages, réduit les besoins de pointe. Il va nous rester toujours, toujours, que l'électricité n'étant pas stockable au moment où la pointe survient, il faut qu'on soit... qu'on ait tous les moyens. Et là on va rentrer dans tous les moyens de

gestion de la fine pointe que sont les moyens dont on dispose, l'interruptible, entre autre, ce genre de moyen.

Q. [84] Réponse à la question 66.4, à la page 126 du même document, où le Distributeur mentionne que :

L'impact en puissance n'est pas inclus dans le mandat d'évaluation des programmes [...]

Est-ce que l'impact en puissance sera fourni par le Distributeur lors du prochain dossier tarifaire?

Est-ce que c'est dans ses intentions ou est-ce qu'il le fera si la Régie lui demande?

R. Je vais me réessayer encore. C'est sûr que pour faire ce genre d'évaluation comme probablement pour faire l'allocation des coûts, bien, il faut connaître les courbes de charges de nos clients. Alors, c'est évident qu'il faut qu'on connaisse c'est quoi la courbe de charges de l'usage de chauffage. Et toutes nos activités en prévision, toute notre façon de faire consiste bien souvent à passer de l'énergie à la puissance. Et, ça, ça se fait via la connaissance des courbes de charges. Je ne sais pas si c'est la réponse que vous attendez.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Vous allez trouver également, à la page 10 du

document HQD-8, Document 8, alors vous avez déjà de l'information quant à l'impact en puissance du volet énergie. Alors, vous voyez pour la pointe deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009), donc on voit l'impact en puissance du PGEÉ de quatre cent cinquante-huit mégawatts (458 MW). Donc, vous avez déjà de l'information au dossier concernant la puissance.

Q. [85] Une dernière ligne de questions, toujours même document, à la page 173, en réponse à la question 85, ça concerne la bi-énergie. Donc, en réponse à la question 85, le Distributeur mentionne que :

Du point de vue des clients, la conversion TAE présente un avantage économique [...]

mais, par contre, du point de vue du Distributeur, la marge de manoeuvre n'est pas suffisante. Est-ce que le Distributeur a procédé à une analyse qui prend en compte le point de vue de la clientèle domestique dans son ensemble concernant cette mesure-là?

Mme LEILA CHAMI :

R. Je ne suis pas sûre d'avoir compris la question. Je m'excuse.

Q. [86] On parle du point de vue client d'un côté, on

parle du point de vue Distributeur de l'autre côté. Mais, est-ce qu'on a fait une analyse qui prend en compte le point de vue de la clientèle domestique dans son ensemble pour qu'on puisse avoir une idée ou un reflet des vrais gains, en fait, des gains réels que peut tirer toute... que pourrait tirer toute la clientèle d'une telle mesure?

R. Encore là, je vais essayer une réponse. C'est la tradition, je dirais, lorsqu'on analyse quelque chose, de regarder, se placer du point de vue du client et se placer du point de vue du Distributeur. Alors, ce que je comprends que nous avons fait ici, c'est que nous avons pris un client type qui consomme... qui est à la bi-énergie, donc c'est la quantité de puissance, la quantité d'énergie vient de là.

L'évaluation du point de vue du client se fait, évidemment, de son point de vue, donc on va regarder quelle consommation il transfère d'une source à l'autre, donc quelle facture il déplace et combien ça coûte et quelle économie il ferait. Donc, on y va un client à la fois. Et du côté du Distributeur, on fait la même analyse avec un client.

Je suggère, je présume que si nos

hypothèses qui sont là reflètent la façon typique d'un client à utiliser sa bi-énergie, en multipliant par le nombre de clients, on grossirait les chiffres, mon aurait les mêmes... les mêmes résultats, je dirais.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Au-delà de l'économique de l'analyse de la bi-énergie ici, je pense que ce qu'on a voulu mettre également en preuve... Bon. Dans les réponses et hier aussi, on a abordé le sujet. C'est que ce n'est pas nécessairement un enjeu qui est de prépondérance économique ici. C'est un enjeu de prépondérance commerciale.

Donc, la question a été soulevée hier à savoir, au niveau de la fragilité de l'industrie du mazout, et les témoins ont apporté des précisions quant à la fragilité de la distribution du mazout. Et le parc au mazout, le parc de bi-énergie ici est dans un état où c'est fragile de maintenir ce parc-là.

10 h 39

Et les considérations commerciales sont beaucoup plus importantes. Les risques d'effritement du parc avec une augmentation du prix du mazout ou s'il y avait une offre commerciale, ça

mettrait en péril le parc existant. Et donc, je pense que, lorsqu'on parle de la biénergie, il faut davantage avoir en tête les difficultés commerciales et non pas uniquement le point de vue d'analyse économique.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Alors, si ça complète vos réponses, moi, j'ai terminé avec mes questions. Je vous remercie. Merci, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Lussier. Nous en sommes rendus aux questions de la Régie, mais nous allons prendre une pause santé. Je crois que, Maître Fraser, avec le déroulement de la matinée à l'heure actuelle, j'ai vu vos gens pour le panel numéro 5, ils sont arrivés.

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Maître Pelletier, est-ce que monsieur Knecht est disponible plus tôt? Ou si on peut commencer quand même le panel 5 disons?

Me PIERRE PELLETIER :

Monsieur Knecht est censé arriver ce midi. Écoutez, si on peut commencer le panel 5, ça ne veut pas

dire qu'il y aura nécessairement des choses qui seront du domaine qui le concerne. Deuxièmement, si jamais il y a des choses qui sont du domaine qui le concernent et qu'il n'est pas arrivé, on pourra lui, ce serait le cas de le dire, traduire le message.

LE PRÉSIDENT :

Et vous pouvez aussi passer votre contre-interrogatoire quand monsieur Knecht sera présent si vous le désirez.

Me PIERRE PELLETIER :

Le cas échéant, je pourrai vous faire la demande. Mais sinon, je n'entrevois pas de difficulté. J'apprécie.

LE PRÉSIDENT :

Parfait. Donc, on va prendre une pause santé de quinze (15) minutes, jusqu'à moins cinq. Et je sais que les services de traduction devraient être aussi disponibles pour onze heures (11 h) environ.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

---

REPRISE DE L'AUDIENCE

LE PRÉSIDENT :

Rebonjour à tous et à toutes. Maître Fortin s'il vous plaît.

INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN :

Merci, Monsieur le Président. Bonjour, Madame;  
bonjour, Messieurs.

Q. [87] Ma première question va être en suivi d'une question que j'avais posée au panel précédent qui m'a référé à vous. Ça concerne la clientèle au tarif biénergie, son évolution, sa croissance. Et je vais vous référer à la page 164 de la pièce HQD-13, Document 1, qui est la réponse à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie. Alors, plus particulièrement à la réponse 81.1, le Distributeur indiquait qu'il confirmait la croissance de la clientèle au tarif DT de trois mille deux cent dix-neuf (3219) abonnés au cours de deux mille huit (2008) par rapport à deux mille sept (2007). En réponse à la question 81.2, il indiquait ce qui suit :

Sachant que la croissance du nombre d'abonnements a été de 3219, le Distributeur déduit par différentiel que 3592 clients ont abandonné le tarif DT en 2008.

Et ce différentiel provenait évidemment du fait que le Distributeur a complété six mille huit cent onze (6811) demandes d'adhésion au tarif DT pour cette

année-là.

Ma question est la suivante : Est-ce que ce chiffre de trois mille deux cent dix-neuf (3219)... c'est-à-dire ce chiffre de trois mille cinq cent quatre-vingt-douze (3592) clients qui auraient abandonné le tarif DT en deux mille huit (2008) vous paraît représentatif de ce que vous escomptez de ce qui pourrait se produire au cours des prochaines années, plus particulièrement deux mille dix (2010), deux mille onze (2011)? Est-ce que vous avez fait une évaluation de cela? Et je pose évidemment ma question étant entendu que je suis conscient que vous avez un tableau qui indique qu'il y a quand même une croissance. Mais ce qui m'intéresse, c'est au niveau de la clientèle existante, de quelle façon vous prévoyez qu'elle pourrait quitter le tarif DT bien que, au global, vous ayez une croissance de la clientèle totale au tarif DT prévu?

M. MARK SAUCIER :

R. Je vous dirais d'abord et avant tout que le facteur peut-être le plus déterminant, c'est le prix du mazout. Avec ce qui s'est passé pour avoir connu un haut taux de migration vers le tout électrique et vers le biénergie, c'est le prix du mazout qui a

incité les gens à venir soit tout électrique ou bien biénergie. Alors, c'est le facteur le plus déterminant sur l'évolution dans le futur. Je vous dirais aussi que ça va dépendre beaucoup de l'activité de promotion du marché. Ils étaient omniprésents à promouvoir la biénergie lorsque les prix étaient élevés.

Q. [88] Excusez! Quand vous dites « ça va dépendre, ils », ils étant qui?

R. Bien, les vendeurs distributeurs d'équipements soit thermopompe ou fournaise biénergie. Les équipementiers.

Q. [89] Parfait. Alors continuez. Excusez, je vous ai interrompu.

R. J'avais terminé.

Q. [90] Parfait. Merci. Ma question suivante concernant cette clientèle existante au tarif biénergie, en particulier la clientèle qui y adhère depuis de nombreuses années, dix, vingt ou trente ans, et qui arrive à un moment donné où elle doit faire le choix de renouveler son équipement ou de se convertir à une autre forme ou se convertir carrément au tout à l'électricité.

Est-ce que vous avez envisagé de fournir une aide partielle pour lui permettre de rester en

mode biénergie? Et lorsque je parle d'aide partielle, ici, je suis conscient que, dans votre preuve, vous avez indiqué que votre marge de manoeuvre, en particulier, je pense, c'était mil neuf cent quatre-vingt-quatorze dollars (1994 \$), n'était pas suffisante pour rencontrer finalement l'avantage d'une conversion tout à l'électricité qui était d'un montant d'environ trois mille quatre cent cinquante dollars (3450 \$). Je suis conscient de cela. Mais, évidemment, ce que l'on considère ici ce n'est pas nécessairement de fournir une aide pour la totalité du montant qui permettrait au client de biénergie de demeurer à cette forme d'énergie mais peut-être une aide partielle qui lui permettrait de faire ce choix-là. Est-ce que ça a été considéré ça?

(11 h 05)

R. Je vous dirais que je pense qu'un geste significatif, et ce n'est pas mon domaine d'expertise, mais ce qui est proposé par le Distributeur au niveau du tarif c'est un premier geste pour inciter les clients qui sont dans le parc actuellement à y rester. Au-delà de ça il y a plusieurs autres facteurs qui influencent le client dans sa décision et, nommément, la propension à

l'électricité pour une catégorie d'âges en bas de quarante-cinq (45) ans, espace additionnel dans la maison, odeur, les exigences des assureurs. Alors il y a un ensemble de facteurs qui font que le client prend une décision qui est autre qu'économique. Donc devant tout ça, non, nous n'avons pas considéré une aide partielle dans notre analyse.

Q. [91] Ceci étant dit, vous prévoyez tout de même une croissance au cours des prochaines années de la clientèle totale au tarif biénergie. Les facteurs que vous venez d'énumérer peuvent aussi être évalués dans un sens positif à l'égard de cette clientèle-là. Et c'est ce que je vous suggère, vous me corrigerez si ma perception n'est pas exacte à ce niveau-là. Néanmoins, est-ce que le Distributeur serait prêt à considérer une telle mesure même s'il ne l'a pas considérée jusqu'à maintenant, la mesure à laquelle je vous réfèrais?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Bien quand on regarde les données qui sont en preuve, il y a une croissance mais c'est une légère croissance.

Q. [92] Oui.

R. À court terme. À court ou moyen terme qui est

prévue. Je pense qu'en toile de fond il faut considérer, d'une part, les orientations gouvernementales qui ont été annoncées quant au chauffage au mazout. Alors inciter une clientèle par une aide financière à demeurer avec une option tarifaire de biénergie, qui risque d'être une option à long terme, sachant qu'en toile de fond il y a des orientations du gouvernement qui nous amènent à reconsidérer le chauffage au mazout, je ne suis pas sûr que ça serait une avenue prudente à entreprendre avec la clientèle.

Q. [93] Sur le même sujet de cette clientèle au tarif biénergie, j'aimerais vous référer, et je vais déposer ce document. Un extrait, il s'agit d'un extrait de la réponse du Distributeur à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie sur l'état d'avancement deux mille huit (2008) du Plan d'approvisionnement, et la réponse date du vingt-trois (23) janvier deux mille neuf (2009). Alors je vais déposer ce document. Alors on m'indique que la cote de la pièce serait A-25.

A-25 : (Régie) Extrait de la réponse du Distributeur à la demande de renseignements numéro 1 de la Régie sur l'état

R-3708-2009  
10 décembre 2009

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

d'avancement deux mille huit (2008) du Plan  
d'approvisionnement

Alors je vous réfère plus particulièrement au  
deuxième paragraphe de la réponse qui était la  
réponse 4.1 à la page 8 du document en question.

Alors je cite :

À cause de la hausse des prix du  
mazout en 2008, la stratégie tarifaire  
du Distributeur dans les dossier R-  
3677-2008 visait d'abord à préserver  
le parc bi-énergie existant et son  
importante contribution au plan  
d'approvisionnement du Distributeur,  
mais n'excluait pas son expansion. En  
effet, tel qu'il est mentionné en  
réponse à la question 2.4 du GRAME  
dans le dossier R-3677-2008, il est  
socialement rentable d'encourager les  
conversions à la bi-énergie plutôt  
qu'au chauffage TAE, et le  
Distributeur entend déployer à cet  
effet une stratégie de communication  
auprès des clients au mazout.

Ma question est la suivante : concernant plus

particulièrement, en fait je devrais dire en préambule j'ai entendu hier les témoignages qui ont été rendus, et en particulier je crois que vous avez mentionné, je ne sais pas lequel des témoins, que vous apprenez souvent après le fait qu'il y a eu une conversion à la biénergie et donc, quand il s'agit d'anticiper ce qui va se passer ce n'est pas nécessairement évident à ce niveau-là.

Ceci étant dit, si l'on considère la clientèle au mazout qui viserait à se convertir au chauffage tout à l'électricité plutôt qu'à la biénergie, est-ce que vous avez une stratégie de communication préalable à ce choix-là, en d'autres termes un instrument de commercialisation, une publicité, je l'ignore? Mais est-ce que vous avez songé, envisagé ou est-ce que vous avez effectué effectivement des mesures visant, dans cette optique de stratégie, qui était plus large celle que je viens de vous citer, je comprends qu'elle était plus large, mais moi je vise spécifiquement ceux qui voudraient aller au TAÉ mais qu'il serait préférable, selon ce que je comprends, d'inciter à aller à la biénergie?

M. MARK SAUCIER :

R. Nous avons l'année passée déployé une action

commerciale auprès justement des équipementiers puisque nous nous sommes dit qu'un client qui était en mode de décision va communiquer avec les équipementiers qui installent la biénergie. Donc nous leur avons fourni du matériel promotionnel qui parle du tarif biénergie et de cette option-là. Alors ce matériel-là est toujours présent dans le marché auprès des équipementiers. Ce geste-là est dans le marché actuellement.

11 h 10

Q. [94] Parfait. Merci.

M. STÉPHANE VERRET :

R. J'ajouterais à cette réponse que, donc la réponse à la demande de renseignements que vous avez produite date du vingt-trois (23) janvier deux mille neuf (2009). Puis on se souviendra que, concurremment à ces réponses, je pense que c'était le moment où on était en audience dans le cadre du plan d'ensemble en efficacité énergétique concurremment...

Q. [95] Effectivement.

R. ... et c'est dans le cadre de ces audiences que l'industrie du mazout a, je dirais, sensibilisé la Régie et les intervenants quant à la fragilité ou quant aux difficultés qu'il rencontre au niveau de la distribution du mazout et de l'effritement du

parc.

Q. [96] Et est-ce que je pourrais connaître la conclusion que vous cherchez à tirer par rapport à ce que monsieur Saucier vient de dire? Est-ce que votre commentaire vient nuancer la portée pour le futur de ce qu'il a déjà entrepris?

R. Non, c'était davantage par rapport aux éléments qui étaient soulevés au niveau de la réponse à la demande de renseignements.

Q. [97] Oui.

R. Je voulais simplement mettre en perspective cette réponse avec les faits qui ont été connus concurremment à cette réponse à la demande de renseignements.

Q. [98] Évidemment, cette réponse, Monsieur Verret, puis, là, ce n'est pas une question d'argumentation, mais pour situer dans le temps cette réponse était postérieure évidemment au dépôt du mémoire qui avait été fait en novembre deux mille huit (2008) par l'industrie du chauffage, l'Institut des produits pétroliers. Je présume qu'elle en tenait compte à ce niveau-là à moins que je fasse erreur.

R. C'est-à-dire, c'était dans cette période-là où l'information était analysée, était regardée de

manière à prendre position.

Q. [99] Parfait. Merci. Sur un autre sujet maintenant. J'aimerais traiter de la géothermie résidentielle. Alors, je vais vous référer à la pièce HQD-13, Document 1 page 135. Et j'ai deux questions de suivi par rapport à la réponse 71.1 qu'on y trouve. Alors, je cite l'extrait pertinent du premier paragraphe :

Jusqu'à maintenant, les projets de clients souhaitant passer d'un combustible à la géothermie ont été considérés comme des conversions et ne sont pas admissibles à l'aide financière du Distributeur. Le Distributeur estime nécessaire d'évaluer la pertinence de soutenir ce genre de projets dans un contexte où les conversions du mazout à l'électricité sont importantes. Cependant, cet exercice doit se faire avec l'AEÉ...

il s'agit évidemment de l'Agence de l'efficacité énergétique,

... qui a le mandat d'élaborer une offre en efficacité énergétique pour

le secteur des produits pétroliers.

Fin de la citation. Est-ce que vous pouvez nous dire si des démarches ont été entreprises avec l'Agence de l'efficacité énergétique ou elles sont en voie de l'être? Je suis conscient que la réponse a été donnée le dix-neuf (19) octobre dernier. Néanmoins, si vous pouviez nous éclairer s'il y a des démarches qui ont été entreprises ou dont on entrevoit qu'elles le seraient prochainement à cet égard?

M. MARK SAUCIER :

R. Effectivement, il y a des échanges, la démarche n'est pas très avancée. Mais il y a des échanges entre l'Agence et le Distributeur à cet égard sachant que c'est dans les intentions de l'Agence d'offrir un programme au niveau de la conversion. Donc, on ne veut pas dupliquer l'effort au niveau du marché.

Q. [100] Merci. Je continue au niveau de la réponse 71.1. Au dernier paragraphe, et je cite, vous indiquez :

Enfin, le Distributeur mentionne qu'il envisage la possibilité d'accueillir, dans son programme de soutien à la géothermie, les clients actuellement

bi-énergie qui souhaiteraient  
convertir le chauffage de leur  
résidence à la géothermie.

Est-ce que vous pouvez nous indiquer quelles sont les étapes que vous entrevoyez à cet égard? Est-ce qu'il y a un échéancier? Quelles sont les démarches qui ont été entreprises, s'il en est? Ou quelles sont celles qui sont entrevues à cet égard?

M. MARK SAUCIER :

R. Depuis ce temps, nous avons effectivement pris la décision, et nous allons de l'avant au niveau du tarif biénergie pour l'offre de conversion à la géothermie. Donc, nous allons rendre ces clients-là admissibles. Cependant, nous ne sommes pas à ce moment-ci dans le marché avec l'information.

11 h 16

Q. [101] Est-ce que vous croyez être en mesure de produire un état d'avancement de vos travaux lors du prochain dossier tarifaire sur ce sujet particulier?

R. Tout à fait.

Q. [102] Merci. Je vous réfère maintenant à la pièce HQD-8, Document 8, à la page 66 concernant plus particulièrement la recherche du point mort afin de mesurer la robustesse du PGEÉ. Alors vous faites

état à cette page et c'est au deuxième paragraphe plus particulièrement, des trois analyses de sensibilité que vous qualifiez d'habituelles, qui sont présentées aux tableaux D-2.1 à D-2.3 de l'annexe D de la pièce HQD-8, Document 8 et vous indiquez qu'elles démontrent la robustesse du portefeuille du PGEÉ et je vais citer les commentaires qui suivent, vous indiquez ce qui suit :

[...] avant de compromettre la rentabilité du point de vue de la société (CTR) du PGEÉ :

- Le Distributeur pourrait augmenter les investissements de 250 % par rapport à ceux projetés

c'est au tableau D-2.1 que cette donnée apparaît :

- Les économies d'énergie pourraient être réduites de 70 %

C'est au tableau D-2.2 que cette donnée apparaît.

Et enfin :

- Les coûts évités pourraient être réduits d'environ 50 %

et ça apparaît au tableau D-2.3. Ma première question c'est de façon générale est-ce qu'on peut convenir que les évaluations que vous nous donnez

ici en termes de pourcentage ont peu de probabilité de se produire. On est dans un scénario ultra fort ou ultra optimiste. Est-ce que je me trompe?

Mme LEÏLA CHAMI :

R. Non, vous avez entièrement raison et pendant plusieurs années dans les années précédentes, dans les dossiers précédents on faisait toujours un préambule lorsqu'on présentait ces analyses, parce qu'évidemment c'est exactement ce que vous dites. C'est sûr que tous les moyens vont être mis en place pour qu'on ne se rende pas dans ces situations. Et c'était toujours dans l'esprit de, on prend une décision, mais est-ce qu'on va se tromper un peu, beaucoup et comment on gère ça et on l'avait toujours signalé que c'est un exercice très, très mécanique, alors l'exercice consiste simplement à forcer la machine en disant compte tenu des millions d'écart de CTR disponibles jusqu'à où, une variable à la fois et puis on l'avait toujours dit, les variables on les fait bouger une à la fois, c'est un exercice très mécanique et dans la vraie vie on l'a déjà soumis ce n'est pas comme ça que ça fonctionnerait.

Alors mécaniquement, techniquement quand on regarde tous les millions qu'on a sur la table en

deux mille dix (2010) en valeur actuelle, on regarde la marge de manoeuvre qu'on a en millions de dollars actuels et on a un petit outil de calcul qui dit bien jusqu'à où je pourrais monter ces investissements avant qu'on ait épuisé la marge de manoeuvre et on le fait programme par programme. Donc dépendamment des programmes il y en a pour lesquels on peut augmenter, on pourrait augmenter les coûts évités. L'idée c'est de mesurer la robustesse et on le fait une variable à la fois. Alors on augmente les investissements sans changer les gigawattheures et on regarde la machine jusqu'où elle peut se rendre.

Analyse numéro 2 pour les mêmes montants, on baisse les gigawattheures et on voit jusqu'à où la machine peut se rendre et exercice numéro 3, qu'on ne peut pas faire lui par programme parce que les coûts évités sont différents par usage, mais globalement on regarde de combien on baisserait les coûts évités et puis on fait aller la machine. Et ça permet simplement de se donner un outil de plus quant à la robustesse de nos décisions.

Q. [103] Bien, maintenant j'aimerais vous demander s'il serait possible pour les prochains dossiers tarifaires d'avoir une étude de sensibilité qui

ferait varier les trois paramètres de sensibilité et je m'explique, en fonction d'un scénario fort d'une part et d'un scénario faible, mais en incluant je dirais un écart que vous jugeriez acceptable ou un écart de confiance ou d'incertitude, dépendant du point de vue où on se place là, en plus ou en moins. Par exemple pour le test de l'augmentation des investissements, ça pourrait être plus ou moins vingt pour cent (20 %) comme critère. Je lance ce chiffre, ça serait à vous de le déterminer.

Déterminer un pourcentage également pour le deuxième paramètre et un troisième pour les coûts évités et à partir de ces écarts de confiance ou d'incertitude, selon le point de vue où on se place, de faire varier simultanément dans le cadre d'un scénario fort les trois paramètres et ensuite de les faire varier dans un scénario faible de la même façon simultanément, de façon à ce qu'on ait une étude de sensibilité qui nous permette de situer par rapport au scénario moyen auquel correspond le budget de deux cent cinquante millions (250 M\$) du PGEÉ actuellement, qu'on puisse l'évaluer comme ça. Est-ce que d'après vous c'est possible de le faire et est-ce que ça

pourrait être utile de le faire à votre point de vue?

R. Bien, je vais m'essayer encore une fois.

Q. [104] C'est un petit peu technique là. C'est clair ma question pour vous?

R. Oui.

Q. [105] Parfait.

R. Dans le passé à chaque fois qu'on pense qu'il y a une variable clé qui peut bouger et qui peut modifier évidemment la rentabilité de nos programmes on la fait. Je pense essentiellement aux coûts évités. Toutes les années où nous avons pensé que les coûts évités pourraient être modifiés de façon significative, nous avons suggéré des analyses de sensibilité, encore là dans le but évidemment de mesurer la robustesse de nos analyses. Une fois qu'on nous dit par exemple le programme pourrait plus cher, est-ce que s'il coûtait plus cher, il rapporterait plus d'économie d'énergie? La réponse c'est que si c'est vrai c'est qu'il y a beaucoup de « free rider » et en général on contrôle nos programmes pour pas que cela arrive. Donc j'ai un petit peu, techniquement, arithmétiquement tous les calculs sont faisables, les ordinateurs sont capables de le faire.

(11 h 24)

Je me poserais la question encore une fois sur la signification que ce genre de chose aurait. On peut très bien dire pour la même quantité de gigawattheures le programme va coûter plus cher. On va devoir répondre à la question après ça pourquoi ça serait le cas. Alors je pense qu'une façon de regarder nos programmes ça serait peut-être de faire le lien entre les quantités d'énergie et les gigawattheures. Parce que si les montants augmentent en même temps que les économies d'énergie, somme toute on ne sera pas plus, pas moins rentable. Alors peut-être qu'un bon outil à regarder ça serait nos coûts de programme exprimés en cents par kilowattheure qui, eux, donnent une bonne idée pour la quantité de kilowattheures qu'on irait chercher avec eux quel montant on s'apprête à dépenser pour les avoir. Et on pourrait regarder ça comme ça.

