

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 14 DÉCEMBRE 2009

VOLUME 6

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 (ROEÉ);

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	11
PRÉLIMINAIRES	12
PREUVE DE OC	
MARC-ANTOINE FLEURY	
INTERROGÉ PAR Me ÉRIC DAVID	14
PREUVE DE EBMI	
PASCAL CORMIER	
MICHEL SOUCY	
INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	19
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	39
INTERROGÉS PAR LE PRÉSIDENT	54

PREUVE DU GRAME

NICOLE MOREAU

JONATHAN THÉORÊT

INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET 57

INTERROGÉS PAR Me LISE DUQUETTE 92

PREUVE DE SÉ/AQLPA

JACQUES FONTAINE

KIM CORNELISSEN

INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN 96

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER 129

INTERROGÉS PAR LE PRÉSIDENT 146

RÉINTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN 147

PREUVE DE L'UMQ

LOUIS-RENAULT ROZÉFORT

YVES HENNEKENS

INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN 151

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER 174



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
14 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

Réponse fournie le 14 décembre 2009
par la pièce B-26

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,
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
Réponse fournie le 11 décembre
2009 par la pièce B-24

E-9 (HQD) : Expliquer les écarts à la rubrique
Achat entre le tableau R-37.03, phase

R-3708-2009
14 décembre 2009

- 9 -

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

Réponse fournie le 11 décembre 2009
par la pièce B-25

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

Réponse fournie le 14 décembre 2009
par la pièce B-27

R-3708-2009
14 décembre 2009

- 10 -

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), volume 4,
page 69

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
C-7.11 :	Curriculum vitae de Monsieur Pascal Cormier. 19
C-7.12 :	Curriculum vitae de Monsieur Michel Soucy. 19
C-9.8 :	Présentation GRAME 58
B-26 :	(HQD) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 3 95
B-27 :	(HQD) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à l'engagement numéro 11 95
C-13.8 :	(UMQ-2, Doc.1) Présentation de l'UMQ 152

R-3708-2009
14 décembre 2009

- 12 -

L'AN DEUX MILLE NEUF, ce quatorzième (14e) jour du
mois de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du quatorze (14)
décembre deux mille neuf (2009), dossier R-3708-
2009, demande relative à l'établissement des tarifs
d'électricité pour l'année tarifaire 2010-2011.

Poursuite de l'audience.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Bonjour à tous. Quelques petites mesures
d'intendance. Un petit rappel juste au cas où qu'il
y en aurait qui oublieraient. Les cellulaires s'il
vous plaît s'assurer qu'ils soient fermés, pour ne
pas avoir des surprises. Maître Fraser, au niveau
des engagements, avez-vous des nouvelles?

Me ÉRIC FRASER :

On travaille fort. Je n'ai pas d'engagement ce
matin, mais il y en a quelques-uns qui vont arriver
dans le courant de la journée. Et par ailleurs, on
avait peut-être une information concernant un
engagement de la Régie sur l'intégration de la
variation tarifaire du tarif D4.10 de Gaz Métro
dans le calcul, bien, certains de nos calculs. On
ne pourra pas déposer avant probablement demain

compte tenu que la grille tarifaire de Gaz Métro devait être déposée, je crois, aujourd'hui. Alors, on est un petit peu dépendant du dépôt de ce document-là pour déposer cet engagement. Sinon, on espère être en mesure de déposer la majorité de ce qui reste aujourd'hui. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Parfait. Merci bien. Maître David.

PREUVE DE OC

Me ÉRIC DAVID :

Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les Régisseuses. Pour sa preuve, Option consommateurs fera entendre monsieur Marc-Antoine Fleury. Madame la Greffière, si vous voulez procéder à l'assermentation.

L'AN DEUX MILLE NEUF (2009), le quatorzième (14e) jour de décembre, A COMPARU :

MARC-ANTOINE FLEURY, consultant, ayant son adresse d'affaires au 34, rue King Est, bureau 600, Toronto (Québec);

LEQUEL, après avoir fait une affirmation
solennelle, dépose et dit :

INTERROGÉ PAR Me ÉRIC DAVID :

- Q. [1] Monsieur Fleury, je vous réfère à la pièce C-3.4 qui est le mémoire déposé à la demande d'Option consommateurs le deux (2) novembre deux mille neuf (2009). Êtes-vous l'auteur de ce document?
- R. Oui.
- Q. [2] Est-ce que vous avez des corrections à apporter à votre mémoire?
- R. Oui, j'ai une seule correction à apporter. C'est à la dernière page, à la page 9, au premier paragraphe complet. Alors, je voudrais retirer le mot « également » que vous trouvez à la deuxième ligne, ajouter le mot « tant » après « tarifs »... Excusez-moi! Oui, c'est ça, après « baisse des tarifs ». Et ensuite, remplacer le « et » par « que ». Et essentiellement, c'est pour que le paragraphe qui est là soit cohérent avec le dernier paragraphe que vous trouvez à la même page 9 complètement en bas.
- Q. [3] Ça fait que, pour le bénéfice de tout le monde, pouvez-vous peut-être nous lire le début de

paragraphe tel que corrigé?

R. Oui. Alors ce serait :

Dans ces circonstances, il nous apparaît opportun que la Régie dirige le Distributeur à distribuer la baisse des tarifs tant sur la redevance d'abonnement que la première tranche des tarifs domestiques dans l'éventualité où il y aurait une baisse supérieure à un pour cent (1 %).

Q. [4] Merci. Alors, adoptez-vous le contenu de ce mémoire tel que corrigé pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [5] D'accord. Alors, Monsieur Fleury, suite aux commentaires du Distributeur sur le sujet de la redevance, avez-vous quelque chose à rajouter?

R. Oui, en fait, étant donné les commentaires du Distributeur suite aux questions justement d'Option consommateurs, je croyais utile de faire part à la Régie d'une proposition qui était plus complète. Et à cet effet, tout ce que je voulais préciser, c'est que, dans la mesure où il y avait une baisse importante des tarifs, je vous soumetts que la Régie

devrait considérer réduire la redevance jusqu'à un seuil de trente-six virgule six sous (36,6 ¢) par jour et, si nécessaire, appliquer la différence de la réduction sur la première tranche du tarif domestique. Donc, c'est essentiellement pour donner un seuil à notre position.

Et avant que les questions fusent, je vais préciser comment je suis arrivé au trente-six point six sous (36,6 ¢). Essentiellement, les critères que je me suis donnés dans ce cas-là, c'est de maintenir la redevance dans un « range », une gamme plus ou moins dix pour cent (10 %) du tarif actuel et plus ou moins dix pour cent (10 %) des fonctions mesurage et service à la clientèle.

Et donc, comme la redevance était à quarante point soixante-quatre sous (40,64 ¢), trente-six point six sous (36,6 ¢), on arrive à plus ou moins dix pour cent (10 %) au-dessous du niveau actuel. Et pour ce qui est des fonctions mesurage et service à la clientèle, on est autour de trente-neuf sous (39 ¢), donc plus ou moins dix pour cent (10 %), en fait moins de dix pour cent (10 %), là. On est environ trente-cinq sous (35 ¢). Mais je considère plus important de maintenir la... en fait, de ne pas réduire la redevance au-delà de

dix pour cent (10 %). Donc, c'est la précision que je voulais apporter.

Q. [6] Est-ce que vous avez d'autre chose à rajouter pour l'instant?

R. Non.

Q. [7] Non. Alors, le témoin est disponible pour être contre-interrogé.

9 h 07

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître David. Est-ce qu'il y a des intervenants dans la salle qui désirent contre-interroger. Il n'y en a pas. Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Je n'ai pas de questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fraser. Maître Fortin.

Me PIERRE R. FORTIN :

Je n'ai pas de questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci. La Régie n'aura pas de questions pour votre témoin, Maître David. Est-ce que ça complète la preuve d'Option consommateur.

Me ÉRIC DAVID :

Ça complète notre preuve.

R-3708-2009
14 décembre 2009

MARC-ANTOINE FLEURY - OC
Interrogatoire
Me Éric David
- 18 -

LE PRÉSIDENT :

Merci bien.

Me ÉRIC DAVID :

Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Monsieur Fleury. Maître Hamelin. La preuve de EMBI.