Pour le reste, pour moi ça revient toujours à la même problématique. Et dans le début du PGEÉ, évidemment, puisqu'on avait moins d'expérience, alors ces questions-là on les a beaucoup posées : quel niveau de contingence on va prendre, quelle analyse de sensibilité on va soumettre, de combien

on risque de s'écarter. Et on a toujours pris tous les moyens requis pour le faire et on a toujours suggéré que nos outils sont tous les paramètres sur lesquels on pense qu'il peut y avoir de la variation, on va les analyser, en particulier les coûts évités. Tous nos outils après sont en mode suivi, ceux comparés par rapport à ce que nous avions prévu. Sachant qu'on a deux enjeux, combien d'argent on dépense mais aussi combien de kilowattheures on atteint. Et c'est de trouver l'outil qui va nous permettre de répondre aux deux questions à la fois.

Q. [106] Parfait. Alors je vous remercie beaucoup, Madame. Je n'ai pas d'autres questions pour les témoins, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fortin.

INTERROGÉS PAR Me LISE DUQUETTE :

Q. [107] Liste Duquette pour la Régie. Alors j'aurais quelques questions. En fait elles sont toutes sur la biénergie. La première, maître Fortin vous a demandé le nombre de clients existants actuellement en biénergie qui pourraient quitter la biénergie en fonction du calcul. Vous nous avez indiqué les facteurs qui faisaient en sorte qu'ils pouvaient

quitter mais vous ne nous avez pas donné le nombre. Alors est-ce que vous pourriez peut-être nous préciser le nombre de clients existants qui pourraient quitter la biénergie pour les prochaines années? Si vous les avez.

M. FRANÇOIS VALLIÈRES :

R. On n'a pas fait de prévision sur le nombre de clients qui pourraient quitter le tarif DT au cours des prochaines années. Donc on n'a pas évalué ça.

Q. [108] D'accord. Je faisais juste le suivi sur la question de maître Fortin. C'est parce que nos calculs semblaient nous donner plus ou moins entre quatre cents (400) et cinq cents (500) personnes, mais si vous n'avez pas fait le calcul c'est correct. On va prendre cette réponse-là.

Ensuite, les réponses de monsieur Verret ne me semblent pas claires. En fait, j'aimerais juste quelques précisions de votre part. Vous nous avez indiqué que, pour le tarif, enfin les gens de la biénergie qu'il ne fallait pas fragiliser le marché et qu'il ne fallait donc pas envahir les clients existants au mazout. Lorsqu'on vous demande si vous êtes, si on prêt ou si HQD serait prête à offrir une aide partielle pour aider pour les clients existants, vous nous dites il semble y avoir une

volonté gouvernementale de faire une attrition de ce marché-là et donc on ne veut pas. Ça me semble contradictoire. Alors j'aimerais savoir. Je vais reprendre la question à ce moment-là. Est-ce que ce n'est pas, pour votre première sur la fragilisation du marché au mazout, ça ne serait pas, je ne voudrais pas dire solidifier, mais peut-être la stabiliser que d'essayer de garder les clients à la biénergie?

M. STÉPHANE VERRET :

- R. Lorsque vous mentionnez de « garder les clients à la biénergie », vous parlez du parc actuel?
- Q. [109] Oui, les clients actuellement à la biénergie.
- R. Bien entendu, le parc actuel biénergie nous apporte de l'ordre de huit cents mégawatts (800 MW) de contribution au niveau de la pointe. Je pense qu'il y a un intérêt à conserver cette clientèle-là. Mes remarques étaient davantage à regarder au niveau commercial en toile de fond de cette action-là qui pourrait être entreprise, ce qui se passe dans le marché. Et ce que j'ai voulu amener tout simplement c'est que, un, on a fait part de la situation dans l'industrie au niveau de la distribution du mazout. Et je pense que c'est monsieur Vallières, hier, qui mentionnait lorsqu'un client quitte le mazout pour

se rendre à la biénergie, il y a une réduction, je crois, de l'ordre de soixante-quinze pour cent (75 %) de la consommation. Alors déjà c'est une réduction importante pour la rentabilité pour un distributeur.

Et l'autre élément que je vais tout simplement mentionner en toile de fond, c'est récemment la volonté qui a été... que le gouvernement a fait connaître sa volonté de réduire, voire éliminer le chauffage au mazout. Donc ces éléments-là que je soulevais c'était simplement des éléments en toile de fond qu'il faut considérer au niveau de la réflexion quant au parc au mazout. Et avant d'entreprendre quelque'action que ce soit, bien il faut être conscient de cette réalité-là puis il faut voir les impacts que ça pourrait avoir sur ce parc-là qui est présentement en place.

Q. [110] Alors poursuivant sur l'avantage de garder les gens qui sont actuellement, je ne parle pas d'aller chercher des nouvelles parts de marché et de réduire de soixante-quinze pour cent (75 %) les volumes en mazout, je parle des gens qui sont actuellement en biénergie tarif DT et de l'avantage de garder ces huit cents mégawatts-là (800 MW),

est-ce qu'il ne serait pas opportun d'offrir...  
d'offrir une aide partielle peut-être à ces  
clients-là via les programmes de commercialisation  
que vous faites avec les équipementiers, peut-être  
de leur faire connaître, afin qu'ils demeurent au  
tarif biénergie?

11 h 30

- R. Écoutez là, ça dépasse un petit peu le cadre de mes  
responsabilités et compétences, à savoir  
l'évaluation de cette offre-là. Le commentaire que  
je faisais tout à l'heure, lorsqu'on dit qu'on  
maintient la clientèle au niveau du parc de la  
biénergie, bien, il faut savoir ce qui va se passer  
à plus long terme au niveau de l'industrie. Et ce  
que je mentionnais tout à l'heure, c'est que  
sachant cette volonté du gouvernement de réduire la  
consommation de mazout aux clientèles, bien, dans  
quelle situation est-ce qu'on place cette  
clientèle-là à plus long terme, s'il y a une  
volonté clairement manifestée de réduire cette  
consommation de mazout-là au Québec. Alors, c'était  
simplement le contexte que je fournissais pour ma  
réponse.
- Q. [111] En fait, une dernière question, petite  
question, c'est toujours sur le même sujet. Si la

Régie vous demandait de considérer une aide partielle, c'est un gros « si », mais si la Régie vous demandait de considérer une aide partielle aux clients à la biénergie, est-ce que vous seriez en mesure, d'ici la semaine prochaine, l'argumentation peut-être de monsieur Fraser, de nous indiquer peut-être un échéancier de travail sur lequel vous pourriez regarder cette question-là?

R. Oui. Si vous nous demandez de regarder cette possibilité-là, écoutez, on se penchera sur la question, puis on regardera les implications que ça peut avoir. Je vous dirais que ça demande quand même une réflexion là. Alors, pour la semaine prochaine, on verra ce qu'on peut faire là, oui.

Q. [112] C'est simplement l'échéancier là. Merci.

INTERROGÉS PAR LE PRÉSIDENT :

Q. [113] Peut-être juste une petite dernière question juste de clarification pour vous, Monsieur Vallières. Hier, en réponse à maître Sicard, disons qu'on vient aussi de le mentionner ce matin, quand un client biénergie passe... en fait, pas biénergie, mais... Oui, un client passe de mazout à biénergie, c'est à soixante-quinze pour cent (75 %) de volume pour la pétrolière. Vous avez parlé plus loin que vous avez rencontré les distributeurs et

il y avait un ratio à ne pas dépasser dans un parc de clients au mazout, et ce ratio était de l'ordre de trente pour cent (30 %), passé ce ratio-là, ce n'était pas rentable. Le trente pour cent (30 %) est relié à quoi?

M. FRANÇOIS VALLIÈRES :

R. C'est ce que nous mentionnent les pétrolières.

C'est pour garder leur parc rentable. Elles sont capables d'en absorber une partie. Ces clients-là ne sont pas très rentables pour les raisons que je vous ai données, mais à un moment donné quand le mixte augmente, leur profitabilité diminue. Et ce que les pétrolières nous disent, c'est quand elles dépassent ce seuil-là, leur profitabilité globale est à risque. C'est ce qu'ils nous mentionnent.

Q. [114] Donc, si je comprends bien, le trente pour cent (30 %), c'est relié au nombre de clients biénergie au mazout versus le total des clients mazout de leur clientèle?

R. Exactement. Exactement.

Q. [115] Parfait. Merci. Ça complète les questions de la Régie. Maître Fraser, est-ce que ça complète votre panel?

Me ÉRIC FRASER :

Oui, ça complète la preuve du panel numéro 4.

R-3708-2009  
10 décembre 2009

- 111 -

PANEL 4 - HQD  
Interrogatoire  
Le Président

LE PRÉSIDENT :

Merci bien. Madame, Messieurs, vous êtes libérés.

On vous remercie. Et Maître Fraser, on est prêt à  
entreprendre le panel numéro 5. Voulez-vous cinq  
minutes?

Me ÉRIC FRASER :

Bien, peut-être cinq minutes, question qu'il y ait  
une transition de panel.

LE PRÉSIDENT :

Parfait. Parfait.

Me ÉRIC FRASER :

Mais, sinon ce ne sera pas beaucoup plus.

LE PRÉSIDENT :

On va prendre cinq minutes.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie.

SUSPENSION

11 h 40

PREUVE DE HQD - Répartition des coûts,  
tarification, interfinancement et conditions de  
service - Panel 5

LE PRÉSIDENT :

Rebonjour.

Me ÉRIC FRASER :

Rebonjour, Monsieur le Président; bonjour, Mesdames les Régisseuses. Donc, on démarre le dernier panel de la preuve en chef du Distributeur, le panel numéro 5 sur la répartition des coûts, la tarification, l'interfinancement et les conditions de service. Trois nouveaux c.v. qui s'ajoutent, ceux de monsieur Marcel Côté, chef Coûts et Caractéristiques de la consommation, qui se retrouve au bout de la table du panel; ensuite de ça, il y a monsieur Albert Chéhadé, chef Tarification; et finalement, monsieur Jacques Paré, chef Réglementation et conditions de service, auquel s'ajoute également monsieur Bastien, qui n'a pas besoin d'introduction à ce stade-ci. Je dépose en liasse sous B-23 les trois c.v. identifiés.

B-23 : (HQD-14, Doc.1.5) Curriculum vitae de  
Albert Chéhadé; (HQD-14, Doc.1.6)  
Curriculum vitae de Marcel Côté; (HQD-14,  
Doc.1.11) Curriculum vitae de Jacques Paré.

L'AN DEUX MILLE NEUF (2009), le dixième (10e) jour  
de décembre, ONT COMPARU :

R-3708-2009  
10 décembre 2009

- 113 -

PANEL 5 - HQD  
Interrogatoire  
Me Éric Fraser

MARCEL CÔTÉ, chef Coûts et Caractéristiques de la consommation, Affaires réglementaires, ayant son adresse d'affaires au 75, boulevard René-Lévesque Ouest, Montréal (Québec);

ALBERT CHÉHADÉ, chef Tarification, Hydro-Québec Distribution, ayant son adresse d'affaires au 75, boulevard René-Lévesque Ouest, Montréal (Québec);

JACQUES PARÉ, chef Réglementation et conditions de service, ayant son adresse d'affaires au Complexe Desjardins, Montréal (Québec);

MICHEL BASTIEN, (sous la même affirmation)

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

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Q. [116] On va rapidement adopter la preuve. Monsieur Côté, je vous réfère, votre pièce étant HQD-10 et les réponses à cette pièce, je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents?

M. MARCEL CÔTÉ :

R. Oui.

Q. [117] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage en l'instance?

R. Oui.

Q. [118] Je vous remercie, Monsieur Côté. Monsieur Chéhadé, mêmes questions, mais concernant évidemment la pièce maîtresse en tarification, HQD-12 et les réponses. Je comprends que vous avez participé et supervisé la préparation de ces documents?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Oui.

Q. [119] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [120] Je vous remercie, Monsieur Chéhadé. Monsieur Paré, même chose, sous HQD-11 pour les conditions de service, je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents?

M. JACQUES PARÉ :

R. Oui.

Q. [121] Vous avez une correction à apporter?

R. Oui, il y aurait une coquille dans la version anglaise. C'est au niveau de l'article 12.6 dans HQD-11, Document 1 page 34, il faut retirer « with a contract for domestic use ». Dans la version

française tout était correct.

Q. [122] Je vous remercie, Monsieur Paré. Alors, une fois cette correction faite, vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [123] Je vous remercie.

Alors, Monsieur le Président, tout à l'heure, je vous annonçais que c'était la fin du témoignage du panel 4. Par contre, ce n'est pas la fin du témoignage sur la biénergie puisque c'est un sujet qui recoupe effectivement les deux panels puisqu'il y a l'aspect commercialisation et l'aspect tarifaire. Et nous profiterons donc de l'occasion qui nous est offerte puisque le sujet est chaud présentement, il vient d'être discuté. Et je commencerais peut-être avec une question d'ordre général à monsieur Bastien, à savoir s'il aurait des commentaires supplémentaires à émettre sur la discussion qui vient tout juste d'avoir lieu et qu'il a entendue puisqu'il était dans la salle d'audience pendant ce temps. Monsieur Bastien.

M. MICHEL BASTIEN :

R. Je vais commencer à faire un complément de réponse à celles que le panel précédent vous a formulées.

Et monsieur Chéhadé pourra compléter. On l'avait dit d'entrée de jeu hier que le dossier du biénergie est un dossier qui a plusieurs ramifications. Et, effectivement, je suis heureux de voir qu'au niveau, que je suis présent sur le panel 5 puis que monsieur Chéhadé surtout est présent sur le panel 5, et ça va nous permettre de compléter l'ensemble des informations qu'on a pu vous transmettre.

Peut-être d'entrée de jeu, parlons tarif, et je vais être très, très sommaire, et je vais laisser monsieur Chéhadé continuer à faire l'argumentaire. C'est clair pour nous que le principal incitatif pour inciter les clients BT... DT c'est-à-dire à demeurer au DT ou à adhérer au tarif DT, c'est le tarif lui-même.

Et les propositions que l'on fait évidemment, c'est toujours dans le sens de s'assurer que, dans la mesure de l'économique du tarif, évidemment, à ce que le signal de prix qui soit transmis au client soit intéressant pour lui, donc que ça crée suffisamment d'incitatif pour lui pour adhérer au tarif et y rester au tarif.

Deuxième élément, et on pense que, donc on réussit assez bien à faire, à atteindre cet

objectif-là. Il y a eu une année où ça a été particulièrement difficile, c'était l'année précédente parce que les clients étaient confrontés à une hausse très importante du mazout qui est venue un peu réduire l'économie pour le client de ce tarif-là. Mais c'est une question qu'on a débattue l'année dernière. Et qu'il faut quand même regarder dans son intégrité.

Le problème de, ce qui m'amène au problème de l'effritement. Ce n'est pas un problème très important, le problème de l'effritement. Bon an mal an, l'effritement, on parle de mille (1000) clients qui débarquent du tarif DT pour adhérer au tarif D. Puis il y en a un autre mille (1000) qui embarquent. L'année passée, il y a eu des chiffres un peu plus importants. Mais à la fois du côté de clients qui ont transféré au tarif D, mais également des clients mazout qui ont adhéré au tarif DT. Et somme toute, on n'a pas eu de perte, là, on n'a pas eu d'effritement global au niveau de la clientèle au tarif DT.

Alors, la question lorsqu'on parle de faire une aide partielle, c'est pour répondre à quel enjeu et quel problème puisqu'il ne semble pas globalement... on prévoit même une croissance des

adhésions au tarif DT, il ne semble pas y avoir de problème particulier cette année par rapport à ce qu'on a pu connaître au cours... enfin, depuis qu'on est à la Régie et même depuis que le tarif existe. Et monsieur Chéhadé était là depuis, depuis le début. Il pourra vous en parler avec beaucoup plus d'éloquence et de crédibilité que moi peut-être.

11 h 46

Mais, c'est évident pour nous qu'on se questionne quand on commence à explorer des avenues de compenser des gens ou d'ajouter des aides pour répondre à quels enjeux et à quels problèmes.

Évidemment, l'autre élément qui est la partie peut-être un peu plus commerciale, mais qui a une dimension économique - et, vous savez, je suis économiste de formation, donc c'est quelque chose qui est... sur lequel je peux... je suis assez articulé et qui me questionne beaucoup. Quand on arrive à un enjeu comme celui-là, on donne une aide à qui au juste et comment on va faire ça pour aller... pour intervenir au bon moment?

Évidemment, on s'entend que c'est le client qui choisit ce bon moment-là. Et au bon moment et que l'aide en question ne soit versée qu'à cet

individu-là ou qu'à cette catégorie de clients-là parce que si l'idée c'est de contribuer globalement à l'amélioration de la rentabilité du tarif et qu'on donne ça à tout le monde, bien là, on s'entend-tu qu'il y a cent mille (100 000) clients qui vont en profiter, même s'ils n'avaient pas du tout l'intention de transférer leurs charges vers la clientèle D.

Et c'est excessivement difficile d'avoir quelque chose qui serait optimal, qui ne concernerait que ces clients-là, sans inciter des clients mazout, évidemment, aussi en masse à se convertir vers le DT compte tenu de l'enjeu commercial que l'on a de s'assurer qu'il y a une base d'affaires suffisamment étendue pour les distributeurs de mazout, sinon on perd complètement le marché. Et qui ne seraient pas non plus des montants que l'on verse inutilement parce que, de toute façon, les gens n'avaient pas l'intention de se convertir.

Alors, voilà pour le bout que j'avais à vous dire concernant la question fondamentale : est-ce qu'on devrait contribuer, même partiellement, à supporter financièrement cette clientèle-là. Je vais laisser monsieur Chéhadé

compléter la réponse.

M. ALBERT CHÉHADÉ :

C'est ça. Puisque monsieur Bastien a fait appel à ma mémoire, donc je vais y aller.

Au début des années quatre-vingt-dix (90), nous avons environ soixante, soixante-dix mille (60-70 000) clients biénergie. Nous avons lancé de gros programmes de subvention et nous avons réussi à monter ce parc-là, autour de quatre-vingt-treize (93), quatre-vingt-quatorze (94), à environ cent vingt mille (120 000) clients, c'est les chiffres que nous avons actuellement.

À chaque année, le mazout perdait dix à douze mille (10-12 000) clients par année, à partir de cette époque-là là, quatre-vingt-treize (93), et le parc s'est mis à descendre.

Nous, dans notre cas à nous, nous perdions mille (1 000) clients biénergie et on en regagnait mille (1 000) autres. Donc, on s'est maintenu autour de cent vingt mille (120 000). Ce chiffre-là est le même depuis quatre-vingt-treize (93), quatre-vingt-quatorze (94).

Le mazout, lui, pendant ce temps-là, en perdant dix, douze mille (10-12 000), est passé, à un moment donné, autour de deux cent cinquante

mille (250 000) clients. L'année passée est arrivée ce qui est arrivé, les prix du pétrole ont flambé. On est passé à... vous avez vu tous une cent vingt (1,20 ¢) ou quelque chose du genre, puis là on craignait même pour notre parc biénergie. Et le mazout a perdu à ce moment-là, de dix ou douze mille (10-12 000) clients qu'il perdait, ce chiffre-là est monté à vingt-cinq, trente-cinq mille (25-35 000) clients qui débarquaient du mazout.

Là ce qu'on sait, c'est qu'il y en a six mille (6 000) qui sont venus à la biénergie, mais nous, à la biénergie, nous en avons perdu trois mille (3 000). Donc, au net, nous avons donc gagné trois mille ou trois mille cinq cents (3 000-3 500), quelque chose du genre. Donc, il y a des gens qui étaient intéressés à avoir la biénergie de toute façon.

Le mazout est rendu à deux cent mille (200 000) clients. Quand on parle de c'est quoi le risque pour le mazout? Le risque pour le mazout, on est revenu à un taux d'effritement de dix mille ou douze mille (10 000-12 000) par année parce que les prix du mazout sont tombés à soixante-dix, soixante-quinze cents (70-75 ¢) le litre.

Mais, si jamais les prix devaient remonter et qu'on devait retrouver un taux d'effritement de trente à quarante mille (30-40 000) clients, bien, vous vous imaginez que deux cent mille (200 000) clients là, en quatre ans là, nous n'avons plus de parc mazout. Donc, c'est ça l'idée qu'il fallait préserver quand on parle aussi de mixte biénergie.

Nous avons trois cent mille (300 000) clients biénergie et mazout, trente pour cent (30 %), c'est environ donc deux cent mille (200 000) clients biénergie.

Donc, nous ne voulons pas jouer dans le marché du mazout pour protéger ce marché-là, pour assurer la distribution à nos cent vingt mille (120 000) clients.

Est-ce que nos cent vingt mille (120 000) clients sont à risque? La réponse est « non ». Pourquoi? Parce que le tarif les incite, avec les économies qu'ils font, à rester à la biénergie. De plus en plus ce parc-là, les gens, pour avoir plus de confort, se dirigent vers des thermopompes, par exemple, et gardent le mazout comme étant la pointe parce que si jamais ils avaient uniquement la thermopompe, ils devraient aller au tarif D s'ils devaient fonctionner en pointe.

Alors, pour avoir l'avantage du tarif DT, ils changent leur réservoir, ils font ce qu'il faut faire, mais ils se retrouvent toujours DT. Donc, le tarif DT vit par lui-même. Ça, comment je l'ai su? Simplement en questionnant des gens qui ont des systèmes biénergie. C'est ça la réflexion qu'ils font. Ce qu'ils veulent, c'est un tarif hors pointe bas, pour leur assurer des économies.

On regardait, dans une des réponses qu'on vous a faite, changer un réservoir, c'est mille dollars (1 000 \$). Le réservoir, ils sont échangés. J'ai quelqu'un même chez nous au bureau qui a changé son réservoir l'année passée, mille dollars (1 000 \$), et il s'est réembarqué dans notre... Il a eu la décision à prendre : est-ce que je quitte la biénergie ou je ne la quitte pas. Mais, non, il n'a pas quitté la biénergie à cause des économies qu'il réalise, à cause des avantages qu'offre le tarif hors pointe.

Donc, le huit cent quarante mégawatts (840 MW), je pense qu'il n'est pas en danger. Nous y tenons, comme on dit, comme à la prunelle de nos yeux. Donc, on veut garder le huit cent quarante mégawatts (840 MW) et il n'est pas question de laisser aller ce parc-là. Merci.

Me ÉRIC FRASER :

Q. [124] Alors, merci, Messieurs Bastien et Chéhadé.

Alors, Monsieur le Président, le panel est prêt à être contre-interrogé sur l'ensemble des sujets.

LE PRÉSIDENT :

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

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Pas de question.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Maître Falardeau pour l'ACEF de Québec.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

Q. [125] Denis Falardeau pour l'ACEF de Québec. Nous allons toujours travailler avec le même document, c'est-à-dire les réponses que vous nous avez faites, donc le document HQD-13, Document 3. Et comme il avait été présenté par mon confrère, on va continuer à discuter de la question des tarifs DT.

À la page 25 de vos réponses, à la question 38a), on vous demandait :

Les subvention offertes jusqu'au début des années 90, par HQD pour financer une partie du coût de la fourniture de biénergie visaient quelle fin?

Et vous nous répondiez :

Les subventions visaient à inciter le client à se convertir à la biénergie en finançant l'achat du système. Les économies annuelles visent, quant à elles, à inciter le client à demeurer au tarif DT.

11 h 54

D'ailleurs dans le document HQD-12, Document 2, à sa page 16, à la note de bas de page 6 que je vais vous citer vous disiez :

Depuis l'introduction du tarif DT au début des années 90, les économies n'ont jamais eu pour objectif de financer la totalité du coût d'un nouveau système bi-énergie.

À notre question 38 b) vous nous répondiez concernant :

Que devient l'avantage du tarif DT, si l'on prend en compte les coûts du contrat d'entretien de la fournaise biénergie et les coûts en capital associés

Vous nous disiez :

Les économies totales présentées au tableau 10 de la pièce HQD-12,

document 2 tiennent compte de l'entretien. Si le client considère le coût d'acquisition du système, il n'aurait pas intérêt à se convertir à la biénergie.

Dans les années quatre-vingt, quatre-vingt-dix (80-90) si je ne me trompe pas il y avait des subventions permettant là de se convertir à la biénergie. Avec le constat que vous nous faites là disant que bon si on considère ce que ça coûte en équipement, peut-être que ça ne voudrait pas la peine, ce n'est pas un motif à réintroduire ces subventions-là pour aider la conversion.

M. ALBERT CHÉHABÉ :

R. Comment on disait, le tarif lui-même permet de maintenir le parc, on parlait de cent vingt mille (120 000) clients, ces cent vingt mille (120 000) clients sont maintenus.

La question c'est qu'au début des années quatre-vingt-dix (90) on versait aux clients trois mille dollars (3 000 \$), trois mille cinq cents dollars (3 500 \$), on lui achetait un nouveau système puis le client se convertit, c'est comme ça qu'on a gagné les fameux cent dix mille (110 000) clients qu'on a réussi à attirer au début des

années quatre-vingt-dix (90).

Actuellement ce que nous disons c'est que le marché du mazout est trop fragile pour faire une promotion comme celle-là. Supposons que l'on prenne au lieu de prendre la marge de manoeuvre sur dix ans, on prenne la marge de manoeuvre sur vingt ans ou sur trente (30) ans, qu'on l'accepte. Là on s'en va l'ancien programme qui va faire que les deux cent mille (200 000) clients au mazout vont être tentés de venir vers la biénergie. Et s'ils viennent et le parc s'effrite, nous n'allons plus trouver de distributeurs de mazout. Donc résultat nous n'allons pas gagner ces deux cent mille (200 000) clients là et nous allons perdre les cent vingt mille (120 000) clients que nous avons.

Donc, nous pensons que le parc actuellement est à l'équilibre. Deux cent mille (200 000) mazout, cent vingt mille (120 000) biénergie, donc on devrait rester comme ça et les économies permettent aux clients, les cent vingt mille (120 000) de financer le système et de rester biénergie.

Q. [126] Donc si je comprends bien, du côté d'une possibilité d'une aide partielle comme il a été fait mention du côté de la Régie, disons à une aide

partielle qui pourrait se traduire par une subvention du combustible. Ça ça serait impensable compte tenu de ce que vous amenez là?

R. Oui, s'il s'agit d'aider les cent vingt mille (120 000) clients nous les aidons avec le tarif. S'il s'agit d'attirer des clients mazout vers la biénergie, l'idée c'est non, parce que le marché du mazout est trop fragile actuellement.

Q. [127] À notre question 39 a) à la page 25, on parlait :

La hausse du tarif et de la facture du DT n'est elle pas calibrée de manière à équivaloir à la hausse des autres tarifs domestiques?