PREUVE DE EBMI

Me PAULE HAMELIN :

Alors bonjour, Monsieur le Président, Paule Hamelin pour Énergie Brookfield Marketing. Bonjour Mesdames les Régisseuse. Alors tout d'abord que compte tenu que c'est la première présence de Monsieur Cormier sur le panel, j'ai préparé, en fait on a son curriculum vitae et on a également le curriculum vitae de monsieur Soucy. Alors j'aimerais produire ces documents. Je pense qu'on est rendu à C-7-11 et C-7.12. Alors C-7.11, le c.v. de Monsieur Cormier et C-7.12, le c.v. de Monsieur Soucy. J'ai quelques copies.

C-7.11 : Curriculum vitae de Monsieur Pascal
Cormier.

C-7.12 : Curriculum vitae de Monsieur Michel
Soucy.

On peut être procéder à l'adoption de la preuve.

L'AN DEUX MILLE NEUF (2009), le quatorzième jour de
décembre, A COMPARU :

PASCAL CORMIER, économiste, ayant son adresse
d'affaires au 1501, avenue McGill Collège,
Montréal, Québec

MICHEL SOUCY, directeur marketing, Énergie
Brookfield Marketing, ayant son adresse d'affaires
au 480, de la Cité, Gatineau, Québec

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

INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

Q. [8] Nous avons déposé à la Régie un document qui
est sous la pièce C-7.5 qui est notre preuve dans
le présent dossier. Alors, Monsieur Cormier, est-ce
que vous avez participé ou préparé le document qui
a été produit à la Régie sous la cote C-7.5?

M. PASCAL CORMIER :

R. Oui.

Q. [9] Est-ce que vous l'adoptez aujourd'hui pour valoir comme votre témoignage dans le présent dossier?

R. Oui.

Q. [10] Monsieur Soucy, la même question pour vous. Est-ce que vous avez participé ou préparé le document qui a été produit sous la cote C-7.5?

M. MICHEL SOUCY :

R. Oui.

Q. [11] Est-ce que vous l'adoptez aujourd'hui pour valoir comme votre témoignage dans le présent dossier?

R. Oui.

Q. [12] Alors tout d'abord je vais juste poser quelques questions introductives, peut-être de nous expliquer dans quel contexte votre intervention s'est effectuée dans le présent dossier?

M. PASCAL CORMIER :

R. EBMI est un important fournisseur de produits énergétiques et un client, c'est le deuxième plus grand client de point à point de TransÉnergie. Notre objectif dans la plupart des dossiers dans lequel on a participé est d'avoir, faire la

promotion d'un marché ouvert et transparent au Québec. Puis de plus on a remarqué que depuis plusieurs années il y a des situations de surplus importants au Québec, puis c'est des surplus qui sont constants puis c'est un élément qu'on suit de façon constante puis ça fait partie des motifs de nos interventions depuis déjà plusieurs dossiers.

Q. [13] Donc dans le cadre du présent dossier on a une portion prévision de la demande et également une portion surplus, j'aurais quelques questions au niveau de la demande. Pourquoi avez-vous considéré la question de la prévision de la demande?

R. La prévision de la demande est un élément déterminant pour l'établissement des surplus. C'est avec la demande que le Distributeur peut déterminer sa stratégie d'approvisionnement puis dans la stratégie d'approvisionnement il y a la gestion des surplus qui fait partie de ça. Puis on a remarqué que HQD a modifié sa prévision de sa demande en deux mille neuf (2009) à sept point un térawattheures (7,1 TWh) puis ça c'est dans le document HQD-2, Document 2, page 7. Puis tel que mentionné il y a des surplus de près de dix térawattheures (10 TWh) en deux mille dix (2010) qui est à peu près l'équivalent, bien grosso modo

du portefeuille postpatrimonial du Distributeur.

Q. [14] D'accord. J'aimerais peut-être que vous expliquiez la démarche qui a été effectuée au niveau du tableau qui se retrouve à la page 4 et du graphique qui a été produit dans le mémoire?