Et vous nous répondiez :

Non. Tel qu'indiqué lors du dossier R-3677-2008, le tarif DT est calibré de façon à être neutre par rapport au tarif D pour une maison unifamiliale moyenne située à Montréal qui consomme 26 484 kWh avant effacement.

Mais quand on dit qu'elle est calibrée de façon pour être neutre, la hausse de facture du DT ça n'équivaut pas à la hausse moyenne de zéro virgule deux pour cent (0,2 %) ?

R. La hausse moyenne pourrait être un peu inférieure à zéro virgule deux pour cent (0,2 %), c'est-à-dire que tout le tarif D comme chaque catégorie tarifaire augmente de point deux pour cent (0,2 %), sauf qu'à l'intérieur de la catégorie il y en a qui monte un peu moins, il y en a qui monte un peu plus, c'est ça la règle de l'intrafinancement. Donc on touche pas à l'interfinancement, mais à l'intrafinancement à l'intérieur d'une catégorie. La biénergie ce qui nous intéresse c'est de s'assurer que le client on lui procure ses économies. Donc si on met le P, par exemple la hausse de tarif sur le P en pointe, c'est définitif que comme la consommation en pointe c'est durant huit cents (800) heures seulement quand on est en bas de moins douze, le client ne peut pas avoir une hausse équivalente à celle que va avoir le tarif D, mais avec ça ce que nous faisons c'est que nous remontons l'économie que le client fait.

À un moment donné l'économie était tombée à quatre-vingt dollars (80 \$) et on la voyait s'effondrer. Là on est revenu autour de deux cents dollars (200 \$). Donc on incite le client en lui disant si tu fonctionnes biénergie, donc le client au lieu d'avoir point deux (0,2), il a par exemple

point zéro cinq (0,05) de hausse au lieu d'avoir  
point deux (0,2) comme les autres clients  
résidentiels, mais avec ça nous sauvons le parc.

Q. [128] O.K. D'où vient le qualificatif de neutre là?

R. Absolument, c'est ça.

Q. [129] En page 25 toujours, à la question 39 b), on  
vous demandait :

Selon vous quels sont les facteurs  
pris en compte par les consommateurs  
pour décider de rester à la bi-énergie  
et au besoin de réinvestir le temps  
venu dans un système bi-énergie plutôt  
que de passer au tout électrique?

Et vous nous répondiez :

C'est la flexibilité qu'offre la bi-  
énergie, entre autres, par la présence  
de deux sources d'énergie et les  
économies annuelles que procure le  
tarif DT qui incitent les clients à  
rester à la bi-énergie.

Et là je porte à votre attention le reste de votre  
réponse :

Un autre facteur est que certains  
clients préfèrent réinvestir  
graduellement dans leur système bi-

énergie plutôt que de défrayer les  
coûts d'une conversion complète TAE.

Qu'est-ce qu'on entend par réinvestir  
graduellement?

R. Prenons par exemple le réservoir est fini, il faut le changer. Je mets mille dollars (1 000 \$) et je change mon réservoir. Là mon système est reparti pour un autre certain nombre d'années. Au moment où une autre pièce lâche dans le brûleur par exemple, je peux la changer ou je peux m'en aller vers TAE, mais sauf que je viens de changer mon réservoir il y a quelques années. Mon réservoir est neuf. Est-ce que je vais TAE ou pas? Non, je suis mieux de changer le brûleur puis de repartir une autre fois. Donc dans ce sens-là ce sont... ces clients-là, par inertie, restent au tarif DT.

(12 h )

C'est ça que l'on veut dire c'est que, graduellement, nous changeons uniquement des pièces comme ça. On se retrouve, finalement, client biénergie pour toujours.

Q. [130] Et, selon votre estimation de la situation, quand on parle du caractère de flexibilité du système, quelle est la frontière par rapport au mazout, est-ce que dans votre estimation il y a une

frontière faisant en sorte qu'à partir de tel prix cette flexibilité-là est carrément annulée?

R. Non, non non. Disons que ce qu'on a vécu récemment le prouve. Quand le prix est monté à un cent vingt (1,20 ¢) quelque chose du genre, le client avait intérêt à fonctionner en pointe parce que ce n'est qu'en bas d'un dollar quarante-cinq (1,45 \$) le litre. Ce n'est que comme si le mazout atteignait au-delà d'un dollar quarante-cinq (1,45 \$) il ne serait plus intéressant à fonctionner TAÉ, ne serait plus intéressé à fonctionner au mazout. Je m'excuse. Donc supposons on prend durant les huit cents (800) heures de pointe, il a intérêt à fonctionner au mazout tant que le mazout était en bas d'un dollar quarante-cinq (1,45 \$) et là on essaie de remonter à un dollar cinquante (1,50 \$) le litre.

Dans le cas quand le prix du mazout atteint un cent dix (1,10 ¢) ou même actuellement point soixante-dix (,70 ¢), le client a intérêt, dans les usages électriques, d'utiliser ses usages électriques en tarif hors pointe puisque le tarif hors pointe est l'équivalent d'environ quarante cents (40 ¢) le litre, d'utiliser plutôt le tarif hors pointe que d'utiliser le mazout. Donc c'est ça

la flexibilité. C'est que les gens se disent « moi je peux rajouter certaines charges l'été ou à un autre moment donné, c'est ça mon gain que je vais avoir plutôt que d'abandonner le tarif DT et de m'en aller TAÉ, et là je perds cet avantage-là ».

Q. [131] Allons-y maintenant avec le document, c'est en référence au document HQD-11, Document 1, c'est-à-dire les « Modifications aux conditions de service d'électricité ». À notre question D-41a), c'est-à-dire à la page 27. Et 27 tout en bas on vous demandait :

Quels sont les avantages pour le  
Distributeur de procéder à un taux  
simple?

En page 28 tout en haut, vous nous répondiez, et là je vais vous citer un extrait et non pas la totalité de la réponse :

Le Distributeur soumet que  
l'utilisation d'un taux annuel simple  
de 14,40 % répond à l'objectif voulant  
que la facturation de frais  
d'administration constitue un  
incitatif au paiement de la facture  
d'électricité à l'échéance.

Et au dernier paragraphe :

L'utilisation d'un taux simple présente également l'avantage d'éviter des coûts importants de modifications du système d'informatique afin de permettre la facturation de frais d'administration composés mensuellement.

Concernant le taux de quatorze virgule quarante (14,40) concernant les retards de paiement, avez-vous envisagé la possibilité d'y aller avec un taux de dix pour cent (10 %) ?

M. JACQUES PARÉ :

R. L'analyse des taux comme ça a déjà été présentée dans les dossiers précédents. La raison pour laquelle le taux est fixé à un point deux pour cent (1,2 %) a été expliquée. En réalité ce qui comprend le taux de un point deux pour cent (1,2 %), un, c'est une partie d'un taux d'intérêt pour couvrir les sommes qui sont dues qui sont en retard, mais il y a aussi une partie de ce taux-là qui sert à couvrir les coûts de recouvrement. Comme vous le savez il y a des coûts de recouvrement de l'ordre de cent millions (100 M\$) par année. Mais ces coûts-là sont inclus à l'intérieur de ça.

Pourquoi le taux est actuellement de un

point deux (1,2 %), qui va donner un taux de quatorze point quatre (14,4 %), comme vous dites? Oui, ça pourrait être regardé, dire de le baisser à dix pour cent (10 %). Mais quel serait l'impact de diminuer ce taux-là? Si le taux était inférieur à un point deux (1,2 %), puis on devient de beaucoup inférieur aux autres entreprises publiques, c'est que les clients vont avoir tendance à payer la facture d'électricité en dernier. Ça fait qu'ils vont payer tous les autres fournisseurs puis après ça, s'il reste de l'argent, ils vont payer Hydro-Québec. Ça fait que ça avait déjà été présenté de même puis ça avait été accepté de la part de la Régie à l'époque comme quoi qu'on pouvait maintenir les taux tels quels. D'ailleurs, c'est le prix plancher, c'est le taux plancher qui est prévu au niveau des frais d'administration, un point deux pour cent (1,2 %).

- Q. [132] Avez-vous envisagé d'utiliser un intérêt composé? Puis, si oui, est-ce que vous avez évalué les changements au système que ça demanderait?
- R. Le taux composé c'est ce qui est prévu actuellement dans les conditions de service puis c'est ce qui a été appliqué avec l'ancien système SGA qu'on avait. Quand on a implanté avec le système SIC, le système

SAP, c'est qu'on n'est pas en mesure de facturer actuellement avec un taux composé. Mais de quelle façon a été appliqué, s'il faut se rappeler les règles qu'il y avait à l'époque pour facturer les frais d'administration. Ce qu'on faisait c'est que c'était des règles qui étaient en vigueur depuis les années soixante-dix (70), donc à l'époque de vieux systèmes. Ce qu'on faisait c'est qu'on faisait une révision à tous les trente (30) jours pour s'assurer est-ce que le client a payé ou n'a pas payé. Donc le client avait toujours une marge de manoeuvre malgré le délai de paiement de vingt et un (21) jours, s'il payait la vingt-deuxième (22e) journée, en général il n'y avait pas de frais d'administration, ni la vingt-troisième (23e), la vingt-quatrième (24e). Parce que nous on faisait le suivi aux trente (30) jours.

Le taux composé était appliqué uniquement dans le mois suivant, c'est-à-dire que si on allait voir le mois suivant pour valider est-ce qu'il reste des sommes qui sont dues, s'il y a des sommes qui étaient dues encore, à ce moment-là le taux d'intérêt s'appliquait, le taux de frais d'administration s'appliquait également sur le taux qui avait été chargé pour la première période.

C'est ce qu'on ne fait pas aujourd'hui.

Ce qu'on fait actuellement c'est qu'on applique uniquement le taux pour l'ensemble de la période du retard. Donc le frais d'administration est applicable à compter de la première journée. Le client a vingt et un (21) jours pour payer sa facture d'électricité. Le vingt-deuxième (22e) jour si la facture n'est pas payée, les frais d'administration s'appliquent puis à ce moment-là il y a un minimum de vingt-deux (22) de frais d'administration qui sont facturables.

Ce montant-là quand on regarde, quand vous regardez l'évolution des frais d'administration, c'est plus de soixante millions (60 M\$) actuellement, c'est quand même ça rejoint ce que ça cherchait à faire. Quand on regarde les comptes il n'y a pas de variations. Les clients, les habitudes de paiement sont à peu près les mêmes qu'elles étaient. Donc actuellement, la façon qu'on applique le taux, pour nous c'est suffisant. Puis si on devait l'appliquer composé, bien il faudrait chercher une méthode puis modifier nos systèmes pour être capable de les facturer composés à ce moment-là. Parce qu'il faudrait faire un état de compte à chaque mois puis envoyer une nouvelle

facture au client, lui présenter les taux d'intérêt, puis à ce moment-là recalculer les frais d'intérêt sur le mois suivant, ce qui peut présenter des coûts quand même importants en termes de développement. Il faudrait voir l'avantage que ça pourrait réellement présenter.

12 h 08

Q. [133] Là, je vais faire référence à une réponse que vous avez faite à l'Union des consommateurs. C'est le document HQD-13, Document 12 à sa réponse 2.3... 12.1. Excusez-moi! Le document. Mais de toute façon, ce que vous aviez, c'est concernant les paiements égaux, les versements égaux. Et vous avez répondu à l'Union des consommateurs concernant la répartition des ajustements de ces paiements en deux mille neuf (2009)...

LE PRÉSIDENT :

Quelle référence, Maître Falardeau?

Me DENIS FALARDEAU :

Pardon?

LE PRÉSIDENT :

Quelle référence, à quelle page?

Me DENIS FALARDEAU :

Malheureusement, je n'ai pas la page. Mais c'est la réponse 2.3.

Q. [134] Et vous répondiez concernant la répartition des ajustements, là, en termes de pourcentage de la facture. Est-ce que ça serait possible de connaître le montant total de l'ajustement pour les clients qui avaient des montants suite à un remboursement de la sous-évaluation de la facture en deux mille huit (2008)?

Me ÉRIC FRASER :

On est à HQD-13, Document 12.1 page 4 de 5, c'est ça?

Me DENIS FALARDEAU :

C'est ça, oui.

Q. [135] C'est parce qu'il y a un pourcentage, mais est-ce que ce serait possible de le traduire en montant?

Me ÉRIC FRASER :

Et, ça, on parle de...

M. JACQUES PARÉ :

R. C'est la réponse à la question 2.3?

Me ÉRIC FRASER :

Oui, question 2.3.

M. JACQUES PARÉ :

R. Si on a les écarts en pourcentage, en principe, oui, ça pourrait être fait en argent. Maintenant, il faudrait voir. Probablement.

Me ÉRIC FRASER :

Sauf que je m'objecterais à ce qu'on donne cette information, évidemment à ce qu'on prenne cet engagement-là sur des bases que j'ai déjà évoquées. En fait, si on veut faire un argument, les pourcentages le permettent. Et, évidemment, là, on recule à une situation qui ne fait pas l'objet du dossier tarifaire puisqu'elle est passée, une situation qui ne fait pas l'objet de l'année témoin projetée. Et par ailleurs, on s'éloigne aussi des modalités pertinentes au MVE. Puis si je me souviens bien, la décision procédurale était à l'effet que si on voulait discuter du MVE, on voulait discuter des modalités des conditions de service qui lui sont applicables. Alors, je m'objecte à l'engagement.

Me DENIS FALARDEAU :

Je ne comprends pas. On souffle le chaud et le froid. On accepte un pourcentage. Mais si on veut une traduction en montant, bien, là, on n'est pas d'accord.

LE PRÉSIDENT :

Maître Falardeau, pouvez-vous être plus clair sur ce que vous voulez faire avec les montants, à quoi ça va servir dans un sens?

Me DENIS FALARDEAU :

Simplement vérifier l'estimation que nous avons faite des montants qui ont été dégagés, si je peux dire, qui ont été évalués.

LE PRÉSIDENT :

Mais en quoi ça va aider avec les modalités du programme du MVE? C'est ça qui est important. Si ça sert à rien, je retiens l'objection de maître Fraser.

Me DENIS FALARDEAU :

Ça ne sert certainement pas à rien. Mais c'est sûr que ça ne vient pas, comment je pourrais dire, là, influencer ce qu'on discute actuellement. Je suis d'accord.

LE PRÉSIDENT :

Donc, je vais retenir l'objection de maître Fraser.

Me DENIS FALARDEAU :

C'est tout, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Vous n'êtes pas chanceux. Vous terminez encore sur une objection.

Me DENIS FALARDEAU :

Peut-être c'est pour ça que je la retenais pour la fin.

LE PRÉSIDENT :

Il est midi et dix (12 h 10). On va prendre la pause lunch tout de suite. Ah, un instant. Maître Turmel, vous avez...

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Avec votre permission, Monsieur le Président, j'ai une seule question à poser au banc. Ça pourrait libérer. Pardon. Au panel, bien sûr. Si vous me permettez cette question, si c'est possible.

LE PRÉSIDENT :

Parfait.

Me ANDRÉ TURMEL :

Le repas n'en sera que meilleur.

Q. [136] Bonjour, aux membres du panel. André Turmel pour la FCEI. Une question au panel, au responsable des tarifs. Vous avez lu la preuve de la FCEI sans doute?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Oui.

Q. [137] Et il s'est établi avec vous et la FCEI, madame Desrochers notamment, une discussion sur la discontinuité tarifaire?

R. Absolument.

Q. [138] Et je voudrais savoir votre commentaire pour avoir la position de HQD, et je suis aux pages 15,

à la page 15 de la preuve de la FCEI où, donc la FCEI s'était vu satisfaite d'une certaine ouverture pour, comme, et je cite « faire en sorte qu'il y ait une approche un peu manuelle qui soit amenée. Dans la preuve », et je suis à la page 15, vous aviez indiqué que cette approche-là serait adoptée lors de la transition et là il y avait un certain doute qui était dans la tête de la FCEI et en questions-réponses vous avez indiqué que ça serait fait également après que la réponse soit complétée. Alors je veux simplement avoir votre perspective là-dessus. Est-ce que la FCEI interprète bien le fait que vous êtes ouvert, vous prenez un engagement à cet égard?

- R. Oui, c'est un engagement, c'est-à-dire que les clients concernés seront suivis de près pendant la réforme et après la réforme pour avec notre force commerciale de façon à s'assurer, étant donné la fameuse discontinuité qu'on n'est pas capable de corriger. Je sais que ça a étonné un peu votre experte qu'on ne puisse pas la corriger, l'idée c'est qu'on ne voulait pas introduire de primes dégressives en puissance, qui, on vient de se débarrasser de primes dégressives en énergie, on ne va aller les mettre en puissance et de nouveau

rendre le signal de prix moins clair.

En même temps ça apporte d'autres problèmes, ça essaie de traduire une dégressivité qui n'existe pas vraiment, puis ça en bousille une autre qui est celle selon le FU. Donc il y a toutes sortes de raisons pour lesquelles en électricité on n'adopte pas des tranches de puissance dégressive, tout le monde a abandonné ça il y a trente (30) ans là et nos balisages le prouvent.

Donc pour les soixante-dix (70) clients, comme il en a peu, et ça va se situer entre deux mille six cents (2600) ou deux mille huit cents (2800) et quatre mille (4000) kilowatts nous allons les suivre de très près. Donc vous avez notre ferme engagement là-dessus.

Q. [139] Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. Donc il est midi quinze (12 h 15), on reprend à treize heures quinze (13 h 15). Merci.

PAUSE

13 h 18

LE PRÉSIDENT :

Nous reprenons notre audience avec le panel numéro 5. Et nous sommes rendus, je pense, avec vous,

Maître Pelletier.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

Q. [140] Monsieur le Président, Pierre Pelletier pour l'AQCIE et le CIFQ. Monsieur Côté, j'espère ne pas trop vous décevoir, je n'aurai pas de question pour vous. Mes questions s'adresseront plutôt à, je le crois, monsieur Paré et peut-être monsieur Bastien. Elles ont trait aux Conditions de service.

Je note que l'article 9.2, dernier alinéa des Conditions de service d'électricité prévoit qu'Hydro-Québec peut exiger un dépôt ou une garantie d'un client qui a fait défaut de payer une facture à échéance une fois dans les vingt-quatre (24) derniers mois, à l'égard d'un abonnement existant. Est-ce que c'est bien exact?

M. JACQUES PARÉ :

R. C'est exact.

Q. [141] Par ailleurs, les conditions actuelles ne prévoient pas le délai pour fournir le dépôt ou les autres garanties que vous pourriez demander. Et je comprends que vous désirez faire préciser que ce délai sera de huit jours, est-ce exact?

R. Oui. Il faut comprendre qu'à partir du moment où le Distributeur demande un dépôt à un client, il est exigible immédiatement. Il n'y a pas de délai de

prescrit pour la livraison de ce dépôt-là. On peut convenir d'une entente, mais c'est immédiatement qu'il est dû. Ça fait que le temps qui est accordé, à ce moment-là ça devient le temps que le Distributeur accorde au client pour rencontrer son exigence.

Q. [142] Et je comprends que vous souhaitez faire préciser que ce délai-là sera de huit jours?

R. Effectivement.

Q. [143] Par ailleurs, les Conditions prévoient qu'Hydro-Québec peut interrompre le service si le client ne fournit pas le dépôt, dorénavant dans le délai de huit jours, en vertu de l'article 12.3, deuxième alinéa, c'est toujours exact? Ou peu importe l'article là, mais c'est ça qu'est la situation?

R. Oui, en vertu de l'article 12.6, on peut interrompre en envoyant un avis de huit jours, actuellement.

Q. [144] En vertu de l'article 12.6, effectivement, vous devez envoyer un avis de huit jours francs.

R. C'est ça.

Q. [145] Mais, je comprends que vous demandez que ce délai-là soit éliminé, n'est-ce pas?

R. Ce qu'on demande, c'est de reprendre un petit peu

le positionnement de cet article-là de façon à pouvoir expliquer clairement que lorsque le client, à partir du moment que le client a un retard de paiement, mais que, nous, lorsqu'on évalue que le client devient à risque, qu'on puisse exiger le dépôt à ce moment-là au niveau du client. Ça fait que la période de discussion avec le client pour obtenir le dépôt, on voudrait que ça se limite à huit jours. Le huit jours, en fait, il sert, soit que le client décide de nous verser un montant d'argent ou encore de produire une garantie au Distributeur ou encore de négocier une entente de paiement avec Hydro-Québec, une entente qui pourrait prévoir le versement d'un dépôt, mais échelonné. Tout ça dépend de la valeur du dépôt qu'on exige du client. Et en même temps, on se trouverait à retirer l'avis supplémentaire de huit jours qui est prévu à 12.6, parce que le délai, ce qu'on veut mettre, c'est le délai directement dans la prise de dépôt, à partir du moment où on demanderait un dépôt à un client qui est déjà... qui a déjà eu un retard pour lequel on évalue qu'il y a un risque, on se dit : il a huit jours, le client, pour produire le dépôt. Après ces huit jours-là, si on n'a pas consenti d'une entente avec

le client au niveau du dépôt, il devient  
possibilité d'interruption immédiatement.

Q. [146] Et je comprends que dans l'hypothèse qu'on discute, on n'est pas en présence d'un client, on n'est pas nécessairement, en tout cas, en présence d'un client qui serait présentement en défaut de paiement.

R. Il n'est pas nécessairement en défaut.

Q. [147] Il n'a pas nécessairement de compte en souffrance là.

R. Effectivement, il n'est pas nécessairement en défaut de paiement au moment où on demande le dépôt. C'est que la règle prévoit... Ce qui est prévu dans les Conditions de service aujourd'hui, c'est qu'il doit y avoir eu une facture en retard dans les vingt-quatre (24) derniers mois.

Q. [148] O.K. Alors, si on résume ça, je peux être en présence d'un client qui, il y a vingt-trois (23) mois, a été en retard d'une journée ou deux dans ses paiements, et aujourd'hui vous pourriez dire à ce client-là « vous allez nous fournir une garantie qui correspond... ou un dépôt qui correspond à deux mois de consommation et vous allez nous le fournir dans les huit jours ». Et je comprends aussi que si au bout de huit jours le client ne vous l'a pas

fourni, vous n'avez même pas d'avertissement à lui donner, vous pouvez interrompre le service. C'est ça le sens de votre proposition?

R. Le sens de la proposition...

Q. [149] Bien, est-ce que vous pouvez répondre par « oui » ou « non » à ça ou si ça demande...

R. Bien, j'aime ça ajouter des mots après le « oui ».

Q. [150] Vous aimez ça ajouter des mots. D'accord. Ajoutez des mots, on reprendra.

R. Parce que l'idée en arrière de ça, c'est de dire que, effectivement, le client, à partir du moment où il y a eu une facture en retard, mais si on évalue que le client est à risque, à un moment donné dans la période, c'est que là on se situe nécessairement dans une période où le retard n'excède pas vingt-quatre (24) mois. Ça fait que, pour nous, c'est un client qui est encore à risque.

On ne parle pas d'un client ici qui a un retard d'une journée là pour lequel on évalue qu'il n'y a aucun risque parce que c'est une erreur du client. Ce n'est pas de ça qu'on est en train de parler. On est en train de parler d'un client pour lequel on a fait une analyse de crédit dessus et on se rend compte que le type d'entreprise que le client a, c'est une entreprise qui s'en vient en

difficulté. On a assez d'éléments pour nous démontrer comme quoi que le client risque d'avoir des problèmes à payer ses factures futures.

Ça fait que ce client-là, ce qu'on veut, c'est pouvoir lui demander un dépôt à ce moment-là. Et le délai pour négocier le dépôt, c'est huit jours. S'il n'est pas capable de le livrer à l'intérieur de huit jours, de convenir d'une entente parce qu'il refuse de fournir un dépôt, on voudrait procéder potentiellement à une interruption immédiate. On ne veut pas avoir de délai additionnel à ce moment-là à offrir au client.

Q. [151] Oui. Vous précisez que le client en question, dans votre esprit, n'est pas un client qui a simplement fait défaut de payer par inadvertance ou autrement de payer un compte sur une période de quelques jours. Mais, n'est-il pas exact que ce n'est pas ce qui est dit dans vos propositions? Ce que vous proposez comme texte, n'est-ce pas un simple automatisme à savoir si un client a fait défaut ne serait-ce qu'une fois dans les vingt-quatre (24) derniers mois de payer un compte à échéance, on peut exiger de lui un dépôt, on peut exiger de lui un dépôt dans les huit jours ou une

autre forme de garantie dans les huit jours. Et à défaut par lui de les fournir, on peut interrompre le service. Est-ce que c'est exact que c'est ça votre proposition?

R. Je conviens que la proposition, de la façon qu'elle est rédigée, elle peut paraître plus rigide.

Q. [152] Mais, est-ce que c'est ce qu'elle dit?

R. Mais, l'intention du Distributeur, c'est de permettre au client de convenir d'une entente de paiement pour fournir la garantie.

Q. [153] Les Conditions de service parlent d'un dépôt. Et là je comprends que c'est un dépôt en argent ou d'une garantie.

R. Effectivement.

Q. [154] Les Conditions de service ne précisent pas ce que sont les garanties. Quelles sont les garanties que vous avez l'habitude de demander dans des cas comme ceux-là?

R. Bien, il y a toutes sortes de situation qui peuvent se présenter, dépendamment du type de client. Il y a des clients qui vont fournir, à la limite, c'est une lettre de garantie, mais une lettre bancaire, une lettre de garantie bancaire qu'ils vont fournir. À ce moment-là, c'est qu'ils ne versent pas d'argent, mais, nous, on a la lettre de crédit

qui, au cas où le client ferait défaut, on peut encaisser la lettre de crédit. Ou encore, il y a même des situations pour lesquelles ce qu'on a accepté de la part du client, c'est un pré-paiement. Le client était rendu tellement à risque, même lui convenait du niveau de risque qu'il avait. Ça fait qu'il y a eu des pré-paiements de convenus avec le client.

On peut accepter aussi que le client fasse des paiements aux deux semaines au lieu de faire un paiement à tous les mois. À ce moment-là, ça nous permet de réduire le montant du dépôt. Ça fait qu'au lieu de demander un dépôt pour une période deux mois, à ce moment-là, on peut se contenter d'un dépôt pour une valeur de deux semaines ou trois semaines.

Ça fait que c'est toutes des ententes qu'il est possible de prendre actuellement avec un client. Et c'est ce qu'on veut transposer à l'intérieur de l'article quand on dit on a huit jours pour convenir d'une entente.