9 h 15

M. MICHEL SOUCY :

R. Oui. Sensiblement, le tableau page 4 montre toutes les prévisions des besoins du Distributeur que celui-ci a déposées dans divers dossiers là, et ce, depuis deux mille un (2001). Il y a certains calculs qui ont été nécessaires, tel qu'expliqué dans le bas du tableau, pour le dossier deux mille un (2001), pour remettre les chiffres sur la même base là.

Donc, sensiblement, à chaque dépôt de dossier, que ce soit demande tarifaire, état d'avancement ou au dossier spécifique en approvisionnement comme les demandes de suspension, le Distributeur dépose certains chiffres là. On en a fait l'ensemble ici.

J'aimerais aussi porter à l'attention, il y a un petit... juste une petite erreur au niveau du tableau. C'est la quatrième ligne en bas là, le dossier R-3704... 08, c'est la troisième ligne en

bas. On dit « Demande tarifaire 2009-2010 » là, ça devrait être « Demande tarifaire 2010-2011 », évidemment.

Et à partir de ces chiffres-là, on voit les prévisions pour les années deux mille sept (2007) à deux mille onze (2011) qu'on a mises sous tableau dans divers dossiers déposés par le Distributeur. Et on l'a mis sur graphique là. Chaque ligne représente une année distincte selon les données du tableau. Donc, c'est un constat là de l'évolution de la prévision de la demande du Distributeur depuis deux mille un (2001), sensiblement.

Q. [15] Je vais vous demander, justement on parle des constats, c'est quoi justement vos constats au niveau de la prévision de la demande?

M. PASCAL CORMIER :

R. Comme ça a été mentionné dans notre preuve, il y a principalement trois constats qu'on peut faire. Premièrement, c'est mis à part la prévision des ventes pour l'année 2007 dans le dossier R-3624-2007 où le Distributeur anticipait une baisse des ventes significative plus basse que la prévision précédente, l'évolution des prévisions de ventes du Distributeur au fil des ans a démontré une tendance continue à la baisse dans le temps.

Deuxième point, nous avons noté que c'est en deux mille trois (2003) que les estimations de prévisions de demande pour les années futures étaient les plus élevées chez le Distributeur, comme on peut le constater au tableau que monsieur Soucy a démontré tantôt. Puis, c'est à ce moment-là qu'il y a des contrats d'approvisionnement postpatrimonial de long terme qui ont été signés pour des périodes allant jusqu'à vingt (20) ans.

Finalement, troisième point qu'on a souligné, c'est depuis la pointe des prévisions de deux mille trois (2003). Le Distributeur a réduit ses prévisions de ventes de près de quinze térawattheures (15 TMh) en moyenne par année pour la période allant de deux mille neuf (2009) à deux mille onze (2011), donc c'est une baisse de prévisions assez importante.

Ça complète.

- Q. [16] Est-ce que vous avez des commentaires à faire au niveau de l'évaluation de la demande industrielle?
- R. On note dans la preuve du Distributeur qu'il va y avoir une hausse prévue de trois point vingt-neuf térawattheures (3.29 TMh) du tarif L. Nous, notre analyse démontre que c'est une hausse qui est

importante par rapport à la situation économique actuelle.

Nous avons demandé en demande de renseignements une séparation, une ségrégation des industries qui composent le tarif L, ce qui a été répondu. Malgré cette réponse, on constate qu'il y a des hausses de prévisions de demande pour l'industrie des pâte et papier, par exemple, qui, à notre avis, sont importantes par rapport à la situation économique.

Et on est conforté un peu dans notre analyse par l'étude qui a été produite par Emploi Québec, qui a été produite en deux mille huit (2008), pour une période... c'est une prévision de deux mille huit (2008) à deux mille douze (2012). Puis, cette étude-là prévoyait une baisse de cette industrie-là pour la période complète de la prévision. Et il faut noter que cette prévision-là a été faite avant la récession qu'on a connue dans la dernière année qui, nous semble, n'améliorera pas la situation pour cette industrie-là.

De plus, comme vous pouvez constater, le tableau qu'on a produit, le graphique qu'on a produit dans notre preuve, à la page 6, intitulé « Produit intérieur brut réel par industrie, au

prix de base, données désaisonnalisées et annualisées, en millions de dollars enchaînés (2002) ». C'est des données qui ont été produites par l'Institut de la statistique du Québec. C'est des données qu'on a colligées nous-mêmes.

On note que depuis deux mille quatre (2004) approximativement - évidemment, c'est une analyse qui est graphique qu'est-ce qu'on voit - depuis deux mille quatre (2004), la plupart des secteurs ont connu une décroissance importante et ça semble être une tendance. Et le secteur des pâte et papier est le seul qui a connu une décroissance depuis quatre-vingt-dix-sept (97)... par rapport à son niveau de quatre-vingt-dix-sept (97).

- Q. [17] Vous avez fait référence à l'information supplémentaire que le Distributeur nous a fournie. C'est la pièce HQD-13, Document 5.1, qui ventilait justement la prévision des ventes par industrie. Est-ce que, compte tenu des informations supplémentaires que vous avez obtenues, est-ce que vous maintenez toujours la position qui est exprimée dans le mémoire, à l'effet que la prévision du tarif L est, selon vous, surestimée?
- R. Oui, on maintient cette prévision-là, basé sur les faits que j'ai mentionnés à la réponse précédente.

C'est-à-dire qu'on considère toujours que l'industrie des pâte et papier, c'est une demande qui est structurelle, c'est-à-dire que ce n'est pas cyclique. Les fermetures qui ont eu lieu, ont eu lieu de façon permanente. Puis, ça, ça peut s'expliquer par la compétition internationale. Il y a des pays qui produisent du papier, tel le Brésil, à des coûts beaucoup moins élevés que le Canada. Et la demande de papier qui a baissée beaucoup au niveau Nord-Américain, ne serait-ce que par l'Internet qui remplace beaucoup le média traditionnel, le papier.

Q. [18] Quelles sont vos recommandations au niveau de la prévision de la demande?

R. Compte tenu de la preuve qu'on a eue au dossier jusqu'à présent, on aurait trois recommandations. Première recommandation, ce serait une modélisation plus fine de l'environnement dans lequel ces industries évoluent. Et, ça, je parle pour une période de court terme, une période d'un an. Basé sur la réponse qu'on a eue en complément de preuve, il semble que la méthodologie utilisée par le Distributeur est une enquête auprès des clients, des enquêtes qui sont faites puis qu'il y a certaines variables telles que les faillites qui ne

sont pas modélisées. Nous on pense qu'une analyse plus fine pourrait aider à avoir une meilleure prévision de demande et ainsi prévoir ou enfin essayer de prévoir les fermetures qui peuvent avoir un choc important sur la demande.

Deuxième recommandation, c'est un balisage qui peut être fait des prévisions sectorielles avec des prévisions faites par des prévisionnistes indépendants. J'ai en tête, par exemple, le Conference Board du Canada. Ça serait une façon de valider les prévisions faites par le Distributeur puis c'est toujours bon de partager l'information puis de savoir ce que d'autres entités indépendantes font.

Et, finalement, la troisième recommandation ça serait un indicateur de performance, ne serait-ce que de faire un suivi statistique de la prévision des performances par rapport au réel, ce qui a été prévu puis ce qui a été fait, comme ça c'est possible de voir s'il y a des biais systématiques ou des ajustements à faire dans le temps.

Q. [19] On va passer à la deuxième portion du mémoire qui est la question des surplus. Quelle est la position de EBMI relativement aux surplus, au

niveau des surplus?

M. MICHEL SOUCY :

R. Bien, comme on l'a exprimé dans notre preuve et dans ce que mon collègue vient d'énoncer, on voit qu'il y a quand même un risque de surévaluation de la demande qui existe. Donc il risque d'être peut-être avantageux d'avoir des quantités plus importantes que le un point trois térawattheure (1,3 TWh) qui a été fourni en preuve, et ce, même si, bon, l'environnement de prix observé actuellement est plus bas que ce qui est observé sur les marchés au cours des dernières années. Mais la revente peut demeurer quand même une activité rentable.