Il faut comprendre que c'est un client qu'on évalue qui est très à risque. Donc, si on ne prend pas de mesure immédiatement, on va continuer d'augmenter ce niveau de risque-là.

C'est un client qui a déjà consommé de l'énergie. Il a déjà trente (30) jours de consommation, puis on évalue qu'il devient à risque. Donc, si on continue, puis on continue à donner des délais, si le client ne nous paye pas, tout ce qu'on fait, c'est qu'on augmente la dette.

Q. [155] Je comprends. Vous vous trouvez dans la situation où vous avez un client qui effectivement vient d'être facturé le trente (30) du mois dernier, il a vingt et un (21) jours pour payer et entre temps vous vous pouvez lui dire « bon bien on considère que tu es à risque, alors non seulement tu vas nous payer le paiement qui est dû le vingt et un (21) du mois prochain, mais en plus tu vas nous fournir soit un dépôt correspondant à deux autres mois ou encore des garanties qui correspondent à la même chose. » C'est ça la proposition.

R. Dans ce que vous mentionnez vous dites qu'on va devancer le paiement de vingt et un (21) jours et tout ça, je ne suis pas certain que dans ce cas-là qu'on devancerait nécessairement de vingt et un (21) jours. Ce qu'on va chercher à avoir c'est l'assurance comme quoi que le client va couvrir son niveau de risque.

- Q. [156] Non, on s'est mal compris. Si j'ai dit ça ce n'est pas ce que je voulais dire. Ce que je dis c'est ceci, c'est que vous facturez votre client le trente (30) du mois, les conditions de service prévoient qu'il doit payer dans les vingt et un (21) jours, mais vous vous estimez qu'il ne peut pas payer dans les vingt et un (21) jours, de sorte que vous exigez un dépôt de sa part, de sorte que vous exigez que cette personne-là qui à votre avis n'a pas les moyens de payer un mois en paie trois?
- R. Écoutez, la demande de dépôt dans le cas d'un client, elle peut intervenir à tout moment, elle n'est pas nécessairement à partir du moment où le client a été facturé, ça peut être à l'intermédiaire d'une période, ça peut être après un paiement, une période de vingt et un (21) jours, c'est parce que ce qu'il nous a permis de faire c'est l'analyse de crédit, malgré qu'il a payé, on évalue que ce client-là est très à risque pour les factures futures, à ce moment-là c'est qu'on va procéder quand même à une demande de dépôt.
- Q. [157] Sur quelle base est-ce que vous avez fixé le délai proposé de huit jours, je veux dire pourquoi huit jours plutôt que deux jours ou vingt-cinq (25) jours? Pourquoi huit?

R. Bien le huit jours, quand vous regardez les conditions de service actuellement, ce qui est déjà prévu au niveau de 12.6, c'est qu'il y a déjà un avis de huit jours qui doit être donné au client avant de procéder à une interruption.

Donc quand on parle aujourd'hui de négociation avec un client pour une prise de dépôt, jusqu'au moment où le client refuse c'est qu'on est obligé de donner l'avis de huit jours. Ce qu'on fait, tout ce qu'on fait c'est qu'on devance la période de huit jours, c'est qu'on intègre cette période-là à l'intérieur même de la période de négociation pour obtenir le dépôt. Ça fait que si on donnait dix jours, à ce moment-là c'est qu'il y a une discordance entre exemple le délai pour une prise de dépôt versus l'intervention pour un client qui est en difficulté de paiement. Ça fait qu'un client qui lui ne fait pas son paiement, il y a une procédure qui est autre que la prise de dépôt. À ce moment-là si le délai de huit jours s'appliquerait dans ce cas-là et on aurait un délai de dix jours pour une prise de dépôt.

Q. [158] Oui, je comprends qu'effectivement le résultat des modifications que vous suggérez, c'est que dans le cas où un client est en défaut de

paiement, vous pouvez interrompre le service, mais en lui donnant d'abord un préavis de huit jours francs à l'effet que vous allez interrompre le service. C'est bien ça?

R. C'est huit jours, oui.

Q. [159] Bon, sauf que dans le cas du client qui lui n'est pas en défaut, vous ne lui donnez pas le préavis en question, vous lui demandez simplement un dépôt à être fourni sous huit jours et vous vous réservez le droit s'il ne le fournit pas d'interrompre le service. C'est bien ça ce que vous proposez?

R. Mais c'est parce qu'ajouter un délai additionnel, c'est comme dire je vais tenter d'obtenir mon dépôt pendant un certain nombre de jours et je vais accorder un nombre de jours additionnels au client avant de procéder à l'interruption.

Vous admettez qu'un client qui est déjà à un niveau de risque très élevé, tous les jours qu'on accorde, on augmente le risque, on ne diminue pas le risque. Déjà d'avoir une règle à l'intérieur des conditions de service qui fait en sorte qu'on peut faire cette demande-là, intervenir de cette façon-là, uniquement dans le cas où le client a eu un versement en retard au cours des vingt-quatre

(24) derniers mois, ça vient déjà de limiter la nature de l'intervention du Distributeur.

Parce qu'il y a des clients qui paient régulièrement, mais ils deviennent à risque, mais le jour où il devient à risque, il continue à payer sa facture d'électricité, parce que pour lui c'est une fourniture essentielle pour sa production. Il va arrêter de payer les autres fournisseurs avant nous autres, mais le jour où il arrête de nous payer, bien il s'est mis sur une C-36, puis on ne peut plus rien faire.

Q. [160] C'est vrai que vous aimez rajouter des mots, ça nous a fait même perdre de vue que la question que je vous posais c'était : pour quelle raison avez-vous choisi huit jours plutôt qu'un autre délai, est-ce que c'est simplement parce qu'il est question déjà de huit jours dans les conditions de service?

R. C'est parce qu'on jugeait que c'était un délai raisonnable et aussi on voulait avoir la concordance avec l'autre délai de huit jours pour les avis d'interruption.

Q. [161] Est-ce qu'il vous est arrivé d'exiger et d'obtenir des dépôts ou d'autres garanties de clients au tarif L en cours d'abonnement pendant

l'année deux mille neuf (2009), je parle de clients en cours d'abonnement, évidemment je ne parle pas de nouveaux clients, on reste toujours sur les clients en cours d'abonnement?

R. Oui, il y en a.

Q. [162] Est-ce qu'en deux mille neuf (2009) vous en avez fait des demandes comme celles-là?

R. Je ne peux pas vous garantir qu'ils sont en deux mille neuf (2009), mais oui il y en a.

Q. [163] Vous savez qu'il y en a déjà eu, mais vous ne savez pas s'il y en a déjà eu en deux mille neuf (2009), c'est ça?

R. Oui, je ne peux pas vous certifier qu'ils sont pour deux mille neuf (2009), mais je crois que oui, mais je ne peux pas vous le certifier.

Q. [164] Est-ce que c'était sous votre gouverne que ça s'est fait ces demandes-là?

R. Non, les demandes sont faites par l'intermédiaire de la direction grandes entreprises elle-même.

Q. [165] Et est-ce que vous savez vous dans les cas où il y a eu des demandes de versement de dépôt comme ça qui ont été faites, est-ce que vous savez quels sont les délais qui ont été rencontrés? Quel a été le délai le plus court qui a été rencontré entr une demande de dépôt et le versement du dépôt et le

délai le plus long qui a été demandé?

R. Je n'ai pas le détail au niveau du délai qui a été rencontré.

Q. [166] Mais avant de proposer qu'on mette huit jours dans les conditions de service, est-ce que vous avez fait une enquête quelconque pour savoir dans la vraie vie combien de temps peut requérir l'obtention du genre de montant que vous exigez ou du genre de garantie que vous exigez?

R. Je peux vous dire que dans la réalité d'aujourd'hui on envoie déjà des lettres à des clients leur disant qu'ils ont huit jours pour payer le dépôt puis la majorité sont payés à l'intérieur du délai, sinon le client appelle Hydro-Québec et convient d'une entente pour son dépôt.

Q. [167] Alors ce que vous me dites c'est que vous avez actuellement fait des demandes à des gens au tarif L pour obtenir des dépôts?

R. Je n'ai pas parlé du tarif L, je vous ai parlé au niveau de la clientèle en général, on en fait déjà des demandes.

Q. [168] Oui, ma question tantôt se limitait à la clientèle grande puissance parce que c'est la clientèle grande puissance qui est visée par vos demandes de modification?

R. Pas uniquement. Ce qui est là au niveau des modifications, la modification qui touche uniquement la clientèle grande puissance c'est la possibilité de demander un dépôt au client initial grandes entreprises. C'est la seule qui touche uniquement ce client-là. Les autres modifications pour le dépôt concernant ce qu'on demande pour l'article 9.2, c'est pour tous les clients autre que résidentiels.

Q. [169] Oui, néanmoins je vous réitère ma question. Est-ce qu'à votre connaissance il y a eu de telles demandes dans le cas de clients grande puissance?

R. Je ne peux pas vous le confirmer.

Q. [170] Vous ne le savez pas. Est-ce que vous savez quel est le prix moyen mensuel qui est versé par les clients grande puissance à Hydro-Québec?

R. Le prix moyen, le revenu.

Q. [171] Le montant qui est payé en moyenne par la clientèle grande puissance?

R. Je n'ai pas calculé le montant, mais je dois vous dire que les montants varient beaucoup, oui.

Q. [172] Savez-vous en moyenne ce que ça représente?

R. Non, je n'ai pas fait le calcul en moyenne.

13 h 34

Q. [173] Mais vous savez que ça peut facilement se

situer dans les millions, n'est-ce pas?

R. Effectivement. Parfois supérieur.

Q. [174] J'ai peut-être pu sembler tantôt vous faire reproche d'ajouter des mots en réponse à mes questions, mais je dois avouer que ça m'en fait sauver plusieurs. Vous indiquez que, dans le cas du client qui est en défaut, dont les comptes sont actuellement en souffrance, là, vous pouvez l'interrompre sur préavis de huit jours franc, mais les conditions de service prévoient également que, à la demande du client, il peut y avoir une entente, il doit y avoir une entente de paiement de proposée par Hydro-Québec. C'est bien le cas?

R. C'est qu'il doit y avoir une entente qui est proposée par Hydro-Québec à la demande du client.

Q. [175] Oui, c'est ça. Alors, c'est bien le cas?

R. Oui. On le fait d'ailleurs.

Q. [176] Et quels sont les termes des ententes que vous proposez? Est-ce qu'il y a des standards dans ces ententes-là ou si c'est complètement dépendant des circonstances?

R. Bien, l'entente va être adaptée en général, si on se ramène aux clients Grandes entreprises, là... Je pense que c'est ceux-là que vous ciblez davantage?

Q. [177] Absolument.

R. L'entente va être adaptée en fonction du profil du client. L'entente, elle est prise par rapport à quoi? Par rapport au niveau de risque du client. Ce qu'on va essayer, c'est de limiter les montants des consommations qui sont dues. C'est pour ça que l'entente, comme je mentionnais tantôt, bien, ça peut amener à la limite à des paiements aux deux semaines de façon à réduire le montant qui est dû par le client. Puis il peut y avoir un montant de dépôt qui est beaucoup moins. Tout ça, on va le négocier avec le client pour essayer de s'entendre sur une formule qui fait en sorte que le client peut continuer à opérer. Mais en même temps que, nous, on a limité notre niveau de risque. Mais je vous dirais qu'il n'y a pas de formule spécifique normalisée pour cette clientèle-là.

Q. [178] Je vous amène maintenant à la question des dépôts que vous recevez. Au moment où on se parle, est-ce que vous savez quel est le montant total des dépôts qui sont détenus par Hydro-Québec en vertu du chapitre 9 des conditions de service?

R. La valeur totale. C'est de l'ordre de quarante-cinq millions (45 M\$) actuellement.

Q. [179] C'est de l'ordre de quarante-cinq millions (45 M\$)?

R. Oui.

Q. [180] Est-ce que vous savez quel est le montant de ces dépôts-là qui provient de la clientèle grande puissance?

R. Je ne l'ai pas en détail au niveau de la grande puissance. Mais ce que je peux vous dire, c'est qu'au niveau de la grande puissance, actuellement, on a à peu près quatorze (14) dépôts des clients Grandes entreprises.

Q. [181] Vous avez à peu près quatorze (14) dépôts?

R. Oui.

Q. [182] Sauf que vous ne connaissez pas le montant, je présume, de...

R. Bien, les montants varient beaucoup. Même si je vous dirais que c'est une moyenne un peu inférieure à deux cent cinquante mille (250 000 \$), là, il y en a au moins deux là-dedans qui sont de beaucoup supérieurs à ce montant-là. Ça fait que c'est pour ça que les montants varient beaucoup d'un client à l'autre.

Q. [183] Oui, sauf que la question que je vous posais, c'était quel était le montant total pour la clientèle grande puissance. D'après les informations que vous me donnez, il semble que vous soyez en mesure de répondre à ma question en

faisant l'addition?

R. Non, je n'ai pas le détail au niveau grande puissance.

Q. [184] Vous n'avez pas d'ordre de grandeur à nous proposer non plus?

R. Je pourrais vous dire n'importe quel chiffre, dire un ordre de grandeur. Je ne m'embarquerai pas là-dedans. Parce que les montants varient tellement. Même avec quatorze (14) dépôts, si j'isole les deux, trois plus gros, ça ne me dit pas les autres, en réalité, les onze (11) peuvent représenter quel montant.

Q. [185] Est-ce que vous avez devant vous le montant des deux, trois plus gros?

R. J'en ai, non, juste une partie.

Q. [186] Et la partie que vous avez, elle dit quoi?

R. Bien, c'est entre sept cent et huit cent mille (700-800 000 \$).

Q. [187] Le montant du dépôt. Donc, représentant deux mois de consommation?

R. Oui. Bien, quand on demande un dépôt au client Grandes entreprises, on ne va pas nécessairement toujours à deux mois. Si vous regardez au niveau des conditions de service, c'est qu'on peut exiger jusqu'à deux mois. Mais on peut se contenter d'un

mois, un mois et demi, deux semaines, dépendamment de l'entente qu'on a convenue avec le client.

Q. [188] Je comprends. Mais est-ce qu'il serait raisonnable de penser que, au moins la moitié des dépôts que vous tenez proviennent de clients grande puissance?

R. Je dirais que non.

Q. [189] Vous pensez que c'est inférieur à cinquante pour cent (50 %) mais...

R. Je vous dirais non, parce que la raison pour laquelle je vous dirais non, c'est qu'il y a beaucoup, il y a des... la majorité des clients vont verser le dépôt à partir d'un montant d'argent. C'est une garantie d'argent qu'ils vont nous donner. La raison pour laquelle c'est un montant d'argent, c'est parce que c'est des petits montants. Donc, en moyenne, quand je regarde la moyenne des montants qui sont versés en argent, les valeurs monétaires, on parle de dépôt en moyenne par unité, on peut tirer une moyenne, là, c'est de l'ordre de trois mille (3000 \$), trois mille sept cents dollars (3700 \$). La moyenne mensuelle à peu près, là, des dépôts qu'on perçoit.

Q. [190] De clientèles, de toutes les clientèles confondues?

R. Toutes clientèles confondues.

Q. [191] Oui, oui.

R. Ça fait que ça permet de tirer une moyenne d'à peu près trois mille (3000 \$). Mais quand je regarde au niveau des garanties non monétaires, bien, les non monétaires, ça va varier beaucoup. Au lieu d'avoir un standard qui est de l'ordre d'à peu près trois mille (3000 \$) par mois, là, de rentrées au niveau des dépôts en moyenne par compte, bien, ça peut jouer entre trois mille (3000 \$), quinze mille (15 000 \$), trente mille (30 000 \$), quarante mille (40 000 \$). Ça fait que c'est ça la moyenne mensuelle qui va jouer là-dedans. Ça fait que, nécessairement, dans un montant de quarante mille (40 000 \$), bien, il y a un client de plus d'importance à ce moment-là qui a versé un dépôt beaucoup plus gros.

Q. [192] Alors, dans le montant de quarante-cinq millions (45 M\$) que vous me donniez tantôt, est-ce que c'était quarante-cinq millions (45 M\$) représentant véritablement des dépôts ou si c'était quarante-cinq millions (45 M\$) représentant l'ensemble des dépôts et garanties?

R. C'est les dépôts et garanties.

Q. [193] Ah bon! Et je notais que, dans les conditions

de service ou dans la législation afférente à Hydro-Québec, il ne semblait pas y avoir d'obligation pour Hydro-Québec de déposer ces sommes-là en fidéicommiss, n'est-ce pas?

R. Non.

Q. [194] Qu'est-ce que vous en faites?

R. Les sommes sont versées dans les comptes, ne sont pas utilisées pour d'autres activités, c'est versé dans un compte, ça, à l'intérieur de l'entreprise. Je n'ai pas le détail de l'utilisation de ce compte-là par après.

(13 h 41)

Q. [195] Alors vous ne savez pas ce qu'Hydro-Québec fait de cet argent-là, finalement?

R. Non. C'est quand même par rapport à Hydro-Québec là on regarde, c'est quarante-cinq millions (45 M\$) qui est à l'intérieur du compte qui est là.

Q. [196] On comprend que pour Hydro-Québec ce n'est pas grand-chose, c'est ce que vous voulez dire. C'est parce qu'il est possible que pour les clients qui le paient ça soit quelque chose. Nous avons produit avec notre preuve un document émanant de la Banque Nationale du Canada indiquant quels sont les taux d'intérêt sur ses CPG un an. Est-ce que les montants qui sont mentionnés dans ce document-là

sont conformes à ce que vous connaissez? On parle d'un taux d'un virgule quatre-vingt-dix (1,90 %), qui était d'un virgule quatre-vingt-dix (1,90 %) au premier (1er) avril deux mille neuf (2009), mais qui serait passé à zéro virgule quarante pour cent (0,40 %) au mois de novembre deux mille neuf (2009).

R. Oui, le taux virgule quarante (,40 %) c'est celui du mois d'avril, en réalité c'est celui qu'on prend nous autres, mais c'est correct. Le point quarante (,40 %) c'est bon.

Q. [197] Je vous remercie, Monsieur.

R. Très bien.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Pelletier. Maître Hamelin pour EBMI a avisé qu'elle n'avait pas de questions. Donc Maître Paquet, pour le GRAME.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Alors bonjour, Geneviève Paquet pour le GRAME.

Q. [198] Bonjour aux membres du panel. Donc ma première question porte sur la compensation mazout avec avantage économique de trente pour cent (30 %). Au présent dossier, est-ce bien le tarif du réseau intégré qui est utilisé dans le calcul de la compensation mazout au Nunavik?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Oui.

Q. [199] En deux mille six (2006) quel était le tarif utilisé dans le calcul de cette compensation, est-ce que c'était aussi le tarif du réseau intégré?

R. Absolument, oui.

Q. [200] Donc est-ce que vous pouvez confirmer que la hausse de la compensation qui a eu lieu entre deux mille six (2006) et deux mille sept (2007) on parle d'un million trois cent trente-cinq mille (1,335 M\$) à deux millions deux cent quatre-vingt-trois mille (2,283 M\$), pouvez-vous confirmer que cette hausse-là dans le réseau du Nunavik elle n'est pas due à la modification dans le calcul d'attribution de la compensation, soit qu'on aurait changé l'application du tarif dissuasif par le tarif du réseau intégré?

R. Je m'excuse, on n'a pas ce détail-là. C'était plutôt le panel numéro 2 qui aurait dû répondre à ces questions-là. Je n'ai pas tout ce détail-là.

Q. [201] En fait, c'était en réponse, le GRAME avait posé une question dans ce sens-là. C'était la réponse 1.4.2 à la pièce HQD-13, Document 7, page 16, la réponse 1.4.2. C'est que le GRAME référait à un tableau qui avait été déposé dans le cadre du

Plan d'approvisionnement. Puis si on revient pour voir le tableau c'était à la page 15, le Tableau R16.6.1. Donc on voit qu'il y a une hausse au réseau du Nunavik entre deux mille six (2006) et deux mille sept (2007). Ça a pratiquement doublé la compensation. Donc on voulait savoir à quoi c'était dû cette augmentation.

M. MICHEL BASTIEN :

R. Écoutez, non seulement ça déborde le cadre de nos compétences mais ça déborde également, je dirais, le cadre du dossier. Mais je vais laisser maître Fraser l'argumenter. Si la question avait été posée en deux mille six (2006) on aurait peut-être de mémoire réussi à fabriquer une réponse. Mais monsieur Chéhadé a l'air d'hésiter là. Je vais le laisser continuer.

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. J'ai l'impression que la réponse qu'on vous avait donnée à l'époque, au fait ce n'est pas moi qui l'ai donnée, mais 1.4.2 répond directement :

La compensation mazout est versée au client sur présentation de pièces justificatives.

Donc j'imagine qu'il y a eu plus de présentations de pièces justificatives en deux mille neuf (2009)

qu'il n'y en a eu en deux mille huit (2008). Je m'excuse, deux mille neuf (2009) par rapport à deux mille huit (2008) c'est ça. Deux mille six (2006). O.K. C'est ça l'idée. Donc ça peut être très variable d'une année à l'autre. C'est également le cas pour les clients d'affaires de l'île d'Anticosti et les Îles-de-la-Madeleine. Donc ça va de soi que c'est juste sur présentation. Donc si les gens ne présentent pas de pièces justificatives, ils n'exigent pas de remboursement, on ne rembourse pas.

Q. [202] Donc cette hausse-là de pratiquement un million (1 M\$) vous confirmez que ça serait dû au fait qu'il y a un délai maximal de remboursement de douze (12) mois pour les clients, donc c'est ça qui explique la variabilité d'une année à l'autre?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Ça me rappelle que monsieur Fulham vous a donné ce genre d'explication à ce genre de question-là. On prend pour hypothèse, en fait je ne me souviens pas si les années qui étaient à ce moment-là analysées dans le cadre de la présentation du panel numéro 2 ce sont les mêmes années. Mais c'est très possible si c'est le même phénomène d'augmentation importante qui a de l'air de ne pas pouvoir se

justifier autrement, que ça soit tout simplement la question des modalités administratives de production de facturation.

Q. [203] D'accord. Donc c'était pour confirmer la réponse, ça la confirme. Merci.

(13 h 48)

Maintenant concernant le tarif dissuasif dans le réseau du Nunavik toujours. Je vous demanderais peut-être de prendre la pièce HQD-13, Document 7, page 10, soit la réponse 1.2.4 à la demande de renseignements du GRAME. Donc à cette question-là le GRAME demandait au Distributeur s'il pourrait envisager une modulation du tarif dissuasif entre les villages pour le réseau du Nunavik qui pourrait être établi en fonction du coût évité. Puis on a déposé une pièce, la pièce révisée HQD-2, Document 5, page 13, en fait le Distributeur a déposé cette pièce-là concernant les coûts évités qui nous démontre, où on constate en fait qu'il y a une variation des coûts évités qui irait de quarante-six (46¢) à quatre-vingt-quinze sous (95¢) dans le réseau du Nunavik.

Donc dans la première partie de sa réponse le Distributeur commence par non, qu'il ne pourrait pas l'envisager. Puis il nous réfère à l'article

52.1 de la Loi sur la Régie de l'énergie. Donc en quoi l'article 52.1 de la Loi sur la Régie pourrait empêcher le Distributeur de tenir compte des coûts évités dans l'établissement de son tarif dissuasif au Nunavik?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Je répondrai différemment. La question c'est que c'est inutile. L'idée c'est que l'exercice que vous demandez, qui est d'avoir un tarif dissuasif différent, nous ce que nous voulons c'est que personne ne paie le tarif dissuasif, puis personne ne le paie ce tarif dissuasif-là. Il est justement dissuasif. Il ne s'agit pas d'une deuxième tranche comme au tarif D où le client paie plus cher que.

Là l'idée c'est que ce tarif-là est calibré pour que le client trouve toujours avantage à utiliser le mazout, l'autre source d'énergie qu'utiliser l'électricité.

Donc ce qu'il faut c'est mettre ce tarif le plus haut possible pour éviter tout simplement que le client ne soit tenté de laisser tomber son combustible pour aller vers l'électricité. C'est juste ça le but recherché.

Q. [204] Donc c'est ça. Donc ce n'est pas la Loi qui vous empêche?

- R. Bien disons je ne rentrerai pas dans la Loi, mais l'idée c'est ça essentiellement. C'est pour ça qu'on ne veut pas différencier le tarif.
- Q. [205] Merci. Maintenant une question concernant le procédé de réfrigération ÉCO GLACE. Simplement pour préciser, est-ce que ce procédé-là peut permettre l'utilisation de la glace naturelle l'hiver, en période hivernale quand il n'est pas nécessaire d'utiliser l'électricité? C'est une question technique.
- R. Oui. L'idée c'est comment fonctionne le procédé ÉCO GLACE. On va peut-être décrire peut-être ce procédé ÉCO GLACE, moi aussi je l'ai découvert en préparant toute la cause puis en préparant justement la demande quand les Autochtones sont venus nous voir. L'idée, essentiellement, les arénas dans le Nord ce ne sont pas des arénas comme on retrouve partout ailleurs où il y a une dalle que l'on glace tout simplement, ensuite il y a l'aréna. L'aréna est chauffé puis là à ce moment-là il y a des douches, il y a toutes sortes d'affaires, il y a des spectateurs dans l'aréna, et caetera. Donc c'est un aréna comme on connaît régulièrement.

Dans le Nord ce genre d'aréna c'est simplement un local où il y a de l'eau qu'on jette

à terre et cette eau-là, dès qu'il fait en bas de moins huit (-8), elle gèle là. Donc elle est gelée du mois de novembre, disons octobre, novembre, jusqu'au mois de mars facilement. Avril. Alors là l'idée elle le fait naturellement. L'idée c'était de prolonger deux mois avant, deux mois après ou quelque chose du genre la période où... Donc ça fait que quand ÉCO GLACE fonctionne, contrairement à un autre système, dans l'autre système les compresseurs doivent fonctionner tout le temps pour maintenir la glace gelée. Dans le cas de ÉCO GLACE ce n'est pas ça qui se passe. Dans le cas de ÉCO GLACE les compresseurs peuvent fonctionner pour descendre la température ambiante. Finalement, on ne refroidit pas, on fait juste descendre la température dans le local à moins huit (-8). Quand elle descend à moins huit (-8), la glace à terre gèle. Arrivé au mois de novembre quand il fait en bas de moins huit (-8) à l'extérieur, on fait juste ouvrir les fenêtres, en réalité ce n'est pas ouvrir les fenêtres, on fait juste laisser pénétrer l'air par les mêmes conduits, l'air frais de l'extérieur vers l'intérieur. Donc à ce moment-là les compresseurs ont besoin de beaucoup moins fonctionner. Et c'est ça qui rend le procédé ÉCO

GLACE efficace dans ces endroits-là. C'est pour ça qu'il est plus efficace qu'un autre système qui gèlerait la dalle puis ensuite on chaufferait puis, et caetera, et caetera.