De toute façon il faut garder à l'esprit que la quasi-totalité du portefeuille d'approvisionnement postpatrimonial du Distributeur est avec des contrats de type TKP. Donc s'ils ont des surplus ils doivent les revendre de toute façon ou en disposer autrement. Mais ça demeure, malgré l'environnement de prix actuel ça demeure avantageux par rapport au coût évité qui a été mis en preuve de l'ordre de quarante dollars (40 \$) par rapport aux ventes évitées au tarif L.

Q. [20] Dans le mémoire on a fait une analyse en

fonction des prix « forward » ou prix à terme en date du vingt-neuf (29) octobre deux mille neuf (2009) et non une moyenne, pouvez-vous nous expliquer pourquoi?

- R. La théorie financière veut qu'un prix à terme actuel en date d'aujourd'hui comprenne toute l'information qui est connue et/ou anticipée par l'ensemble des participants à ce marché-là. Donc ça reflète toutes les anticipations de marché ainsi que la mécanique de marché. Utiliser une moyenne sur une longue période, le Distributeur a mentionné en contre-interrogatoire qu'ils utilisaient une moyenne d'un an du prix à terme, de l'évolution du prix à terme pour l'année suivante.

Bien, à mon avis, c'est en contradiction avec la théorie financière puis ce n'est pas valable ni approprié. J'ai un exemple en tête, l'année deux mille cinq (2005) avec les ouragans, l'ouragan Katrina qui est arrivé en septembre par exemple, tu as tout l'environnement de prix pré-ouragan que les prix à terme avaient une évolution. Bon, il arrive un gros événement, les prix, entre autres les prix du gaz naturel, l'électricité ont augmenté de façon très très importante.

Si on est rendu en janvier puis qu'on prend

une moyenne de toute l'année d'avant, ça inclut de l'information qui n'est pas pertinente ce qu'était l'environnement pré-événement. Donc je sais que certains économistes aiment prendre une moyenne de peut-être quatre, cinq jours, dix (10) jours pour lisser un peu la volatilité journalière. Mais de prendre une moyenne d'un an ce n'est pas valable à mon point de vue.

- Q. [21] Je vous réfère à la page 9 du mémoire et je vais vous demander si vous avez des commentaires à faire au niveau de l'évaluation de la revente qui avait été effectuée par le Distributeur dans le dossier 3704-2009. Ça fait partie, c'est à la page 9 du mémoire.
- R. Oui, effectivement. Donc on a comparé les prix avec ce qui a été déposé par le Distributeur dans le 3704 qui est la suspension des contrats de la centrale de TCE, et le 3708, la cause actuelle. On voit que l'estimation des prix de revente du Distributeur diminue de trente-trois pour cent (33 %) alors que dans un mois entre les deux dates de dépôt du trente (30) juin deux mille neuf (2009) au trente (30) juillet deux mille neuf (2009), alors qu'on a mis en parallèle l'évolution des prix à terme sur les marchés d'énergie, on a pris ici le

marché de la zone A de New York pour faire une comparaison. Puis on voit que les prix à terme ont diminué de douze pour cent (12 %) alors que la valeur estimée des revenus de revente du Distributeur aurait diminué de trente-trois pour cent (33 %).

Donc le constat qu'on fait c'est qu'on s'explique mal la différence du simple au triple entre les deux valeurs.

- Q. [22] Maintenant je vais aborder avec vous la question du contrat cyclable et les conventions permettant de différer de l'énergie. Pouvez-vous nous dire quelle est votre position au niveau du contrat cyclable et des conventions permettant de différer de l'énergie?
- R. Ce qu'on constate depuis l'établissement des conventions de différé, le dossier 3648, on constate qu'à chaque dépôt, soit tarifaire ou autres, le Distributeur c'est que le solde inutilisé ou le solde à récupérer dans le temps semble augmenter pratiquement à chaque fois.

On rappelle au départ HQ
t HQD a dit que le
risque était très faible qu'on ait un solde inutilisé en deux mille vingt (2020). Par contre, il a été question même dans le cadre des audiences

actuelles qu'ils sont en train de penser devoir renégocier, rouvrir l'entente de la convention pour pouvoir avoir, aller plus loin dans le temps avec ce genre de convention-là.

Actuellement, on sait que le prix final risque d'être un prix négocié. Et, comme on l'a mentionné dans notre preuve, c'est un produit quand même flexible, très flexible même si on dit une heure d'avance pour pouvoir le programmer. Donc le Distributeur aurait probablement avantage, compte tenu des niveaux de prix actuels et de l'ensemble des surplus à récupérer plus tard, a peut-être avantage à l'utiliser autrement. Donc si les prix sont inférieurs à quarante dollars (40 \$) de tout simplement ne pas en prendre livraison et ainsi éviter d'avoir des surplus plus tard et sans que ça lui coûte quoi que ce soit.

9 h 30

On sait que le prix du cyclable pour l'an prochain va être aux alentours de quarante-trois dollars cinquante (43,50 \$) avec le facteur d'escalateur annuel.

Q. [23] Au niveau justement de la possibilité de réouvrir le contrat de convention différé, avez-vous des commentaires à formuler de façon plus

spécifique à ce sujet-là?

R. Je vais reprendre un peu la position qu'on avait prise à l'époque dans le 3648 qui, nous, on voyait que ce contrat-là revenait à faire des opérations d'achat et de vente séparées. Et eux avaient mis ça, bon, ensemble avec le même fournisseur. Je rappelle, notre position est toujours la même que d'autres joueurs sont, dont EBMI, d'autres joueurs sur le marché sont sûrement en mesure d'offrir un produit semblable, c'est-à-dire de faire des achats, exemple, en deux mille douze (2012) pour des ventes futures en deux mille dix-sept (2017) ou autres, et selon des conditions flexibles ou autres. C'est à négocier. Mais clairement que si le Distributeur est à renégocier ou à penser de renégocier le contrat, bien, on est intéressé que les procédures soient ouvertes à d'autres contreparties également.

M. PASCAL CORMIER :

R. En complément de réponse à monsieur Soucy, je rajouterai aussi qu'une telle alternative n'impacterait aucunement les attributs du contrat cyclable, par exemple. Il pourrait y avoir achat et revente, c'est-à-dire revente au début et rachat par la même contrepartie dans le futur sans toucher

à la flexibilité du produit qui est le cyclable, puis le fait que la capacité du cyclable est toujours... le cyclable est utilisé par le Distributeur ou le différé. Ils peuvent l'utiliser pour répondre à leur besoin de puissance, l'hiver, par exemple.

Q. [24] Est-ce que vous avez d'autres commentaires à faire concernant la gestion des approvisionnements?

M. MICHEL SOUCY :

R. Moi, je reviendrais sur un commentaire que monsieur Dufresne du panel des Approvisionnements a fait lors du contre-interrogatoire de notre procureur EBMI. Il disait qu'ils ne voulaient pas faire, eux n'étaient pas, leur mission n'était pas de faire des achats pour le plaisir d'acheter. Je paraphrase peut-être un peu. Ça m'a fait sursauter un peu comme commentaire.

Si je prends... Je vais vous donner un exemple bien précis. Même dans un état où que le Distributeur aurait son équilibre énergétique pour une heure ou une journée donnée, s'il y a un participant de marché, exemple EBMI ou tout autre partie dans le marché, qui aurait des mégawatts à offrir à quinze dollars, à vingt dollars, donc en deça du prix de l'électricité patrimoniale, qui est

de vingt-sept et quatre-vingt-dix (27,90 \$), on croit que ce n'est pas par plaisir d'acheter qu'ils pourraient profiter de ces occasions-là mais plutôt dans le but de minimiser leurs coûts.

Évidemment, il y a une contrepartie dans l'ensemble des contreparties du Distributeur qui, de manière générale, n'aurait pas avantage à offrir de l'énergie en bas de, du prix de l'électricité patrimoniale, évidemment c'est le Producteur. Parce qu'à chaque vente faite en deça du prix de l'électricité patrimoniale va cannibaliser en fait ses ventes qu'il fait déjà à vingt-sept et quatre-vingt-dix (27,90 \$) pour le patrimonial.

Donc, quand on pense aussi, l'environnement de prix qui est très bas depuis la dernière année, en Ontario, notre voisin où on a un environnement de prix qui a même des prix négatifs pour plusieurs heures, donc on croit que ce n'est pas par plaisir, mais simplement dans sa mission de minimiser les coûts que le Distributeur pourrait être actif à ce niveau-là.