Donc ce sont des arénas où il n'y a pas de spectateurs même. Il n'y a même pas de douches. Donc c'est vraiment minimal. Donc l'idée, l'idée essentiellement du manufacturier d'ÉCO GLACE c'était d'apporter cette innovation-là dans ces réseaux-là. De dire on peut juste refroidir l'ambiance, refroidir l'air ambiant, je m'excuse. Peut-être que ça refroidit l'ambiance aussi. Ça refroidit l'air ambiant puis là la glace va prendre et rester là plus longtemps qu'autrement.

Q. [206] D'accord. Merci. Maintenant une question peut-être un peu plus générale concernant le tarif biénergie dont on a parlé et peut-être en référence à une réponse de monsieur Bastien au panel numéro 3, à une réponse de maître Sicard disant que le Distributeur n'excluait pas les sources alternatives pour le tarif biénergie. Est-ce qu'il existe des sources alternatives qui seraient de l'énergie renouvelable qui pourraient être envisagées ou qui pourraient s'appliquer au tarif biénergie ou il faudrait introduire un nouveau

tarif biénergie pour ces sources d'énergie renouvelable?

R. Non, on n'a pas, disons normalement c'est un combustible, il est indiqué combustible. Toute la biénergie qu'on a connue c'était vraiment ou du gaz naturel mais très très peu, il y a à peu près même pas mille cinq cents (1500) clients sur les cent vingt mille (120 000) qui sont au gaz naturel, tout le reste sont au mazout. D'ailleurs, le tarif avait été fait pour le mazout. Mais s'il y avait une autre source d'énergie qui pouvait permettre de faire ça, si la personne pouvait faire ça avec son éolienne ou son solaire, bien à ce moment-là il suffirait juste d'ouvrir ça différemment.

Q. [207] Donc par exemple, disons en période estivale, est-ce que vous pourriez envisager un tarif biénergie aux utilisateurs d'énergie solaire photovoltaïque, par exemple comme source d'appoint pour les climatiseurs résidentiels?

R. Non, mais l'idée ce n'est pas tellement l'été parce que ce n'est pas l'été où nous avons des problèmes, c'est l'hiver où ils doivent vraiment s'effacer durant les fameuses huit cents (800) heures. Donc c'est ça. Donc si jamais son solaire fonctionne durant les huit cents (800) heures, les heures de

pointe puis qu'il recharge ça avec des batteries et tout ça, il pourrait normalement embarquer sur le tarif DT, et là à ce moment-là s'effacer avec sa source d'énergie auxiliaire. Il suffirait de faire les modifications nécessaires dans le tarif pour approuver cette forme-là d'énergie puis ça serait fait.

Q. [208] Parce qu'en période estivale la pointe ne serait pas assez...

R. Non, ça ne sert à rien quand le réseau fonctionne à dix-huit mille mégawatts (18 000 MW) pendant qu'on a trente-cinq mille (35 000) de puissance ça ne sert à rien qu'il s'efface.

Q. [209] Je vous remercie, ça répond à mes questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Paquet. Maître David pour Option consommateurs.

13 h 56

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID :

J'étais à veille de déposer une nouvelle pièce au dossier, ma carte d'affaires. J'ai comme à l'habitude quelques brèves questions sur la stratégie tarifaire pour les tarifs domestiques.

Q. [210] Je vais référer le panel à la preuve déposée par Option consommateurs, la pièce C-3.4, à la page

8 et 9. Bien, de façon générale, je voulais juste savoir si vous aviez pris connaissance des propositions d'Option consommateurs en ce qui a trait à la stratégie tarifaire contenue aux pages 8 et 9?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Oui.

Q. [211] Est-ce que c'est une stratégie que vous considérez raisonnable dans le cadre d'une baisse des tarifs de l'ordre de un à deux pour cent (1-2 %) ?

R. Non.

Q. [212] Et pour quelle raison?

R. La question, c'est, comme on disait, on avait répondu à la question à un moment donné. Je ne me souviens plus où était cette réponse. C'est qu'on essayait de mettre, quand il y a une baisse... quand il y a une hausse, on met ça dans la partie la plus élastique du tarif, donc dans la deuxième tranche. Nous avons même prouvé ici qu'il y avait avantage à la mettre également dans la première tranche, donc deux pour un.

Lorsque nous avons une baisse, comme, par exemple, au tarif résidentiel, nous ne voulons absolument pas donner aux consommateurs

l'impression d'une baisse, plus il consomme moins ça lui coûterait cher. Donc, c'est de toucher au moins possible la partie élastique du tarif. Je suis d'accord que la première tranche est moins élastique que la deuxième.

Mais ce que l'on dit, c'est que si nous baissions uniquement la redevance, là, on s'assure que le client, par l'entremise du prix en énergie, n'a pas l'impression qu'il y a une baisse. Donc, tous les prog ès que nous avons faits depuis quelques années à monter les deux tranches, on ne perdrait pas ça cet acquis-là.

Là, nous avons atteint cinq cents point quatre (5,4 ¢), je pense, en première tranche, sept cents point quatre (7,4 ¢) en deuxième tranche. Nous avons deux cents (2 ¢) d'écart quasiment entre les deux tranches. Nous sommes bien alignés. Donc, vaut mieux subir une baisse de la redevance, quitte à ce qu'elle tombe à trente-trois sous (33 ¢), que de toucher à la première tranche de ce reste, ne pas toucher, bien sûr, à la deuxième.

Q. [213] Mais qu'est-ce que vous faites d'un des principes directeurs que la Régie a adopté dans la décision D-2009-016 quant à la redevance qui disait, entre autres, qu'il fallait que ça reflète

la causalité des coûts? Est-ce que vous ne craignez pas qu'il va y avoir un écart qui va s'établir?

R. Absolument. Il va s'établir un écart, mais à un moment donné, il faut choisir entre les principes. Quand il y a plusieurs principes en jeu, on choisit à un moment donné un qui va prédominer sur les autres. Ce qui nous intéresse depuis quelques années à la Régie, avec la Régie, le Distributeur puis ici en audience, c'est le signal de prix. C'est lui qui a pris le principal, le principal, a pris le principal... en fait, qui devrait être le principal critère que nous essayons de suivre.

C'est ça l'important. Actuellement, les gens ou les consommateurs, ce qu'ils voient, c'est le signal de prix, combien me coûte mon kilowattheure. Donc, c'est ça qu'il faut effectivement sauver avant même de dire, la causalité des coûts au point de vue redevance.

Comme on disait, la redevance, c'est quelque chose de très... dans les autres réseaux, il y en a qui disent, ça nous a coûté juste le coût de mesurage; d'autres, le coût de service à la clientèle; l'autre, les deux; d'autres, le réseau minimum. Donc, on prouvait que la redevance pouvait aller n'importe où, entre vingt-cinq sous (25 ¢),

par exemple, jusqu'à soixante-quinze sous (75 ¢).  
Là, nous sommes à quarante sous (40 ¢). On couvre  
les coûts de service à la clientèle, les coûts de  
mesurage et un tout petit peu du réseau minimum,  
une ou deux cents, je pense.

Là, il s'agirait de laisser tomber dans cet  
exemple-là la redevance à trente-deux sous (32 ¢).  
Nous, notre recommandation, c'est le Distributeur,  
c'est de laisser tomber la redevance à trente-deux  
sous (32 ¢), si jamais ça devait avoir lieu, que de  
baisser la tranche d'énergie qui, elle, donnerait  
un très mauvais signal de prix aux consommateurs.

Q. [214] Donc, dans un certain sens...

M. MICHEL BASTIEN :

R. Un complément, Maître David, si vous permettez.

C'est parce que c'est, j'aimerais quand même mettre  
en perspective que cette baisse qui serait  
appliquée au niveau de la redevance, c'est un  
phénomène qui, selon les scénarios que nous avons,  
est un phénomène ponctuel, est un phénomène  
conjoncturel.

Ce qui est important, c'est de préserver la  
stabilité du signal que l'on envoie pour assurer  
une certaine continuité au niveau des informations  
que les gens utilisent pour les inciter à faire de

l'efficacité énergétique et pour avoir la juste mesure de la valeur du produit qu'ils utilisent.

Il n'y a absolument rien qui nous empêche et il n'y a rien au dossier non plus qui permettrait une discussion très sérieuse de cette question-là, il n'y a rien qui nous empêche, l'année prochaine ou l'année suivante, si les scénarios que nous avons dans nos cartons qui découleraient d'une baisse de tarif cette année, sans présumer de la décision que l'on attend de la Régie concernant l'implantation de la méthode d'amortissement linéaire en deux mille onze (2011), par exemple, plutôt que deux mille dix (2010), si la décision allait dans ce sens du côté de la Régie, c'est clair pour nous qu'une application de la méthode, du changement de méthode d'amortissement en deux mille onze (2011) plutôt qu'en deux mille dix (2010), on a une baisse aujourd'hui.

Mais les hausses prévues pour deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012), c'est de l'ordre de quatre pour cent (4 %), autour de, un peu plus, un peu moins. Ça nous donne de la marge pour revoir la stratégie qui aura été approuvée et implantée maintenant pour remettre peut-être la redevance à son niveau original qui nous laisse

encore de la marge pour accroître le signal de prix au niveau de la deuxième tranche. Il n'y a rien d'impossible là-dedans. Alors, il faut le voir aussi en termes d'une mesure ponctuelle pour un an dans une perspective où on veut offrir de la stabilité pour le client.

Q. [215] D'accord. J'ai une dernière question, puis je m'excuse si vous avez déjà fourni la réponse, mais je veux juste être sûr qu'on a cette information. En ce qui a trait à la redevance d'abonnement, jusqu'à quel niveau en termes de cent par kilowattheure, on devrait réduire la redevance avant de considérer d'appliquer la baisse sur la première tranche?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. C'est ça. Comme je vous disais, la redevance, c'est nous qui l'avons défendue, disons qu'elle devait être de trente-neuf (39) ou quarante sous (40 ¢). Donc, c'est juste un rappel. C'est nous qui l'avons défendue. La Régie a approuvé l'idée. Mais, là, ce qu'on a, c'est un principe de sauver le signal de prix, comme on disait tantôt, donc jusqu'où on est prêt à laisser tomber. Avec une baisse de deux point quatre (2,4), celle qui est considérée, donc elle pourrait tomber à trente-deux sous (32 ¢). On

pense que ça pourrait être acceptable trente-deux sous (32 ¢).

Q. [216] Donc, au fond, la réponse, c'est que, pour l'instant, étant donné la situation ponctuelle, il y a une espèce de hiérarchie...

R. Oui.

Q. [217] ... dans les principes?

R. Dans les principes.

Q. [218] Et que vous priorisez le principe directeur d'accroître le signal de prix?

R. C'est ça. On dit qu'il y a dix principes Bonbright, ils sont tous égaux mais parfois, il y en a qui sont...

Q. [219] Plus égaux que d'autres?

R. ... qui prennent le dessus. Oui.

Q. [220] Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître David. Maître Gertler pour le ROEE.

Je crois qu'il n'a pas de questions. Maître Neuman.

14 h 03

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [221] Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les régisseuses, bonjour Messieurs, Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte contre la pollution

atmosphérique. Ma première question porte sur la question de savoir s'il est opportun d'avoir des hausses tarifaires différenciés ou uniformes. Monsieur Boulanger avait répondu à une question à ce sujet dans le cas du panel 1 c'est dans la transcription du sept (7) décembre deux mille neuf (2009) en pages 112 et 113, et plus particulièrement à la page 113 à la question et réponse 96 qui avait été posée à ce moment-là par maître Hélène Sicard de l'Union des consommateurs. Maître Sicard après avoir déjà posé des questions sur ce sujet posait la question de précision suivante :

Est-ce que je dois comprendre que le Distributeur fait donc de ce principe de hausse uniforme un principe de base qu'il appliquera à l'avenir à ses dossiers tarifaires?

et un peu plus loin :

est-ce qu'on peut se dire, bon, bien, ça va être la règle pour l'avenir, il va y avoir toujours des demandes de hausse uniforme

et monsieur Boulanger répondait :

La réponse est oui.

Cette position de principe d'Hydro-Québec Distribution ne va-t-elle pas à l'encontre de la réflexion de la Régie de l'énergie qui justement au cours des dernières années a admis le principe de hausse tarifaire différenciée, l'a examiné dans quelques dossiers même si cela n'a pas encore été appliqué à aucune des années où ça a été examiné, mais est-ce que cette position de principe ne constitue pas un rejet carrément de l'intérêt que la Régie manifeste pour cette solution depuis quelques années, donc de son intérêt à ce qu'un jour ou l'autre que ça devienne la réalité dans les tarifs?

M. MICHEL BASTIEN :

- R. Vous avez déjà un élément de réponse dans votre question. Disons que l'intérêt de la Régie ne s'est pas encore manifesté de façon concrète par rapport à ce sujet-là et ça témoigne pas d'un jugement négatif de ma part, mais un jugement sur la difficulté de faire l'exercice, de procéder à ladite application des hausses différenciées, parce que pour apprécier cette question-là il faut prendre en compte un ensemble de facteurs et c'est cet ensemble de facteurs qui rend la chose à la fois complexe et intéressante.

La position que l'on a ne va pas du tout à l'encontre du jugement que la Régie a rendu et de la décision qu'elle a prise suite, on s'en rappellera même à une insistance au niveau du nombre de demandes de révision de notre part, sur l'interprétation que donnait la Régie concernant un certain article de la Loi sur la Régie de l'énergie. Selon nous cet article-là permettait les hausses différenciées et je pense que maintenant tout le monde est à la même place.

La position du Distributeur en est une de neutralité par rapport à cette question-là, nous allons continuer de faire comme nous avons fait cette année de documenter et si par mégarde ou pour toutes sortes de raisons ce n'est pas en preuve principale, je compte sur vous Maître Neuman ou d'autres intervenants pour nous poser la question et puis si on était intéressé par ça ça ressemblerait à quoi? Alors nous allons documenter donc à chaque année cet aspect-là et notre position n'empêche pas du tout le débat, n'empêche pas du tout la discussion que les intervenants pourraient avoir avec la Régie et avec nous sur est-ce que c'est la bonne année et à combien on se rend pour cette année.

Q. [222] D'accord. Ma prochaine question porte sur votre demande de rendre permanent le compte de frais reportés qui a été temporairement édicté par la décision D-2009-057 dans le dossier R-3697-2009 afin de comptabiliser le manque à gagner provenant des clients du tarif L qui ont bénéficié du tarif du maintien de la charge. Si je comprends bien l'explication fournie par Hydro-Québec Distribution quant à la pertinence d'avoir et de conserver ce tarif de maintien de la charge, c'est que cela lui permet de récupérer au moins ces coûts fixes, même lorsque le client est en difficulté, est-ce que vous pouvez me confirmer que j'ai bien compris cette interprétation?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. C'est ça.

Q. [223] O.K. Mais ne pourrait-on pas dire que pour toutes les catégories de clients les clients affaires ou qui sont au tarif M et G et les clients résidentiels qu'il pourrait exister la même justification à savoir que si le client est en difficulté et n'est pas en mesure de payer son compte, plutôt que de faire une entente lui accordant un délai, lui accordant un crédit, qu'on pourrait selon le même raisonnement lui accorder

une réduction tarifaire pour motif de difficulté économique de manière à récupérer au moins les coûts fixes qui sont associés à ce client-là?

R. Nous avons expliqué notre position dans une réponse à la Régie qui mentionnait votre mémoire justement et vos arguments au sujet comment est-ce que vous répondriez à S.É. là-dessus. Je pense que nous avons été très clair dans cette réponse. Il s'agissait de dire ce sont de très gros clients, quand on a un aussi gros client comme ça, nous avons même mis un exemple je pense sur la table, un client de cinquante (50) mégawatts où nous avons mis vingt millions (20 M\$) dans le coût de raccordement de ce client-là. Si le client demain matin n'est plus là, ce vingt millions (20 M\$) est très difficilement réallouable à un autre client. La ligne est toute seule dans le champ et il n'y a plus personne au bout.

Dans un cas d'un petit client, ce n'est pas le cas, la ligne on peut la réallouer à d'autres clients. En même temps chez ces clients-là l'électricité a une importance très grande, dans le sens que l'électricité représente parfois d'ailleurs on voit à cause des difficultés que représente le programme, et le programme il faut

remplir beaucoup de papiers, donner beaucoup d'informations, prouver que l'on va sortir de la situation où on est, etc., ne s'engage dans ce processus-là que des clients pour qui l'électricité est vraiment importante dans leurs coûts, donc entre vingt et cinquante pour cent (20-50 %) de leurs coûts finaux sont des coûts d'électricité. Donc là à ce moment-là ce sont ces clients pour qui on peut faire quelque chose, le tarif fait peut-être une différence en même temps que celui... les concessions qu'offrent les autres partenaires à ce client-là.

Donc ça ce sont les arguments pour lesquels on l'offre à ce client-là et pas aux autres. Dans le sens que les autres quand l'électricité représente cinq à sept pour cent (5-7 %) des coûts, que vous donniez le genre de rabais que vous avez vus, les rabais ne sont pas énormes, on parle de rabais qui ont été autour de sept pour cent (7 %) en moyenne à travers les quinze dernières années, sept pour cent (7 %) quand vous avez cinq pour cent (5 %) de vos coûts totaux qui sont des coûts d'électricité, on ne va pas très loin avec ça. Donc ce n'est vraiment que les grands clients qui sont intéressés par ça à cause des deux phénomènes, leur

impact sur le réseau et l'impact sur eux-mêmes.

14 h 12

Q. [224] Mais, est-ce que cela ne contredit pas également un principe que la Régie a appliqué à de nombreuses reprises, à savoir justement de ne pas faire de cas spéciaux? Il y a eu toutes sortes de situations. On peut penser au tarif DT où il y avait... c'est-à-dire il y avait une clientèle qui bénéficiait d'un tarif qui était moindre que celui qu'elle devait payer. Il y a eu les stations de ski et toutes sortes d'exemple. La Régie n'a-t-elle pas voulu éliminer tous ces cas d'exceptions pour le client paye son vrai... le vrai tarif calculé selon le méthode tarifaire.

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. C'est ça que votre question laissait entendre. Votre question ou disons votre mémoire laissait entendre. Et la Régie nous a demandé de nous prononcer là-dessus. On s'est prononcé justement dans la réponse que je vous ai mentionnée.

Et l'idée, ce n'est pas un tarif comme un autre. Ce n'est pas un rabais comme on donnait du DT sur le coût du combustible. Ce n'est pas un rabais qu'on donnait à, je ne me souviens plus quel client, puis il fallait le mettre en rattrapage,

tout ça. Il s'agit ici d'un principe de tarification qui est reconnu, pas simplement ici, mais ailleurs. Et même dans d'autres domaines, comme on a mentionné, le secteur gazier, c'est le principe de protection des revenus. C'est un principe largement accepté. Et on avait donné les exemples de Gaz Métro. On a donné des exemples aux États-Unis. Quand un client est sur le point de quitter, il faut sauver les coûts fixes. Il faut s'essayer avant de les abandonner complètement.

Q. [225] D'accord. Je vais passer à un autre sujet. La possibilité qu'il y ait une provision... une provision qui soit relative aux mauvaises créances dans le secteur grande entreprise. Je vous réfère à la pièce B-1, HQD-2, Document 2, pages 5 et 6. Excusez-moi. B-1, HQD-2, Document 2, pages 5 et 6.

Dans cette pièce, c'est un préambule, c'est un préambule à ma question. Dans cette pièce, vous constaterez qu'Hydro-Québec Distribution, en réponse à la question 7.2 de la Régie de l'énergie, décrit la provision générique qu'elle utilise aux fins de son processus prévisionnel, la provision qu'elle inclut pour tenir compte de la possibilité de mauvaises créances, de fermetures d'usine, de faillites, de rationalisation dans le secteur

grande entreprise. Donc, il décrit, ors de l'élaboration du dossier tarifaire, le secteur industriel des fonds et affinages faisait face à un risque économique sérieux, et caetera. Et le Distributeur décrit son processus qui lui permet de prévoir une provision générique dans son processus de prévision de la demande.

Pourquoi ne serait-il pas possible au Distributeur d'utiliser le même processus pour inclure une provision générique quant aux possibilités de mauvaises créances de son secteur grande entreprise qui lui permettrait de réduire d'autant le CFR qu'elle propose de créer pour cette catégorie?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Écoutez, je suis un peu étonné là qu'on se pose cette question-ci au panel 5 alors qu'on en a parlé abondamment dans un autre... avec un autre panel. Mais, comme j'étais sur les deux, on peut peut-être continuer la discussion. La raison, elle est toute simple.

Quand on regarde l'historique, on ne peut pas établir de base sérieuse, crédible, en tout cas, aussi rigoureuse que celle qu'on utilise normalement pour établir ce genre de provision.

Alors, nous n'avons pas cette information-là. Le reste, c'est de la spéculation. Le reste, c'est des modèles qui ne veulent rien dire parce qu'ils vont toujours être à côté. Quand on regarde l'historique, ça arrive rarement, mais quand ça arrive, c'est fort.

Je ne peux pas concevoir qu'on puisse modéliser quelque chose qui fait ça. Si on pouvait faire ça, si on pouvait établir ce genre de provision-là, dites-vous qu'on l'aurait d'abord intégré à la prévision de la demande et qu'on n'aurait pas eu en deux mille neuf (2009), les résultats que l'on a eus en termes d'écart par rapport à ce qu'on prévoyait, malgré le fait que nous étions systématiquement, au niveau des prévisions économiques, dans la fourchette inférieure du consensus des prévisionnistes.

Alors, ça dépasse, ça dépasse ce qu'on peut anticiper, ce qu'on peut modéliser, ce qu'on peut prévoir. Et dans ce sens-là, on a une petite gêne, mettons-le comme ça, pour établir une provision basée sur une mécanique de calcul aussi savante qu'elle puisse paraître qui va forcément donner des mauvais signaux.

Q. [226] Vous venez de me dire « si on pouvait le

faire, on l'aurait fait dans la prévision de la demande », mais vous le faites déjà. C'est ça la référence que je viens de vous lire.

R. Ce que je vous dis, c'est si on est capable... si on était capable de prévoir de mauvaises créances, donc les difficultés des clients, et caetera, et caetera, on aurait été capable de prévoir que les clients allaient réduire de façon importante leur demande d'électricité en deux mille neuf (2009) et on n'a pas été capable, malgré nos efforts, malgré qu'on veut faire un bon travail et malgré tous les outils que nous avons pour établir ces prévisions-là.

Ce que je vous dis, on n'a même pas l'ombre d'une fraction de pourcentage des outils pour faire une provision de mauvaises créances pour la clientèle grande entreprise, comparativement à tous les outils que l'on a pour faire une prévision de la demande.

Q. [227] Mais, ma question ne portait pas là-dessus. Ma question portait sur le fait que vous faites déjà une prévision... une provision qui est peut-être pas parfaite, mais vous en faites déjà une.

R. Vous avez ma réponse. Je ne peux pas... je ne suis pas en mesure... Michel Bastien, ne peut pas

s'engager à déposer pour faire un calcul sur un modèle analytique de prévision d'une provision de mauvaises créances pour la clientèle grande entreprise.

14 h 18

Q. [228] Je vais passer à un autre sujet. La proposition d'amendement que vous faites quant à l'article 7.4 des tarifs et conditions sur l'utilisation du tarif à des fins de production de glace dans les réseaux autonomes.

Selon ma compréhension et vous me corrigez si cette compréhension est incorrecte. Actuellement sur l'article 7.4 il est interdit à un client d'un tel réseau autonome d'utiliser l'électricité pour toute application thermique ce qui inclut la fabrication de glace?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Oui, c'est exactement ça.

Q. [229] Et en plus de l'interdire si cela arrive malgré tout, il y a une pénalité qui est le tarif dissuasif?

R. C'est ça.

Q. [230] J'ai remarqué qu'à votre pièce HQD-12, Document 2, page 70, au tableau qui se trouve à cette page qui est le tableau numéro 39, vous

indiquez, j'attends que vous trouviez la bonne pièce, la bonne page, il s'agit de HQD-12, Document 2, page 70, au tableau qui se trouve dans cette page.

R. Nous l'avons.

Q. [231] Il est indiqué en ce qui concerne le village de Kangiqsujuaq, sur cette ligne il y a une note infrapaginale 2, il est indiqué que le procédé ECO-GLACE est déjà installé dans cette municipalité. Et selon notre compréhension elle est déjà installée même peut-être dans plus qu'une municipalité?

R. En fait c'est deux, on s'est dit qu'il y en a deux qui sont installées et il y en a quatre à venir.

Q. [232] O.K. Et ils sont déjà installés, comment peuvent-ils être installés puisque...?

R. Normalement ils doivent payer le tarif dissuasif c'est ça qu'ils font, ils doivent payer le tarif dissuasif. Et là la question est de savoir est-ce qu'on continue à payer le tarif dissuasif ou est-ce qu'on change ça.

La question revient, on s'est posé la question, c'est une question de principe. Et nous ce qu'on nous disions c'est que le tarif dissuasif est là pour empêcher les clients quand ils ont le choix entre le combustible et l'électricité, de

choisir le combustible.

Dans le cas de cet aréna si nous n'accordons pas l'électricité, qu'est-ce qu'ils vont faire? Ils vont installer un groupe, un moteur diesel équipé d'une génératrice, puis ils vont produire leur propre électricité eux-mêmes pour alimenter le système ECO-GLACE. Là la question revient: est-ce que c'est ça que nous voulions? Nous ce que nous voulions avec le tarif dissuasif c'est de dire le client peut brûler du combustible, du mazout puis je ne veux pas qu'il arrête de brûler du combustible. Là ce qu'il va faire, c'est qu'il va produire de l'électricité. Alors d'où c'est là le principe, c'est ce que nous voulions faire accepter ici, c'est de dire quand ce cas-là le client doit partir un moteur diesel pour produire de l'électricité, bien est-ce qu'on ne pourrait pas la produire nous-mêmes, parce que sinon à ce moment-là on peut leur dire oui et pour l'éclairage aussi ils pourraient s'installer une génératrice et produire son propre éclairage.

Donc c'est ça un peu la question de principe pour laquelle on est revenu ici voir et d'ailleurs c'est là où on a rentré les exceptions des dernières années, parce qu'on est revenu depuis

deux, trois ans à la Régie pour faire passer par exemple la climatisation.

La climatisation était considérée comme un usage thermique, elle l'est toujours, mais la question nous avons dit à un moment donné les gens de ces réseaux-là sont venus dire « écoutez il fait de plus en plus chaud », ils ont constaté ça et ça prend de la climatisation. Cette climatisation bien on aurait pu dire elle ne doit pas se faire à l'électricité, on va appliquer le tarif dissuasif puis ils n'ont qu'à faire autre chose, mais quoi d'autre, on ne peut pas installer une fournaise là, on ne peut pas installer quelque chose qui fonctionne au mazout ou au gaz naturel, au gaz propane.

Donc là l'idée c'était de dire ils vont la faire en s'installant des génératrices partout. Donc nous avons dit nous allons permettre la climatisation dans les bureaux. À un moment donné ils sont venus, ils ont dit « nous avons des câbles chauffants qui amènent l'eau de la source vers l'usine de filtration, qu'est-ce qu'on fait avec ces câbles chauffants là, on a besoin de l'électricité? Est-ce qu'on installe des génératrices qui seraient installées là pour

fonctionner quelques heures par année. Donc vous vous imaginez le gaspillage que ça représenterait ou est-ce que vous nous permettez de la faire et quitte à nous délester au moment où vous avez des problèmes de pointe. »

Nous sommes revenus à la Régie, nous avons fait accepter ce principe-là de nouveau. L'idée c'est dans les endroits où c'est l'électricité qui va jouer le rôle de substitut, bien pourquoi que ce n'est pas nous qui la produisons. Donc c'est ça le dossier qui est devant la Régie finalement. Ce n'est pas une question de dire demain matin nous allons passer le chauffage de l'espace et de l'eau à l'électricité, nous avons abandonné.

L'idée c'est simplement qu'est-ce que le client doit faire, si c'est une génératrice qu'il installe, le moteur diesel est-ce qu'il ne faudrait peut-être l'envisager, surtout si le client essaie d'utiliser le procédé le plus efficace, donc le moins, comme on disait l'hiver ce qu'ils vont faire, c'est que les ventilateurs seulement vont fonctionner faire rentrer l'air froid puis la glace va être maintenue. Donc on parle de deux mois durant les périodes des deux côtés des saisons, à l'automne et au printemps.

Q. [233] Justement sur cette question, je veux savoir s'il s'agit du procédé le plus efficace pour décrire, pour appuyer votre propos, il y a quelques instants vous avez décrit à quoi ressemblait un aréna dans le Nunavik, c'était quelque chose selon vos termes d'assez rudimentaire, qui n'a pas, ce n'est pas des immeubles comme ceux à quoi nous sommes habitués.

R. Ça ne ressemble pas au Centre Bell.

Q. [234] Ça ne ressemble pas au Centre Bell, qu'il n'y a pas de douche, qu'il y a peut-être pas tout à fait, vous ne savez pas s'il y a des gradins ou, et on jette de l'eau sur la glace et c'est avec... et qu'on fait rentrer l'air frais pour la refroidir. Effectivement je pourrais moi-même avoir cette impression-là jusqu'à ce que je vois le film auquel on voit un tel aréna auquel il est fait référence dans notre mémoire, dans notre rapport qui est à la page 24 de notre rapport, qui est la pièce C-4-7 SÉ-AQLPA-3, Document 1, au milieu de la page il est fait référence à une note infrapaginale 65.

R. Nous avons besoin de trouver la référence ou vous allez.

Q. [235] Écoutez, je peux vous lire le texte. Donc il est indiqué.

R. Allez-y.

Q. [236] Selon les publications de l'Administration régionale Kativik, il existe déjà de la glace artificielle au moins dans les aré纳斯 de Kuujjuaq, qui est la capitale régionale de Kuujjuaraapik, de Kangiqsujuaq et de Salluit.

Et on voit un aré纳斯 de glace artificielle dans le film qui se trouve référencé à la note infrapaginale. On voit que c'est un aré纳斯, si on ne savait pas que c'était dans le Nunavik on penserait que c'est dans la région.

R. Ce sont les seules aré纳斯 qui étaient comme ça, c'est-à-dire qu'il y avait quelques aré纳斯, les trois que vous avez mentionnés qui elles fonctionnaient avec des génératrices, donc ce qu'ils font c'est qu'ils font fonctionner les génératrices puis ils font fonctionner. Donc ça ce sont les aré纳斯 tels qu'ils étaient. Là où on parle du procédé ECO-GLACE c'est uniquement pour les aré纳斯 naturels dont on mentionnait.

Q. [237] Donc ça ne serait pas dans ces quatre municipalités qui sont parmi les plus importantes là, Kuujjuaq Kuujjuaraapik ?

- R. Non ce n'est pas ça que nous visions, nous visions toutes les autres arénas qui vont fonctionner plus longtemps grâce au procédé ECO-GLACE.
- Q. [238] O.K. Et dans les quatre arénas qui sont déjà, qui utilisent déjà de la glace artificielle et des arénas qui sont de forme, d'apparence comme immeuble, qui ressemblent davantage à ce que l'on voit dans le sud. Est-ce que ce ne serait pas ECO-GLACE, donc ça serait un mode de formation de glace différent qui serait utilisé?
- R. Ce serait, ils remplaceraient leur génératrice par l'électricité probablement d'Hydro-Québec. Ça revient à ça, ce sont les cas de ces deux, trois arénas qui sont des arénas régulières qui profiteraient effectivement de l'ouverture à ECO-GLACE. Mais tous les autres ne devraient pas normalement se diriger vers des arénas régulières puisqu'ils auraient à payer finalement le plein prix puis le procédé ECO-GLACE qui est subventionné par le gouvernement, donc ils vont mettre vingt-sept millions (27 M\$) là-dedans, le gouvernement fournit treize millions (13 M\$), ce serait le procédé le plus efficace pour ces régions-là.
- Q. [239] Dans une réponse que vous avez fournie à la Régie sur ce sujet qui est la réponse 91.2 que l'on

trouve à la pièce B-5, HQD-13, Document 1, page  
183.

14 h 29

L'on retrouve une courte description de quelques-  
unes des technologies qui seraient possibles. Et en  
ce qui concerne ÉCO GLACE, on voit qu'il est  
indiqué que ce procédé requiert un bâtiment. Est-ce  
que vous êtes en mesure de nous éclairer sur ce que  
cela peut viser contrairement aux autres où il n'y  
a pas ce genre de mention?

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. Oui. En fin de compte, c'est comme je disais  
tantôt. C'est que c'est la glace naturelle, mais si  
nous voulons qu'elle puisse faire les mois... les  
premiers mois d'automne et les premiers mois du  
printemps, si on veut que ça déborde là-dedans, il  
faut que ce soit couvert, ne serait-ce que de façon  
rudimentaire, comme vous avez dit tantôt, de façon  
à ce que quand les compresseurs du système ÉCO  
GLACE fonctionnent, ils puissent refroidir l'air à  
moins huit et, résultat, la glace se forme.  
Ensuite, la glace est maintenue, comme on disait et  
les compresseurs peuvent arrêter durant l'hiver,  
juste les ventilateurs faire entrer l'air frais de  
l'extérieur et là la glace est maintenue.

Ça prend un bâtiment parce que si vous n'avez pas de bâtiment, vous ne pouvez absolument pas refroidir l'air. C'est beaucoup trop large.

Q. [240] O.K. Est-ce que vous comprenez pourquoi, pour les autres technologies qui sont notées à cette même page, qu'il n'y a pas de référence à savoir qu'un bâtiment est requis?

R. Parce que ce que l'on refroidit, c'est la dalle, mais à ce moment-là, la dalle doit être refroidie tout le temps, c'est ça.

Q. [241] O.K. Est-ce que vous avez examiné la technologie alternative qui se trouve mentionnée à cette page qui est de ICE Cube System qui est une technologie géothermique?

R. Non. Vraiment, nous, nous n'avons pas fait le choix. Le choix a été fait, comme nous le disions, avec le réseau. C'est les gens sur place qui ont fait ce choix-là, qui ont convaincu le gouvernement qu'ils avaient fait le meilleur choix. Ils ont mis vingt-sept millions (27 M\$) là-dedans, le gouvernement, la moitié. Ils ont dit : « Voilà! Nous avons adopté ce système-là. Est-ce que vous pouvez, s'il vous plaît, nous passer à l'électricité et nous alimenter? ». Ça revient à ça. Nous n'avons pas fait le choix pour leur dire

« non, non, non, vous avez fait un mauvais choix.

Nous allons engager un ingénieur conseil qui va vous donner de meilleurs conseils » ou quelque chose. Non, nous n'avons pas fait ça.

Q. [242] O.K. Mais, dans ce cas, quand vous affirmez que c'est la meilleure technologie possible et que votre choix d'exception tarifaire est basé sur ce...

R. Non, je m'excuse. C'est ça, comme on dit, dans le sens que ça utilise l'air ambiant durant les mois d'hiver. Donc, à ce moment-là, c'est juste pour allonger les périodes où l'aréna est fonctionnel, c'était juste ça, pour prolonger l'utilisation de la patinoire.

Q. [243] O.K. Et donc...

R. Et ça peut être moins efficace du point de vue quand ça fonctionne puisqu'il faut refroidir tout l'air ambiant au lieu de juste la dalle, mais sauf que ça fonctionne moins de mois, donc est-ce ça peut être moins efficace du point de vue quand ça fonctionne puisqu'il faut refroidir tout l'air ambiant au lieu de juste la dalle? Mais sauf que ça fonctionne moins de mois, donc le tout dans le tout c'est comme ça que les choses nous ont été présentées. Ça semble plus efficace du point de vue

global, peut-être moins efficace du point de vue si on devait faire fonctionner les compresseurs à l'année longue, par exemple même l'hiver, et qu'il fallait refroidir l'air ambiant peut-être que ça serait à ce moment-là moins efficace. Donc l'efficacité est gagnée par le fait que, durant les mois d'hiver, ça a besoin de ne pas fonctionner, c'est juste les ventilateurs qui soufflent l'air froid de l'extérieur.

Q. [244] L'exception tarifaire telle que vous la proposez s'appliquerait à l'ensemble des villages, donc y compris les quatre villages qui sont parmi les plus grands qui n'utiliseraient justement pas le procédé ÉCO GLACE mais qui ont déjà des aréas de glace artificielle?

R. C'est ça. Nous ne voulons pas faire d'exception basée sur le vocable ÉCO GLACE. Donc l'idée c'est que la glace faite dans les aréas serait faite à partir de l'électricité fournie par le Distributeur.

Q. [245] Je vous remercie beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Maître Cadrin, pour l'UMQ avez-vous des questions? Parfait.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

Bonjour. Steve Cadrin pour l'Union des municipalités du Québec.

Q. [246] Bonjour à nos panellistes. J'ai bien aimé les discussions sur le hockey et les patinoires. Je trouve ça bien intéressant. Vous avez l'air à connaître ça, Monsieur Chéhadé, passablement. Mes questions vont être d'un tout ordre par contre, on va revenir. En fait, les références sont des questions de la Régie, la deuxième demande de renseignements de la Régie HQD-13, Document 1.1, et on est à la page 53, notamment les réponses qui ont été données à 32.1, 32.2. Alors ce dont a discuté maître Pelletier tout à l'heure en ce qui a trait aux avis pour les dépôts. Quelques petites questions rapides sur la formule ou sur le texte tel qu'il est présenté. À 9.2 en fait on mentionne :

Tout dépôt ou toute garantie requis en cours d'abonnement doit être fourni dans les huit jours de la date de la demande écrite d'Hydro-Québec.

Quelques questions. En fait, est-ce qu'il n'y avait pas lieu là de préciser comment cette date-là doit être calculée, en fait l'envoi, la réception, un

peu comme on le prévoit dans d'autres articles en 12.6 ou est-ce qu'on doit se référer à 12.6 à titre d'exemple pour pouvoir comprendre ce début de ce huit jours-là?

M. JACQUES PARÉ :

R. Vous voulez mentionner concernant le début de la période de huit jours?

Q. [247] Bien en fait, il y a deux questions. En fait, vous parlez de huit jours alors qu'à 12.6, par exemple, vous parlez de huit jours francs.

R. Oui.

Q. [248] C'est une première question peut-être.

Deuxième question c'est dans le cas de 12.6 vous parlez aussi de la façon dont on peut s'assurer de l'envoi, donc une preuve de l'envoi, donc c'est le délai part à compter du moment de l'envoi. J'ai compris tout à l'heure vos explications là-dessus. Alors comme il n'apparaît rien à 9.2, la question : est-ce que ça ne devrait pas apparaître là à 9.2?

R. Bien il y a moyen de préciser à ce moment-là au niveau du huit jours, effectivement, pour savoir est-ce que c'est huit jours francs ou huit jours calendrier ou huit jours ouvrables.

Q. [249] Mais ce que vous vouliez c'était quoi?

R. C'est huit jours ouvrables.

Q. [250] C'était huit jours ouvrables?

R. Oui.

Q. [251] D'accord. Et pour ce qui était de la date de l'envoi dans le fond, je comprends, parce qu'on parle d'une demande écrite.

R. Oui, c'est une demande écrite mais il faut se souvenir que dans la majorité de ces cas-là quand c'est des cas quand même critiques puis qu'on demande huit jours, bien il y a toujours eu des communications avec le client au préalable.

Q. [252] Absolument. Mais ce qui est prévu là c'est qu'on parle de demande écrite, donc le huit jours se calcule à partir de la preuve de l'envoi?

R. Il vient confirmer le début du huit jours, à partir de la demande écrite.

Q. [253] Donc c'est la même formule, si je peux dire, qu'à 12.6 dans le fond?

R. Oui.

Q. [254] Qu'on devrait retrouver là à cet endroit-là, normalement?

R. Effectivement.

Q. [255] Ce que vous vouliez faire. J'ai compris que votre huit jours, dont on parle en ce moment, n'est pas nécessairement un huit jours obligatoires dans le sens où vous pouvez toujours convenir avec la

personne qui vous a appelé, cette personne-là à qui vous auriez fait cette demande de dépôt, de quelque chose de différent, c'est bien exact?

R. C'est exact.

Q. [256] Et j'ai compris également, si je peux continuer peut-être un peu plus loin, que vous avez, pas codifié nécessairement la possibilité de prendre des ententes de diverses natures, des paiements hebdomadaires, des paiements bi-hebdomadaires, ces choses-là, c'est exact également?

R. C'est exact. On n'a pas codifié la nature de l'entente qu'on peut prendre avec le client parce que ça devient difficile d'essayer de prévoir toutes les situations. Puis d'ailleurs, les situations ne sont pas nécessairement applicables ou les solutions ne sont pas applicables à l'ensemble de ces clients-là. Ça fait qu'on essaie de trouver la solution la plus appropriée en fonction de la situation du client.

Q. [257] Ma question était pourquoi vous ne l'avez pas fait codifier. Donc ce que j'en comprends c'est que c'est vraiment à la pièce, vous y allez avec le client, vous discutez avec le client, et les risques que vous avez possiblement identifiés, je

présume, pour en venir à ça?

R. C'est ça, c'est du cas par cas.

Q. [258] C'est du cas par cas à ce moment-là. Et c'est pour ça que vous ne voulez pas codifier pour garder cette souplesse-là pour s'adapter au client?

R. Effectivement.

Q. [259] Dernier point peut-être. Comme il s'agit d'un changement qui pourrait être important pour des clients qui sont en cours d'abonnement et qui ont eu peut-être un retard dans les vingt-quatre (24) derniers mois et qui ne savaient pas qu'il y avait peut-être une conséquence si dramatique, peut-être certains diront, donc il y a une conséquence, disons. Est-ce qu'il y a des mesures de publicité qui ont été prévues à ce niveau-là est-ce qu'il y a déjà des communications qui vont être faites, est-ce que vous allez appeler directement ces clients-là pour leur en parler, je parle peut-être de la grande puissance notamment?

R. En général quand on est rendu à envoyer une lettre au client lui mentionnant qu'on a besoin d'un dépôt dans huit jours, ça n'est pas la première fois qu'on lui parle.

Q. [260] Là je vous comprends. Mais on ne parle pas nécessairement de parler aux clients délinquants,

ici on parle de parler à tous les clients.

R. Oui.

Q. [261] De la conséquence de devenir peut-être délinquant ou de l'avoir été dans le passé. Je comprends que quand vous parlez au délinquant, j'imagine que cette personne-là est au courant de ce qui se passe. Mais je parle pour tous les autres est-ce qu'il y a quelque chose de prévu à ce niveau-là en termes de publicité ou d'information pour ne pas qu'on soit mis devant un fait accompli, il y a peut-être des délais que certains trouveront courts pour rencontrer une demande de dépôt?

R. Pas pour le moment. Il n'y a pas de promotion ou d'information de prévue avec la prise de dépôt. À l'étape qu'on est actuellement c'est bien plus d'apporter le changement au niveau de la condition de service.

Q. [262] C'est ça.

R. Puis par après, bien on verra à ce moment-là qu'est-ce qu'on a besoin de diffuser comme information au niveau des clients.

Q. [263] Vous ne jugez pas pertinent d'envoyer immédiatement une information à ces clients-là qui seraient visés par cette modification des conditions, en admettant que la Régie accepte votre

modification?

R. Bien à partir du moment qu'elle l'acceptera on verra c'est quoi le mécanisme de communication qu'il y aura lieu d'apporter.

Q. [264] C'est juste parce que vous n'êtes pas rendu à cette étape-là de ce que j'en comprends?

R. Oui.

Q. [265] Ce n'est pas interdit ou exclu, si je peux dire?

R. C'est ça, ce n'est pas interdit.

14 h 39

Me STEVE CADRIN :

Merci beaucoup. Ça complète mes questions.

M. MICHEL BASTIEN :

R. Ceci étant dit, Maître Cadrin, vous savez sans doute que, après chaque décision tarifaire, comme la relation d'affaires avec la clientèle Grandes entreprises est assez privilégiée, il y a toujours des documents qui sont préparés par les gens de la direction Grandes entreprises afin d'être diffusés à leur clientèle sur les impacts de ladite décision.

Et j'aime penser que ce serait un des éléments qui serait couvert par cette lettre d'information qui se veut plus large que ce point

spécifique, mais qui va l'intégrer sans doute.

Q. [266] Ça aurait pu être effectivement la réponse à ma question. Je comprends que c'est normalement fait. Merci. Ça complète mes questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Cadrin. Maître Sicard, c'est rendu à vous. Vous avez annoncé soixante (60) minutes.

Comptez-vous utiliser soixante (60) minutes?

Me HÉLÈNE SICARD :

Peut-être que vous devriez... Moi, j'ai annoncé soixante (60) minutes. Avec la collaboration du panel, si les réponses sont brèves et « to the point », on réussira probablement à faire moins. Autrement, j'aurai soixante (60) minutes.

LE PRÉSIDENT :

Donc, on va prendre une pause de dix minutes et on va reprendre.

PAUSE

14 h 54

LE PRÉSIDENT :

On va reprendre.

Me HÉLÈNE SICARD :

Hélène Sicard.

LE PRÉSIDENT :

Maître Sicard, je vais vous tenir quand même aux

soixante (60) minutes, si possible. Donc, on va demander aussi que les témoins répondent de façon complète et concise.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Pour être sûr que... parce que, pour madame Gagnon, les sténographes, on aimerait bien terminer pour quatre heures (16 h 00).

Me HÉLÈNE SICARD :

Je suis bien d'accord. Mais, je serais disponible s'il le faut pour revenir.

LE PRÉSIDENT :

Non. On continuera, de toute façon, la Régie, demain matin.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [267] Alors, Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs. Bonjour à tout le monde. Première question, je reprends, je retourne brièvement sur un sujet qui a fait couler beaucoup d'encre pendant ces audiences qui est la biénergie.

Une brève question : si je suis un client et je suis en région éloignée, je suis à la biénergie et mon fournisseur de mazout me dit : « Madame là, moi, je vais venir livrer chez vous,

mais je vais vous charger une prime de X dollars parce que vous êtes trop loin ». Alors, j'appelle Hydro-Québec et je dis : « Hydro-Québec, je ne veux plus être à la biénergie là. Moi, je veux m'en aller tout à l'électricité ». C'est quoi la procédure? C'est quoi les implications? Dans quel délai je peux faire un transfert de tarif? Qu'est-ce qui m'arrive pour que je tombe à un tarif tout à l'électricité, qui ne soit plus le tarif biénergie et donc...

M. ALBERT CHÉHADÉ :

R. C'est ça. Il faut juste faire la demande.

Actuellement, ça s'applique à la prochaine période de consommation.

Q. [268] Et les périodes vont de juillet à juillet?

R. Non. Non, non, non, c'est chaque deux mois, simplement.

Q. [269] Chaque deux mois.

R. Chaque deux mois, c'est la période de consommation, la période de facturation, si on veut. La clientèle résidentielle est à tous les deux mois. Et là ce qui arrive, c'est que, par exemple, quelqu'un disait « moi, mon système biénergie, au mois de décembre, vient de lâcher, par exemple, puis là je dois retourner au tarif D, sinon je ne veux pas

payer dix-huit cents (18 ¢) en période de pointe ». Bien là, à ce moment-là, on lui dit : « Bien, il faut attendre le début de la prochaine période de facturation, donc ça va aller début février », mais le tarif était neutre, mais les clients étaient quand même effrayés.

Donc là, on a demandé simplement à ce qu'on puisse reporter ça au début de leur période de consommation de la personne concernée.

Q. [270] Alors, si je résume votre réponse, si je suis un biénergie qui décide d'aller tout à l'électricité, j'ai une période de deux mois de facturation donc où je demeure à la biénergie avant de pouvoir être au tarif tout électrique?

R. C'est ça que nous demandons comme changement, mais on demande un changement que ça puisse s'appliquer tout de suite là. Dès que le client fait la demande là, il pourrait transférer au tarif D.

Q. [271] Maintenant, dans le cas d'un client qui recevrait une subvention pour se convertir à la biénergie, est-ce qu'il y a des restrictions s'il a un problème d'accès au mazout pour se convertir tout à l'électricité? Est-ce que c'est la même période de deux mois ou s'il s'engage, en ayant une subvention, à rester à la biénergie pendant X

années automatiquement?

R. Non, c'est ça. À l'époque où il y avait les subventions, il y avait un engagement puis tout ça. Mais, cet engagement-là est fini depuis longtemps. C'est un peu l'engagement usuel qu'on a demandé, cinq ans puis tout ça, mais là ce genre d'engagement-là, ça fait longtemps que ce n'est plus le cas. Quelqu'un qui veut la biénergie aujourd'hui, il embarque sur la biénergie et il peut, dès le lendemain, mettre même sa manette à « on », puis il peut fonctionner s'il veut, mais ce n'est pas ça qui arrive.

Q. [272] Parce que vous n'avez plus de programme d'encouragement pour la biénergie.

R. Non, c'est ça. Comme je vous disais, le chiffre de cent vingt mille (120 000) clients est stable depuis longtemps.

Q. [273] Merci. Maintenant, je retourne à un autre sujet qui a été retouché tout à l'heure qui est les hausses différenciées versus les hausses uniformes. Monsieur Bastien, vous avez donné une explication de la réponse de monsieur Boulanger tout à l'heure, en réponse à une question de maître Neuman.

Je vous demanderais... Et dans les dossiers tarifaires, vous nous présentez, d'année en année,

ce que donnerait pour cette année, la hausse différenciée, si on l'appliquait.

Serait-il possible de nous présenter, dans les dossiers tarifaires, et de documenter cette hausse différenciée-là, mais d'une façon cumulative, sur une période, par exemple, de trois ou quatre ans?

Et la raison pour laquelle je vous fais cette demande-là, c'est que monsieur Boulanger nous a dit que la hausse uniforme, à long terme, ça s'annule. Alors, si on pouvait le voir de façon cumulative dans les dossiers, de quelle façon les hausses différenciées là s'ajoutent les unes aux autres à travers les années, ce serait, selon nous, une information utile à suivre.

Est-ce que ce serait possible d'ajouter ça dans le dossier?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Écoutez, on va se plier à la décision de la Régie à cet égard-là. Personnellement, je ne voyais pas l'intérêt de faire ce calcul cumulatif.

Q. [274] Mais, est-ce que c'est possible de le faire?

R. C'est toujours possible de faire des calculs.

Q. [275] Est-ce que c'est quelque chose de très compliqué que de faire un suivi d'année en année?

Je ne vous demanderais pas nécessairement de retourner dix (10) ans en arrière, mais de retourner, par exemple, deux ans en arrière. Et si je ne me trompe pas, ces deux dernières années, s'il y avait eu des hausses différenciées, la plus grosse partie de la hausse aurait été sur le tarif résidentiel. Alors que cette année, contrairement aux deux années passées, s'il y avait une hausse différenciée, la plus grande partie de la hausse serait sur les tarifs non résidentiels.

R. Je vais essayer de faire une réponse courte à une question qui est longue. Si le docteur Knecht est capable de faire un calcul, nous sommes certainement capables de faire un calcul nous aussi de hausses différenciées sur une base cumulative.

Q. [276] Selon votre méthode là. Je ne rentre pas dans la répartition des coûts et les discussions, je vous demande selon vos chiffres. C'est possible donc. Merci.

Maintenant, je vous amène à la réponse HQD-13, Document 12, page 19. C'est une réponse à une demande de l'Union des consommateurs, mais je vais lire dans le préambule qui était une citation de HQD-10, Document 2, page 7, les lignes 13 à 17. Vous nous dites :

Dans l'optique où la Régie serait tentée d'apporter des ajustements à la méthode de répartition des coûts d'approvisionnement postpatrimoniaux, le Distributeur considère que l'ajout de méthodes de répartition de coûts postpatrimoniaux, selon des événements précis et circonstanciels...

et, ça, ce sont les mots sur lesquels je vais revenir

... n'est pas une avenue à envisager car elle contourne dans les faits celle déjà en place.

Est-ce que vous considérez comme étant des événements précis et circonstanciels le niveau des surplus avant mesures d'atténuation que nous cumulons depuis plusieurs années et qui s'annoncent, pour les années à venir?

M. MARCEL CÔTÉ :

R. Votre question? La question, c'est que... la réponse est que la méthode qu'on a pour le coût de fourniture patrimoniale et postpatrimoniale ce sont deux méthodes qui sont... qui fonctionnent ensemble actuellement. Et lorsqu'on parle d'isoler des coûts - en l'occurrence ici, on parle de surplus, mais,

encore une fois, il y en a qui ont qualifié ces coûts-là de coûts échoués. Donc là, à ce moment-là, c'est dans ce contexte-là qu'on essaie de reconnaître, nous autres, savoir qu'est-ce qu'on essaie de faire ici là. Est-ce que c'est... Puis là, on essaie d'associer ça, ces coûts-là, ces coûts échoués-là aux coûts de TCE. Pour nous, TCE, ce ne sont pas des coûts échoués. Ça fait que là on essaie de connaître dans quelles circonstances qu'il faudrait isoler des coûts qui seraient répartis de façon différente par rapport aux méthodes qu'on a présentement, la méthode horaire au niveau du postpatrimonial. Donc, c'est dans ces circonstances-là qu'on se demande quels sont les critères qui feraient en sorte que ce serait des coûts qui devraient être traités différemment.

15 h 03

Q. [277] Je reprends la question. Pour vous, je comprends de votre réponse, là, ma question c'est : est-ce que c'est circonstanciel le fait, pour vous, pour Hydro-Québec, qu'il y ait des surplus et des surplus importants sur plusieurs années qui vous obligent à prendre des mesures d'atténuation, par exemple la suspension de TCE, par exemple la reconduction et la suspension de livraison sur des

contrats qu'on a avec Hydro-Québec, qu'est-ce qui vous fait dire que ça c'est circonstanciel, considérant que ça s'étend sur plusieurs années?

R. La question est... la situation d'équilibre, l'équilibre entre l'offre et la demande c'est une situation qu'on va toujours avoir, soit en déficit, soit en surplus. Cette année on a une situation de surplus qui est plus importante, on l'a vu au cours des dernières années, ça s'en vient pour les années subséquentes aussi. Et là ce qu'on a également, on a une méthode, la méthode horaire qui fait la répartition des coûts post-patrimoniaux où sont inclus notamment les coûts de TCE et tous les autres contrats comme tels.

Or si la question des circonstances, en quoi ces contrats-là en soi sont différents des autres contrats qu'on a en contrat post-patrimonial actuellement qui ferait en sorte qu'on pourrait les isoler puis faire en sorte qu'on doit répartir ces coûts-là différemment parce qu'on considère que la circonstance actuellement de surplus c'est associé à ces contrats-là comme TCE, puis à ce moment-là, il faudrait à ce moment-là avoir une méthode différente pour répartir ces coûts-là.

Q. [278] C'est votre réponse. Je reviens maintenant

sur le mot « précis ». N'êtes-vous pas d'accord avec moi que la méthode de répartition des coûts des approvisionnements post-patrimoniaux doit justement être la plus précise possible pour bien refléter ces coûts-là au niveau des consommateurs?

R. Je prends l'exemple, quand on a choisi la méthode horaire, puis UC était au dossier également à ce moment-là, et je me souviens très bien également qu'on disait que la méthode horaire était beaucoup plus précise que la méthode du facteur d'utilisation qu'on proposait à ce moment-là, parce qu'elle donnait la radiographie, ça c'est le commentaire que votre expert utilisait, ça donnait la radiographie de la situation de l'offre et de la demande du Distributeur, donc c'est une situation ou une méthode qui tient compte justement juste de l'offre et de la demande.

Et lorsque la Régie a décidé de choisir cette méthode-là, elle a repris ces éléments-là en disant que c'était la méthode qui permet justement de s'assurer qu'elle reflète bien les stratégies d'approvisionnement du Distributeur.

Q. [279] Ce que je comprends de votre réponse, et je comprends que vous, par la bande, critiquez les choix qui ont été proposés par UC, mais c'est que

vous êtes donc d'accord avec moi que la méthode de répartition des coûts, quelle qu'elle soit doit contenir des éléments qui permettent d'avoir la répartition la plus précise possible des coûts encourus?

R. La méthode horaire était supposée être la méthode, le Graal des méthodes.

Q. [280] Je ne discute une méthode versus l'autre...

R. C'était supposément la plus précise, parce qu'en fait on prend...

Q. [281] ... ma question est : on doit refléter les coûts de la façon la plus précise possible.

R. La méthode horaire prend chacun des contrats, quand on parle de sous-fonction et compagnie, on prend chacun des contrats, ils sont répartis dans le temps à chacune des heures. Donc si le contrat couvre plusieurs heures ou moins d'heures, ils sont répartis justement à ces heures-là et chacun des clients qui sont présents à chacune de ces heures-là on leur donne le coût des contrats qui sont spécifiques. Donc c'était cette méthode-là qui disait qui était la plus précise, si vous voulez.

Q. [282] Je ne reviendrai pas sur la question.

Maintenant en réponse à la question 17.1 de UC à la pièce HQD-13, Document 12, page 9, vous dites :

Le fait que les surplus ne soient pas  
considérés comme étant des coûts  
échoués n'est pas une question  
d'iniquité.

Est-ce que je dois comprendre que la réponse aurait  
dû être : « le fait que les coûts des surplus ne  
soient pas considérés comme étant des coûts  
échoués... »

R. Voulez-vous reprendre la référence, s'il vous  
plaît?

Q. [283] HQD-13, Document 12, page 19, réponse à la  
question 17.1.

R. Oui.

LE PRÉSIDENT :

Page 19.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je m'excuse, page 19, c'est bien, c'est la bonne  
référence, vous l'avez?

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [284] Parce que quand on parle de surplus on parle  
de quantité, quand on parle de coût on parle de  
dollars. Alors je veux juste préciser, là, qu'on  
parle du coût des surplus quand vous nous répondez,

puisque vous parlez de coûts échoués.

R. Oui.

Q. [285] C'est correct, je peux ajouter le mot  
« coût » à votre réponse? Le coût des surplus?

R. Oui.

Q. [286] Merci. Maintenant si je vais à la question  
18.1 de la demande de renseignements numéro 1 de  
UC, vous nous donnez la réponse à HQD-13, Document  
12, je vais à la page 20 cette fois-ci, que vous  
avez utilisé le véritable coût total de suspension  
du contrat avec TCE pour 2010 pour établir les  
coûts en dollars, en millions de dollars et en  
kilowattheure pour les catégories domestiques,  
petite puissance, moyenne puissance et grande  
puissance. Ces coûts sont d'ailleurs présentés au  
tableau 1 de HQD-10, Document 2, page 6.

Est-ce que je dois comprendre que vous êtes  
en mesure de travailler avec le véritable coût de  
suspension de TCE et de présenter les coûts post-  
patrimoniaux des catégories mentionnées  
précédemment sans trahir les clauses de  
confidentialité des données signées avec TCE?

R. Lorsqu'on a fait la dernière rencontre, la  
rencontre technique l'année passée, bien en fait  
cette année, on travaillait avec des chiffres qui

étaient des chiffres hypothétiques que monsieur Knecht avaient utilisés, pour la présente cause on a utilisé des chiffres qui sont les données confidentielles.

Q. [287] Les vrais chiffres. Donc ce que je comprends c'est que vous êtes capable dans le contexte exposé dans ma question, là, qui est pour les catégories domestique, petite puissance, moyenne puissance et grande puissance, de travailler avec les vrais coûts sans trahir les clauses de confidentialité?

R. C'est ce qu'on a expliqué, c'est qu'en autant qu'on présente le tableau 9 tel quel et qu'on n'allait pas dans le détail d'expliquer les chiffres additionnels on respectait la clause de confidentialité.

Q. [288] Est-ce que vous pourriez donner les informations suivantes sans trahir les clauses de confidentialité, c'est-à-dire nous donner ces mêmes informations mais pour les catégories tarifaires tels que Tarif D et DM, Tarif L, contrats spéciaux et ce sans révéler les données confidentielles?

R. Le tableau qu'on avait préparé présentait chacune des catégories de consommateurs ou c'était juste les groupes, je pense que c'était juste les groupes...

Q. [289] C'était par groupe et non pas par...

R. Non non, c'est parce que c'était juste par mesure de simplification de présenter les tableaux par groupe, là, mais ça peut-être par tarif comme tel.

Q. [290] Vous pourriez le faire par tarif également sans trahir les clauses de confidentialité donc?

R. Oui.

Q. [291] Je passe maintenant, et ça va être ma dernière ligne de questions, à vos réponses à HQD-13, Document 12.1, page 1 de 5, il s'agit des MVE, alors vos clients en mode de versements égaux.

15 h 12

Alors, dans un premier temps, je vous réfère à la réponse donnée, HQD-13, Document 12.1 la question commence à la page 3, la réponse est à la page 4 dans le haut de la page. Vous nous présentez un tableau. Dans un premier temps, j'aimerais confirmer que, pour la confection de ce tableau, ça comprend toute votre clientèle résidentielle MVE?

M. JACQUES PARÉ :

R. Effectivement, c'est toute la clientèle.

Q. [292] Maintenant, si je regarde ce tableau, et vous parlez dans vos réponses d'ailleurs d'une problématique exceptionnelle, quelle colonne, selon

vous, représente la clientèle qui a fait partie de cette problématique exceptionnelle qu'on a vécu dans l'année qui vient de se terminer?

R. Vous parlez des clients pour lesquels la problématique de deux mille huit (2008)?

Q. [293] Oui.

R. La problématique de deux mille huit (2008), premièrement, relevait du fait qu'on n'avait pas les historiques totaux tels qu'ils avaient été expliqués. Ça fait que si je me réfère au tableau qui est là, si on prend ceux pour lesquels il y a des écarts importants, bien, si je voulais reporter ça dans le futur, bien, ce serait probablement le deux point huit pour cent (2,8 %). Parce qu'à partir du moment où on a les historiques de consommation, la problématique n'existe pas.

Q. [294] Vous voulez dire que les cent trente mille clients pour lesquels il y a eu de la rétrofacturation et une erreur de facturation, ce sont des clients où vous n'aviez aucun historique?

R. Ce n'est pas ça que j'ai mentionné. Ce qui arrive, c'est que les MVE, la révision qui avait été faite, c'est que, quant le système avait été implanté, l'implantation du système a fait en sorte qu'on n'a pas ramené tous les historiques. Ça fait que le

fait que les historiques n'étaient pas complets, à ce moment-là, c'est qu'il y a eu des écarts importants au niveau des estimés. Parce que ce qui a été utilisé pour combler, bien, à ce moment-là, c'est une moyenne qui a été appliquée au niveau des clients.

Mais à partir du moment où on a un historique complet pour une période de douze (12) mois pour un client MVE, c'est que la problématique n'est pas la même. Parce que la variation que le client va avoir à l'avenir, quand on prend l'historique du client, c'est uniquement par rapport à soit les effets températures ou encore les changements d'habitudes de consommation du client, soit qu'il installe des nouveaux équipements chez lui, il varie son mode de fonctionnement, il y a des événements au niveau de la famille, l'ajout de personnes ou autres.

Q. [295] Mais, là, on a vécu une problématique. Je comprends que cette problématique est reliée à l'implantation du système SIC. Mais les clients qui ont vécu cette problématique-là, ce n'était pas des nouveaux clients d'Hydro-Québec. C'étaient des clients qui étaient en MVE depuis déjà une ou plusieurs années. Êtes-vous d'accord avec moi?

R. C'est des clients qui étaient là depuis longtemps.

Q. [296] Et vous aviez leur historique, vous l'avez perdu, mais vous l'aviez leur historique?

R. C'est des historiques qui étaient disponibles dans l'ancien système. Mais tous les historiques n'ont pas été transposés dans le nouveau système.

Q. [297] Alors, lorsque UC vous demande de produire, d'écrire, expliquer les conséquences de la sous-estimation, la question 2.3, là, c'est : de la sous-estimation par Hydro-Québec des versements mensuels de ses cent trente mille clients MVE. Indiquer la période sur laquelle la sous-estimation des paiements mensuels a persisté en moyenne, les cas les plus extrêmes, les écarts entre la consommation estimée par Hydro-Québec et la consommation réelle de ses clients.

Et vous me produisez un tableau qui me dit, le tableau R-2.3 représente la répartition des écarts de mensualités pour l'ensemble des clients MVE. Vous me dites qu'il y a juste deux point quatre-vingt-quatre pour cent (2,84 %) des clients qui... cent trente mille clients, c'est deux point quatre-vingt-quatre pour cent (2,84 %) de vos clients?

R. Si vous me demandez par rapport à l'an prochain les

clients qu'on a aujourd'hui, suite à la révision, c'est qu'on risque d'avoir le même problème, il faudrait se reporter à ce moment-là à des clients pour lesquels on n'aurait pas de profil. Parce que la problématique qu'on a vécue avec le système au niveau des MVE, elle n'existe plus maintenant. C'était uniquement lors de l'implantation du système parce que les données n'étaient pas toutes là. Mais aujourd'hui, quand on a fait la dernière révision, on a les données à ce moment-là des douze (12) mois pour faire la révision. Ça fait que la problématique n'existera pas pour l'an prochain.

Q. [298] Et ce tableau-là, est-ce que je dois... Ce tableau-là, il est supposé me donner des informations. Est-ce que je dois comprendre que, pour l'année qui s'en vient, là, vous prévoyez qu'il va y avoir de vingt à soixante pour cent (20-60 %) des clients qui vont avoir une surfacturation de... Pardon. Qu'il y a dix point cinquante-six pour cent (10,56 %) des clients qui vont avoir un écart dans leur mensualité qui va être de vingt à soixante pour cent (20-60 %) en fin d'année?

(15 h 18)

R. C'est ce que le tableau mentionne.

Q. [299] Ça veut dire que plus de treize pour cent (13 %) de vos clients vous faites des erreurs de vingt pour cent (20 %) et plus à chaque année dans les MVE? Dites-moi dans l'article, je vais vous remettre copie des conditions de service.

M. MICHEL BASTIEN :

R. Juste corriger un terme. C'est parce qu'on a un problème, nous, quand on suit votre ligne de questions. Vous appelez ça des erreurs, mais nous on appelle ça des écarts. Non, mais c'est important les mots. Vous l'avez dit tantôt, il manquait un mot dans une réponse.

Q. [300] Des écarts. O.K. Des écarts.

R. Vous utilisez depuis tantôt des mots qui ne sont pas dans le tableau. Alors est-ce que vous avez bien vu dans le titre du tableau c'est le mot « écart ». Est-ce qu'on est à la même place, même tableau?

Q. [301] Oui.

R. Merci beaucoup.

Q. [302] Mais vous faites, écoutez, on va l'appeler « écart », Monsieur Bastien. Mais vous faites la prévision en début d'année pour les clients MVE, vous regardez leur consommation passée, vous estimez avec les augmentations de tarifs qu'il y a

R-3708-2009  
10 décembre 2009

- 237 -

eu puis de temps en temps vous pouvez leur poser des questions à savoir s'ils ont des nouveaux équipements ou quoi que ce soit. Puis là vous leur faites un estimé de leurs mensualités que vous suivez. Mais là je vais distribuer copie des conditions de service parce que je vais y faire référence, comme ça tout le monde va les avoir en main. C-10-18.

C-10-18 : (UC) Conditions de service

Il y a une copie supplémentaire, vous devriez avoir dix (10) copies pour tout le monde. Et j'aimerais préciser tout de suite que je vais poser des questions sur les conditions de service, ce que je cherche à savoir c'est la façon dont Hydro-Québec les applique. Je ne cherche pas à en faire une interprétation juridique dans mes questions, ce n'est pas ce qui est recherché. Je cherche à savoir comment c'est appliqué et c'est pour ça que j'ai adressé des questions au panel. Je vous amène à l'article 11.9, le petit alinéa 3 du paragraphe qui se lit :

Hydro-Québec révisé pendant la durée  
de l'entente le montant des versements

égaux dans les cas suivants :

Si en se référant aux versements déjà payés et à l'électricité réellement utilisée par le client au cours des mois de consommation visés par ces versements, Hydro-Québec constate qu'il y aura un écart important à la fin du dernier mois de consommation.

Comment Hydro-Québec applique-t-il l'écart important, quel pourcentage d'écart est-ce que ça prend pour que ça devienne un écart important? Est-ce que, si je me réfère à votre tableau, c'est de zéro à dix (10), de dix (10) à vingt (20), de vingt (20) à soixante (60) ou de soixante (60) ou plus?

M. JACQUES PARÉ :

R. Pour répondre à votre question je voudrais revenir un peu sur le mode des versements égaux au préalable parce que je sens qu'on mêle les choses. Un mode de versements égaux c'est uniquement une entente, c'est-à-dire qu'un client il choisit à ce moment-là au lieu de payer sa facture à tous les deux mois, parce qu'on parle des clients résidentiels, au lieu de la payer à tous les deux mois, il veut prendre une entente avec Hydro-Québec sur une consommation projetée pour sa prochaine

période de douze (12) mois.

Q. [303] Je suis d'accord avec vous.

R. La consommation projetée, Hydro-Québec peut l'établir dans certains cas à partir de l'historique du client. Lorsqu'on a l'historique des douze (12) dernières périodes, on est capable de prendre cette consommation-là, de l'appliquer pour les douze (12) prochains mois et d'ajouter les augmentations tarifaires. Si le client a déjà indiqué comme quoi qu'il avait du chauffage électrique dans son logement, on peut tenir compte de degrés-jour pour faire l'ajustement pour faire l'ajustement en fonction des années normales. Encore là, l'ajustement qu'on va porter au niveau des degrés-jour, il faut faire attention, il n'y a personne qui va prévoir exactement comment va se comporter les degrés-jour pour le prochain hiver. On est déjà rendu au mois de décembre, si je vous demandais au mois de janvier ça va être quoi le niveau de température, le mois de février et le mois de mars, c'est-à-dire toute la période de chauffage, il n'y a personne qui peut répondre à ça. Ce qu'on met c'est une moyenne. La certitude qu'on a c'est qu'il va y avoir un écart à la fin de la douzième (12e) période. Ça on est certain.

Q. [304] Et d'ailleurs, vos conditions de service prévoient que, si l'écart à la fin de la période représente plus qu'un mois du versement, vous permettez au client d'étaler ça sur six mois?

R. Effectivement.

Q. [305] Ça c'est très bien compris.

R. Dans la période de douze (12) mois il peut se passer toutes sortes de choses. Le client, lui, il peut modifier ses habitudes de vie, il peut ajouter un spa, ajouter une piscine, il peut faire fonctionner ses appareils différemment. Tout ça va faire en sorte que sa consommation peut varier de façon très importante. C'est là qu'on va se retrouver avec des écarts au niveau de la consommation projetée versus la consommation réelle du client.

15 h 24

Q. [306] Je suis d'accord avec vous. D'où ma question. On a l'article 11.9 l'alinéa 3. C'est quoi l'écart important qui vous fait réagir et appliquer cet article des conditions de service?

R. L'article dont vous faites mention, Hydro-Québec révisé cependant la durée de l'entente. Ce n'est pas une obligation au Distributeur de réviser. C'est un article qui permet, au besoin, à Hydro-

Québec d'apporter des corrections en cours d'abonnement à ce client-là. S'il y a des hausses tarifaires, s'il y a des changements d'habitudes importants de la part du client qui sont signalés au Distributeur, on peut apporter des corrections.

Mais ce n'est pas une obligation qui est faite pour le faire. Parce que si c'était une obligation, il y a d'autres endroits dans le règlement où c'est marqué, le Distributeur interrompt. On ne va pas couper. On essaie de prendre des ententes avec les clients. On essaie de convenir des conditions.

Q. [307] Je ne vous parle pas d'interruption. Je vous parle de révision. Maintenant, ma question, je n'étais pas rentrée dans l'obligation où, je comprends que vous ne l'appliquez pas comme une obligation. Je comprends ça. Ma question, et j'y reviens, c'est, l'article dit :

[...] Hydro-Québec constate qu'il y aura un écart important, à la fin du dernier mois de consommation [...].

Parce que nos périodes, c'est juillet à juillet. Alors, vous convenez avec moi, et je présume que vous allez me corriger si j'ai tort, que vous appliquez régulièrement l'article qui vous dit

qu'il doit y avoir une lecture aux cent vingt (120) jours. Est-ce que vous faites une lecture aux cent vingt (120) jours de vos clients en mode de versements égaux?

R. En général, la lecture, elle est faite aux soixante (60) jours.

Q. [308] Mais l'article... Je vais vous trouver quel article. L'article 11.1 prévoit que, au moins aux cent vingt (120) jours, ça doit être fait. Donc, vous me dites, vous la faites aux soixante (60) jours. Mais l'article vous oblige, selon ce que j'y vois, à la faire au moins aux cent vingt (120) jours. Alors, bravo si vous la faites aux soixante (60) jours. Donc, vous faites la lecture de vos MVE ou la majorité, là, parce qu'il peut toujours y avoir une ou deux exceptions dans le lot, et je le comprends, où le compteur n'est pas accessible, vous faites la lecture de vos clients aux soixante (60) jours. À partir de quoi est-ce que vous allez vous dire « hi! il y a un écart important »? Et je me réfère à votre tableau. Est-ce que c'est dix pour cent (10 %)? Je présume que ce n'est pas zéro à dix, mais vous pouvez me dire que c'est à dix pour cent (10 %). Est-ce que c'est dix à vingt (10-20)? Est-ce que c'est vingt à soixante (20-60)?

Est-ce que c'est plus de soixante (60)?

R. Je vous dirais que la révision intermédiaire n'est pas toujours faite. Si elle est faite, à ce moment-là, c'est qu'on va déterminer un critère à partir duquel on va le faire. Mais le critère peut varier.

Q. [309] C'est quoi le critère?

R. Je vous dirais que si on fait une révision intermédiaire, si on en fait une, bien, je vous dirais que les clients qui sont dans le groupe de soixante pour cent (60 %), vingt à soixante pour cent (20-60 %), c'est les premiers pour lesquels on va faire la révision. Mais il n'y a pas de limite à ce niveau-là à savoir jusqu'où on doit aller.

Q. [310] Je dois comprendre donc que l'écart important, ça n'a aucun sens précis, ça ne veut rien dire? C'est là pourquoi? Vous l'appliquez comment? Expliquez-moi, là, vous avez une condition de service qui concerne vos clients.

R. O.K.

Q. [311] Vous voulez dans un premier temps être certain de percevoir les coûts d'électricité des clients. Vous voulez que vos clients soient en mesure de vous payer. Vous avez un mode de versements égaux, par exemple, à cent dollars (100 \$) par mois.

R. Oui.

Q. [312] Puis, là, vous vous rendez compte, là, au quatrième mois, parce qu'on vient de passer un mois d'octobre très froid, puis il s'est acheté une piscine puis il ne vous l'avait pas dit, puis il a un chauffe-eau, en tout cas, bref, vous venez de vous rendre compte que, tout à coup, vous auriez dû estimer ce client-là à cent cinquante (150 \$) par mois. Vous réagissez ou vous ne réagissez pas?

R. Si je l'ai constaté, je vais agir.

Q. [313] Quelle est la mécanique qui fait que vous le constatez ou que vous ne le constatez pas? Parce que vous vous êtes quand même mis une condition de service ici. De quelle façon est-ce que vous la suivez?

R. Les révisions intermédiaires dans les années passées ont été faites de façon systématique au printemps. Il y avait la révision annuelle qui est à l'automne. Il y avait une révision intermédiaire qui était plus fin mars. Deux mille huit (2008), on n'a pas pu faire de révision intermédiaire compte tenu de l'écart au niveau des comptes. Et il n'y aura pas de révision intermédiaire non plus pour l'an prochain. Parce qu'on a reporté... Il y a trop de clients actuellement qui ont des ententes de

paiement au niveau des modes de versements égaux.

Les ententes qu'on a prises au niveau des écarts des clients sur des périodes d'un an, deux ans et trois ans, c'est des ententes qui vont se poursuivre aussi la prochaine année. Donc, c'est difficile aujourd'hui de faire une révision intermédiaire et de tenir compte de ces ententes-là avec la révision.

Q. [314] Maintenant, quand, je comprends que, pour l'année prochaine, vous n'en ferez pas de révision intermédiaire. Quel est le déclencheur, quel est le niveau de déclenchement d'une révision intermédiaire? Est-ce que c'est un montant d'argent ou est-ce que c'est un pourcentage de consommation au mois de mars?

(15 h 29)

R. Ça peut être un ou l'autre, que ça soit des kilowattheures ou le montant d'argent on va arriver au même résultat.

Q. [315] Et ce que je comprends de votre réponse c'est que vous n'êtes pas en mesure de me définir ce qu'est pour Hydro-Québec un écart important?

R. Bien actuellement, pour cette année il n'y a pas de barème d'arrêté par rapport à ça. Parce que, comme je vous dis, il n'y en aura pas de révision...

- Q. [316] En aviez-vous un...
- R. ... intermédiaire.
- Q. [317] En aviez-vous un l'année passée ou l'année d'avant?
- R. Oui, on en a fait puis on a fait même des révisions pour des montants qui étaient moins de dix pour cent (10 %) au niveau de l'écart.
- Q. [318] Mais ce n'est pas appliqué systématiquement à tous les clients?
- R. C'est appliqué systématiquement par rapport à l'ensemble de la clientèle. Quand on le fait on passe tous les clients à l'intérieur du procédé. Tous les clients MVE passent dans le même procédé, il n'y a pas de sélection au niveau du type de clients.
- Q. [319] O.K. Alors est-ce que je dois comprendre que, si vous n'étiez pas en processus d'implantation puis d'ajustement du système SIC, à partir de dix pour cent (10 %) de différence vous enverriez un avis de révision au client?
- R. On pourrait. Mais je vous dirais que dix pour cent (10 %) c'est quand même faible. C'est vraiment la limite.
- Q. [320] Mais à partir de dix pour cent (10 %) vous pourriez. Est-ce qu'il y a un montant où on

pourrait s'entendre où vous devriez le faire?

R. Au niveau d'un écart?

Q. [321] Oui.

R. Ça va dépendre du client si on parle d'une facture de soixante piastres (60 \$) par mois ou on parle d'une facture de deux cents piastres (200 \$) par mois?

Q. [322] Êtes-vous d'accord avec moi que, dépendant du client, soixante (60 \$) ou deux cents (200 \$), il y a un client pour qui soixante (60 \$) ça peut être beaucoup plus important et avoir beaucoup plus de conséquences puis ça peut être beaucoup plus difficile pour lui de le payer en fin d'année que mille dollars (1000 \$) pour un autre client, et que c'est le pourcentage qui est important et non pas le montant pour le client? Je ne vous parle pas d'Hydro-Québec, je vous parle pour le client.

R. Oui, Mais en même temps c'est quand on fait une révision comme ça, si on tient compte de la consommation, plus le montant est petit plus c'est difficile d'apporter un ajustement au niveau de la consommation. Parce que ça va prendre quelque chose de très mineur puis à ce moment-là il va avoir dépassé la révision qu'on a faite. En supposant qu'on abaisse le montant parce qu'on présume qu'il

a payé un petit peu trop, puis on se dit dans la période d'été il devrait consommer un peu moins, il s'agit qu'il change un petit peu ses habitudes puis à ce moment-là la baisse qu'on lui a donnée ça devient un solde à ajouter à la dernière facture. Ça fait qu'il faut quand même rester avec un montant appréciable.

Q. [323] D'où l'importance de choisir un bon pourcentage.

R. Oui.

Q. [324] Je suis d'accord avec vous. Est-ce que vous pourriez en choisir un pourcentage, est-ce qu'Hydro-Québec peut identifier un pourcentage qui pourrait être déterminé comme étant un écart important?

R. Je ne suis pas en mesure d'en fixer actuellement.

Q. [325] Qu'est-ce que ça vous prend pour pouvoir en fixer un?

R. Il faudrait y réfléchir davantage plutôt que de vous donner un pourcentage à peu près comme ça.

Q. [326] Combien de temps ça vous prend pour y réfléchir? Non, mais qu'est-ce que vous devez vérifier, qu'est-ce qui doit être fait? C'est le temps de le faire, vous vivez une problématique. Vous me dites que vous ne le ferez pas l'année

prochaine mais ça s'en vient. Pensons-y tout de suite. Dans combien de temps pouvez-vous m'arriver et me proposer un chiffre pour l'écart important?

R. Regardez, proposer un chiffre il faut regarder aussi l'impact que va avoir le chiffre puis les écarts que ça va représenter. Puis c'est quoi l'effet réel au niveau de la clientèle. Si je vous donne un chiffre puis à ce moment-là on révisé quarante pour cent (40 %) des clients avec ça puis on se rend compte que si on n'avait pas touché à eux, il y en a peut-être quinze (15 %) ou vingt pour cent (20 %) d'eux autres qui de toute façon ils n'auraient pas eu de révision annuelle parce qu'on aurait atteint l'objectif ou la projection qu'on avait faite initialement, bien, le montant n'est pas bon. Ça fait que ça mérite d'y réfléchir correctement avant d'avancer une façon de faire une révision.

Q. [327] Alors je vous dis réfléchissez-y, quand est-ce que vous pourriez nous arriver avec une proposition à cet effet-là? Faites-moi une suggestion de temps que ça va vous prendre où vous allez me dire « écoutez, on va être en mesure de faire une proposition à tel moment ».

Me ÉRIC FRASER :

Je pense que le témoin a répondu qu'il ne savait pas. Évidemment, c'est des questions complexes, il faut qu'il se réfère à ses supérieurs, il faut qu'il vérifie. Donc le témoin n'a pas la réponse à cette question-là. Je pense qu'il l'a assez dit puis qu'on devrait passer à une autre question.

LE PRÉSIDENT :

Possiblement, Maître Sicard, que vous pouvez argumenter que lui pourrait proposer ou vous pouvez suggérer une date. Puis on verra avec ça. Je pense c'est la meilleure chose à faire.

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est ce qui va arriver. Mais c'est parce que j'espérais qu'on me dise bien pour le prochain dossier ou dans quelques mois ou dès que SIC on va réfléchir avec ça en même temps. Mais je vois qu'on...

LE PRÉSIDENT :

Sinon on n'avancera pas.

Me HÉLÈNE SICARD :

Ou on fera notre propre proposition.

Q. [328] Alors une chose, une autre chose que j'aimerais clarifier. Lorsqu'un client en mode de versements égaux, à la fin de la période de

R-3708-2009  
10 décembre 2009

- 251 -

consommation, doit un certain montant, et vous le facturez pour ce certain montant, et s'il vous le verse immédiatement, évidemment il n'y a pas d'intérêts, il n'y a pas de frais d'administration. C'est correct?

M. JACQUES PARÉ :

R. Effectivement.

Q. [329] Maintenant, s'il choisit de le répartir sur six mois, comme il a l'option de le faire si le montant est de plus d'un mois, est-ce qu'il y a des frais d'administration et des frais d'intérêts?

R. Non.

15 h 35

Q. [330] Donc, dans le cas des problématiques des cent trente mille (130 000) MVE qui se sont vus sous-estimés il y a un an, lorsque vous nous dites que vous leur permettez d'étendre, dans certains cas, à douze (12) mois, et dans d'autres cas, à dix-huit (18), vingt-quatre (24) mois ou même quarante-huit (48) mois, la seule chose qui est différente là de le mettre à six mois, c'est la période. Le fait qu'on ne charge pas d'intérêt ou de frais d'administration, ça, c'était déjà standard pour le six mois.

R. Effectivement.

Q. [331] À l'heure actuelle, il reste, savez-vous à peu près combien de clients qui n'ont pas résolu avec vous leur problématique de paiement, soit par une entente ou soit autrement, de ces cent trente mille (130 000) clients-là?

Me ÉRIC FRASER :

Je pensais qu'on ne discutait pas de cette problématique-là qui est une problématique passée et qu'on se concentrait à discuter des Conditions de service applicables au MVE et du fonctionnement du MVE, comme ma consœur l'a fait depuis le début.

Me HÉLÈNE SICARD :

Ma question ne va pas...

Me ÉRIC FRASER :

Mais, en ce qui concerne ces cas, je croyais que c'était exclu du dossier.

Me HÉLÈNE SICARD :

Ma question va revenir sur les Conditions de service, une fois la réponse...

Me ÉRIC FRASER :

Bien, allons-y directement.

Me HÉLÈNE SICARD :

... obtenue.

LE PRÉSIDENT :

Bien, je crois que dans les réponses aux demandes de renseignements, le Distributeur disait que normalement, la situation était réglée.

Me HÉLÈNE SICARD :

Mais, est-ce qu'elle est réglée pour tout le monde? C'est ce que je cherche à savoir.

LE PRÉSIDENT :

Bien là, elle est réglée. « Réglée pour tout le monde », c'est... j'essaie de comprendre.

Me HÉLÈNE SICARD :

Ils ont adopté une politique de règlement. Ils ont mis des lignes téléphoniques. Ils ont avisé les clients, c'est ce que je comprends de leur réponse. Certains clients ont même reçu des appels téléphoniques, ce qui est très bien, ceux qui avaient un plus gros problème.

Ce que je cherche à savoir, c'est s'il reste une partie de la clientèle qui n'a pas été rejointe ou qui n'a pas réussi à faire d'entente. Parce qu'il y en a qui ont payé, il y en a qui ont fait des ententes. Mais, est-ce qu'il nous en reste qui ne sont pas couverts à l'heure actuelle? Et vous allez comprendre où j'en viens après.

C'est que dans les Conditions de service,

il y a aussi des délais de prévus où le Distributeur peut retourner en arrière pour réclamer. Et on va rentrer dans, pour entre autres ces clients-là qui n'ont pas d'entente, qu'est-ce qui arrive avec ces délais?

LE PRÉSIDENT :

Peut-être explorer cette avenue-là immédiatement, puis on verra s'il y a des...

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K.

LE PRÉSIDENT :

... des choses à aller plus loin.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [332] Alors, dans vos Conditions de service, à l'article 15.11 (sic), il est inscrit :

Pour un abonnement d'usage domestique  
ou un abonnement d'usage autre que  
domestique pour lequel seule l'énergie  
est mesurée :

a) lorsque la correction entraîne un  
débit sur la facture du client,  
Hydro-Québec réclame à ce dernier  
le montant résultant de  
l'application de la correction  
pour toutes les périodes de

consommation affectées, mais  
n'excédant pas six (6) mois.

Un peu plus loin, et je suis à l'alinéa 6, on y  
lit :

Sont exclus des modalités de  
corrections de factures :

a) les corrections d'estimations de  
factures établies selon l'article  
11.2;

et

b) la révision des modes de  
versements égaux établis selon  
l'article 11.9;

Comment Hydro-Québec applique-t-elle dans les faits  
ces deux articles au mode de versements égaux?

M. JACQUES PARÉ :

R. C'est comme j'ai mentionné tantôt. Le mode des  
versements égaux, c'est une entente de paiement  
qu'on convient avec le client. L'article dont vous  
faites mention qui est à l'article 11.5 et non  
15.11 là, c'est 11.5.

Q. [333] 11.5, alinéa 1, oui.

R. Oui. Cet article-là, il est là... le but de cet  
article-là, c'est justement de corriger des erreurs  
de facturation. L'écart qui va exister pendant la

période de douze (12) mois entre la consommation projetée et la consommation réelle, ce n'est pas une erreur.

Q. [334] O.K.

R. Ça demeure un écart de prévision dont la majorité de l'écart, c'est le client qui en a le contrôle. Ça fait que pour répondre à votre question, l'article 11.5 n'est jamais appliqué pour les modes de versements égaux.

Q. [335] Dans le cas des cent trente mille (130 000) clients qui nous occupe, est-ce que vous allez me dire que ces clients étaient responsables de l'écart qu'ils ont subi dans leur facturation entre deux mille huit (2008) et deux mille neuf (2009)?

R. Les clients, ce qu'ils ont reçu, ils ont reçu... Nous, on a envoyé une prévision de consommation aux clients en fonction des données qu'on avait lorsqu'on a implanté le système et la consommation historique qui était disponible pour ces clients-là. À partir de là, on a fait la projection. Donc, l'entente de mode des versements égaux prévoit l'écart et prévoit les modalités de paiement de l'écart. C'est ce qu'on a appliqué. Et compte tenu qu'il y avait de écarts justement qui étaient dus parce qu'on n'avait pas retenu cent pour cent

(100 %) de l'historique de l'ancien système, ça a occasionné quand même des problématiques pour certains clients, on a accepté d'étaler ces clients-là sur une période allant jusqu'à quarante-huit (48) mois. Ça fait que la partie qu'on avait à faire pour essayer de satisfaire les clients puis de limiter les impacts pour cette clientèle-là, bien, le Distributeur l'a fait.

15 h 41

- Q. [336] Est-ce que vous voyez des circonstances dans lesquelles, pour un client de mode de versements égaux, vous ne pourriez lui réclamer la consommation à plus de six mois?
- R. Le seul cas, il faudrait que le client, que ce soit une erreur administrative au niveau d'information dont on a saisie au niveau de nos systèmes, et tout ça. Cet article-là, tout ce qu'il vise, c'est corriger une erreur. Donc, il faut avoir facturé le client. Puis l'erreur au niveau d'un client MVE ne peut pas survenir à l'intérieur même de la période de douze mois qui vise l'entente. Il faudrait que ce soit à l'extérieur. C'est si on voudrait revenir, exemple, sur une période de consommation antérieure, parce qu'on a découvert que le compteur ne mesurait pas justement. Peut-être que, là, oui,

on pourrait appliquer cet article pour ce genre de situation-là.

Q. [337] Alors, si je dois comprendre, pour Hydro-Québec, le fait que son système informatique ait mal saisi les données des clients ne constitue pas une erreur?

Me ÉRIC FRASER :

C'est parce que le témoin n'a pas dit ça.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je pose la question.

Me ÉRIC FRASER :

Oui. C'est parce que... Si vous me permettez, Monsieur le Président, il y a une comme dérive parce qu'on parle d'erreur de facturation. Et le témoin a dit que lorsqu'il y avait des écarts d'estimation, il y avait des modalités propres. Donc, je m'objecte à vos questions sur les erreurs de facturation. Il a répondu que c'était deux cadres qui s'appliquaient. Donc, vous avez beau continuer à faire quinze questions sur le fait que les écarts d'estimation de deux mille huit (2008) constituent des erreurs, il vous a expliqué que, dans le cadre des conditions de service, dans le cadre de l'application des MVE, ce ne sont pas des erreurs, ce ne sont pas des erreurs dans les faits,

et ce ne sont pas des erreurs de facturation au sens des conditions de service. Donc, changez votre ligne... En fait, je m'objecte à ce que ma consœur poursuive cette ligne de questions sur les erreurs.

Me HÉLÈNE SICARD :

Ma question, elle est simple, elle est claire. Et je ne mets pas de mots dans la bouche du client. Je lui ai posé une question qui résume notre discussion et qui est très simple. Et il faut regarder... Et je ne présume pas de la réponse. Sauf que je regarde les conditions de service dans l'état où elles sont. Je regarde la façon dont Hydro-Québec les applique. Et selon les réponses qui vont m'être données et le traitement qu'ont reçu ces clients, le passé étant garant de l'avenir des fois. Et pour prévenir d'autres problématiques, et je ne cherche pas non plus à ce que le... Je ne cherche pas à blâmer le Distributeur non plus. Je cherche à avoir une réponse claire et précise. Parce qu'on vient également de me dire... J'ai demandé qu'est-ce qui serait une erreur.

LE PRÉSIDENT :

Mais, Maître Sicard, je vais vous arrêter tout de suite sur les erreurs. Premièrement, si vous regardez les conditions de service, même si un

R-3708-2009  
10 décembre 2009

- 260 -

client est au système MVE, il y a une lecture de compteur.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Donc, le client est toujours, sur sa facture a le montant, la quantité consommée et ce qui se passe à la fin du cycle MVE, c'est un ajustement de facture et jamais une rétrofacturation ou une correction de facturation. C'est un ajustement de facture. Donc, je crois que les conditions de service sont très claires. Maintenant, sur l'application, vous pouvez continuer à poser des questions, mais je pense que c'est clair. Et le Distributeur le dit souvent dans ses réponses, ce n'est pas des erreurs de facturation, ce sont des ajustements de facture.

Me HÉLÈNE SICARD :

Qui sont faits en généralité pour les MVE, et il y a une révision. On est passé à travers ça avec l'article tout à l'heure. Maintenant, je reviens au cas particulier où... Et je ne veux pas argumenter avec vous. Mais Hydro-Québec fait... Je vais vous expliquer où je m'en vais.

LE PRÉSIDENT :

Je sais, mais n'argumentez pas avec moi, mais allez

R-3708-2009  
10 décembre 2009

- 261 -

avec une ligne de questions.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je vais vous expliquer où je m'en vais. Hydro-Québec fait l'évaluation de ce que les clients vont devoir payer dans le MVE pour l'année qui vient. Il fait la meilleure estimation possible. Dans ce cas particulier, ce n'est pas la meilleure estimation possible qui a été faite. Alors, ma question au témoin est très simple. Est-ce que le fait que c'est lui qui saisit les données puis qui l'applique, est-ce qu'il considère vraiment qu'il n'y a pas eu d'erreur dans ce cas-là dans les prévisions qu'il a faites?

LE PRÉSIDENT :

Maître Sicard, on va clore la discussion sur ça. Juste pour vous dire quand même qu'il n'y a jamais eu d'erreur au niveau de la consommation. S'il y avait une erreur au niveau de la consommation, il y a d'autres articles qui s'appliquent pour faire des corrections, soit en faveur du client, soit en faveur d'Hydro-Québec. Tout ce qu'on a à l'heure actuelle dans tout ce qui se passe, c'est un ajustement.

Me HÉLÈNE SICARD :

O.K.

LE PRÉSIDENT :

Donc il n'y a pas de...

Me HÉLÈNE SICARD :

Je vais changer.

LE PRÉSIDENT :

S'il vous plaît.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je vais aller...

(15 h 47)

Q. [338] Vous avez dit tout à l'heure que vous avez fait, vous faites une lecture aux soixante (60) jours et aux cent vingt (120) jours. Vous m'avez dit également que, pour l'année qui s'en vient, il n'y aurait pas de correction intermédiaire malgré le fait que vous ayez fait, que vous faites ces lectures aux soixante (60) ou aux cent vingt (120) jours. Pourquoi?

M. JACQUES PARÉ :

R. Faire une révision intermédiaire dans les modes de versements égaux ce n'est pas uniquement de constater la consommation réelle du client. C'est beaucoup plus que ça. Parce que pour faire une révision intermédiaire, il faut faire des scénarios de consommation en fonction de la date où on la fait. Il faut monter un fichier qui va tenir compte

des degrés-jour de la consommation passée que le client aurait dû avoir jusqu'à cette date-là en fonction de la prévision, segmenter sa prévision, l'introduire à l'intérieur de ça et de voir, par rapport aux mois qui restent avant la date de la révision, qu'est-ce que le client on avait prévu qu'il consommerait versus qu'est-ce qui reste comme consommation.

- Q. [339] Mais pourquoi ne pourriez-vous pas le faire en deux mille dix (2010) alors que vous me dites que vous allez le faire dans les années futures, soit probablement deux mille onze (2011), deux mille douze (2012) et après, qu'est-ce qui vous empêche de le faire en deux mille dix (2010) dans l'année qui s'en vient?
- R. C'est à cause des ententes qu'on a pris avec les clients. Il y a beaucoup de clients actuellement qui ont des ententes par-dessus le mode de versements égaux. Donc au lieu d'avoir juste un paiement de soixante dollars (60 \$), bien à la limite il a son soixante dollars (60 \$) plus un autre trente (30 \$) ou quarante dollars (40 \$) de plus qu'il assume pendant une période d'un an, deux ans. Donc faire la révision il faut revenir puis segmenter ces deux montants d'argent-là. Ça fait

qu'il faudrait les diviser puis recalculer tous les montants. Le système ne permet pas de le faire actuellement, il faudrait développer un système spécifique pour ça.

Q. [340] O.K. C'est parce que le système ne permet pas de le faire?

R. On ne peut pas le faire actuellement.

Q. [341] Est-ce que les clients ont été informés qu'il pourrait y avoir encore une fois des écarts et que ces écarts-là ils n'en seront pas avisés puis qu'il n'y aura pas d'autre révision avant la fin de la période?

R. C'est comme il vous a été expliqué, les clients reçoivent la facture MVE, le montant est indiqué, l'entente initiale qu'il y avait, où ils sont rendus au niveau du solde, la consommation qu'il y avait. Ils ont le relevé de consommation sur douze (12) mois, d'ailleurs qui a été demandé par les organismes de rajouter au niveau de la facture d'électricité, ce que le Distributeur a fait.

Donc, aujourd'hui, toutes les informations sont sur la facture et le client il est en mesure de suivre l'évolution de sa consommation. Lui-même peut appeler à Hydro-Québec puis demander de réviser le mode des versements égaux parce qu'il

anticipe un écart important.

Q. [342] Et toutes ces informations, malgré le problème avec les SIC, étaient entrées sur les factures des gens qui ont eu des écarts importants l'année dernière?

R. L'information était entrée sur toutes les factures depuis qu'on a fait la dernière modification pour donner l'historique.

Q. [343] Et c'est depuis quand ça?

R. Je ne me souviens pas de la date exacte. Je ne sais pas si vous vous en souvenez. La date qu'on a modifié la facture d'électricité je ne me souviens pas de la date.

Q. [344] C'est en deux mille huit (2008), en deux mille neuf (2009), au cours de l'année deux mille neuf (2009) si je ne me trompe pas? C'est au moment où vous avez instauré SIC?

R. Je me demande si ce n'est pas printemps deux mille neuf (2009). Mais je ne suis pas certain. On me dit que c'est le huitième mois. Juillet deux mille huit (2008) je crois. C'est juillet deux mille huit (2008) que ça a été implanté. Ça fait que depuis ce temps-là, les clients ont l'ensemble de l'information.

Q. [345] Ça ne sera pas très long, je veux juste

R-3708-2009  
10 décembre 2009

- 266 -

vérifier.

15 h 51

Q. [346] Une dernière question. À la pièce HQD-13, Document 1, page 4, tableau R-75.1-A, on indique que les frais d'administration facturés aux abonnés sont passés de deux mille quatre (2004) à deux mille neuf (2009), ils passent de vingt-neuf point cinq millions (29.5 M\$) à soixante-quatre point quatre millions (64.4 M\$), pouvez-vous m'expliquer ce qui contribue à cette augmentation?

M. JACQUES PARÉ :

R. Je n'ai pas compris la référence là.

Me HÉLÈNE SICARD :

R-37... je m'excuse, il faut que je me... R-3708, c'est le présent dossier, HQD-13, Document 1, page 4, le tableau R-75.1-A.

LE PRÉSIDENT :

On n'est pas au bon document.

Me HÉLÈNE SICARD :

Bon. Alors, c'est la page 144. Bon. Il me manquait un 14 devant mon 4. C'est ma dernière question.

M. JACQUES PARÉ :

R. Donc, la question c'est : pourquoi c'est monté à soixante-deux (62 M\$).

Q. [347] Moi, j'ai soixante-quatre point quatre

millions (64.4 M\$) comme chiffre là.

R. C'est une erreur, c'est soixante-deux point quatre  
(62.4 M\$).

Q. [348] Soixante-deux point quatre millions  
(62.4 M\$). Bon. Je m'excuse.

Mme LOUISE PELLETIER :

Excusez, Maître Sicard.

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est ma dernière question.

LE PRÉSIDENT :

Non, non.

Mme LOUISE PELLETIER :

Non, mais pourriez-vous reprendre? On avait, un...

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

Mme LOUISE PELLETIER :

... pas la pièce et pas la réponse.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [349] HQD-13, Document 1, page 144, le tableau, ça,  
c'est le bon numéro, R-75.1-A. Alors, les frais  
passent de deux mille quatre (2004) à deux mille  
neuf (2009), de vingt-neuf point cinq (29.5 M\$) à  
soixante-deux point quatre (62.4 M\$). C'est juste  
me donner peut-être une explication de... Qu'est-ce  
qui fait que les frais augmentent autant?

M. JACQUES PARÉ :

R. Ce qui a amené l'augmentation au niveau des revenus, je vais essayer de vous expliquer ce qui se passait. Je l'ai abordé brièvement dans les premières questions qui ont été posées aujourd'hui. C'est que dans l'ancien système, ce qui arrivait, c'est que quand on calculait les frais d'administration, le client a vingt et un (21) jours pour payer sa facture.

Q. [350] Hum, hum.

R. Mais, après vingt et un (21) jours, on ne calculait pas tout de suite parce qu'on fonctionnait avec une mécanique qui était là depuis les années soixante-dix (70). Donc, le client, à la limite, il bénéficiait de certains jours de grâce passé le vingt et un (21) jours. Avec le nouveau système SIC, aujourd'hui, on est en mesure de suivre la date exacte que le client a fait son paiement à la banque. Ça fait que la journée qu'il fait son paiement bancaire, on a la date le lendemain. Ça fait qu'on est en mesure de voir, est-ce qu'il a payé effectivement à l'intérieur du vingt et un (21) jours ou s'il a payé la vingt-deuxième journée.

Si le client fait son paiement la vingt-

deuxième journée, à ce moment-là, il y a vingt-deux (22) jours de frais d'administration applicables. Parce que les frais d'administration sont applicables à compter de la date de la facturation. Puis juste à titre d'information, par rapport à l'ensemble de la clientèle, il y en a trente pour cent (30 %) qui paie en retard.

Q. [351] Est-ce que quelque part sur la facture, au lieu de juste mettre tout paiement en retard va apporter des frais d'administration, le client est informé que s'il ne paie pas avant la vingt et unième journée, il va avoir toutes les journées, il n'a aucune journée de grâce, c'est à partir de la date de facturation, des frais d'administration vont être payables?

R. Ça a déjà été diffusé. C'est disponible comme information qu'à compter de la vingt et unième journée, il est susceptible d'avoir les frais d'administration qui vont être appliqués.

Q. [352] Mais qui vont être appliqués... C'est parce que ce que vous me dites, ils ne sont pas appliqués à compter de la vingt et unième journée. Est-ce que c'est indiqué qu'il y a des frais d'application qui vont être appliqués à partir de la date de la facturation?

R. Il faudrait que je vérifie voir qu'est-ce qui est écrit exactement sur la facture.

Q. [353] Pouvez-vous prendre un engagement et me donner cette information? Puis ça termine.

Me ÉRIC FRASER :

Non.

Me HÉLÈNE SICARD :

Pourquoi?

Me ÉRIC FRASER :

Objection. Ma consœur, on ne va pas faire sa preuve. Elle déposera une facture. S'il y a un problème sur la facture, ils auront un témoin. C'est parce que le panel numéro 5 n'est pas là pour faire sa preuve. Donc, s'il y a un problème avec des informations sur la facture d'Hydro-Québec, ils en feront la démonstration lors de leur témoignage. Puis ils déposeront une facture à l'appui.

M. JACQUES PARÉ :

R. Je peux peut-être répondre. Parce que j'ai justement avec moi un exemple de facture MVE. À partir de l'exemple MVE, il y a justement une mention dessus, c'est comme quoi que, payer en retard... attendez un petit peu.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [354] Oui, mais c'est parce que le MVE, c'est un

système un petit peu différent, il peut perdre son bénéfice d'être MVE s'il paie en retard.

R. Oui, mais si on a mis la mention pour le MVE, je suis porté à vous dire qu'à quatre-vingt-dix-neuf pour cent, elle existe aussi pour tous les clients.

Q. [355] O.K.

R. Payer en retard entraîne des frais d'administration calculés au taux mensuel de un point deux pour cent (1,2 %) à partir de la date de facturation.

Q. [356] Parfait. Merci.

R. Ça fait que c'est au moins un point trois million (1,3 M\$) qu'on est certain qu'ils l'ont.

Q. [357] Et c'est ce qui explique la hausse de vos revenus de frais d'administration?

R. Ce qui explique la hausse en réalité, c'est que les clients ont continué à payer en retard. Ce qu'on pensait, nous, c'est que les clients se corrigeraient à ce moment-là, puis il y en aurait plus qui paieraient selon les délais. Mais il semble que ça change rien.

Q. [358] Je vous remercie. Je remercie tout le monde de leur patience.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Sicard.

R-3708-2009  
10 décembre 2009

- 272 -

Me HÉLÈNE SICARD :

Bonne fin de journée.

LE PRÉSIDENT :

Nous allons suspendre l'audience jusqu'à demain  
matin neuf heures (9 h). On reprend avec les  
questions de la Régie. Merci.

AJOURNEMENT

---

Nous, soussignés, ODETTE GAGNON 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 :

---

ODETTE GAGNON  
Sténographe officielle

---

CLAUDE MORIN  
Sténographe officiel