Q. [25] Vous venez de parler justement de la question des prix négatifs en Ontario. Est-ce que vous êtes en mesure de nous donner un petit peu l'ordre de grandeur pour deux mille neuf (2009) et deux mille

dix (2010) combien d'heures, par exemple, pour deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010) les prix ont été négatifs en Ontario?

M. PASCAL CORMIER :

R. Oui, bien sûr. Par exemple, j'ai fait une petite analyse statistique des prix en Ontario. C'est des données qui sont publiques sur le site de l'AESO, qui est l'organisme qui gère les transactions d'énergie, les mouvements d'énergie en Ontario. Le prix moyen était de trente dollars (30 \$) en deux mille neuf (2009); le prix minimum a été de moins cinquante-deux dollars (52 \$). Puis il y a eu trois cent trente-sept (337) heures de prix négatifs.

On est bien placé, nous, Énergie Brookfield pour le savoir parce que, nous, on vend en Ontario. Donc, dans des situations comme ça, on doit payer pour fournir. Puis le prix en pointe était de trente-six dollars (36 \$) et hors pointe vingt-neuf dollars (29 \$).

Q. [26] Alors, comme dernière question et dans un tout autre ordre d'idée, il a été question des régimes de rémunération variable et du fait que le déclencheur financier était lié au résultat de l'entreprise intégrée, soit HQ de façon globale et incluant donc HQP. Est-ce que vous avez des

commentaires à faire à ce sujet-là?

M. MICHEL SOUCY :

R. Oui, un commentaire en tant que, bon, que client et contrepartie qui transige avec le Distributeur avec quand même d'autres contreparties, bon, dont le Producteur et autres. On trouve ça un peu inquiétant. Bon. On ne nie pas l'existence du code d'éthique et son application rigoureuse. Mais quand même, il persiste quand même du moins une perception d'apparence de conflit d'intérêts. Le fait que le déclencheur financier prend pour acquis tout l'ensemble des activités d'Hydro-Québec, et donc on sait, ce n'est pas un secret pour personne que les activités de vente et d'exportation que le Producteur fait, c'est ça qui est le noeud de la rentabilité de l'entreprise.

Donc, le fait qu'une partie de la rémunération des employés qui sont à gérer le portefeuille d'approvisionnements du Distributeur est un incitatif financier direct dans leur poche lié à un intérêt qui peut être, entrer en conflit avec les autres contreparties, c'est quelque chose qui nous inquiète un peu. Et on tenait à le souligner dans ce cadre-ci.

Q. [27] Je vous remercie. Ça complète mes questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Hamelin. Est-ce qu'il y a des intervenants qui ont des questions pour le panel?

Pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

Maître Fraser.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Merci, Monsieur le Président. J'aurai quelques questions. Bonjour, Messieurs.

Q. [28] Je vais, de manière générale, m'adresser indistinctement au panel, donc celui qui sera le mieux à même de me répondre prendra le micro. Mais peut-être de manière un petit peu plus systématique, je comprends que cette année, une des thématiques ou en fait une des sources d'intérêt de votre intervention est la prévision de la demande. J'ai pris connaissance de vos CV, je constate que je ne vois pas d'activités de prévisions dans vos CV. Est-ce que c'est juste?

9 h 35

M. PASCAL CORMIER :

R. C'est faux. Car j'ai travaillé au Conference Board du Canada, qui un prévisionniste reconnu, ils font de la prévision nationale, provinciale. Moi j'ai travaillé particulièrement dans le sectoriel. J'ai

fait de la modélisation de l'industrie minière par exemple.

Q. [29] O.K.

R. Dans les Territoires du Nord-Ouest. Ça c'est pour ce qui est du secteur économique en général. Ensuite pour Gaz Métro j'ai fait la prévision de prix de gaz naturel. Et pour EBMI, dans mes premières activités à EBMI j'ai travaillé pour les « forecast » de prix énergétiques pour les acquisitions dans le cadre de la compagnie. Donc gaz naturel dans différents marchés.

Q. [30] Et aujourd'hui dans vos activités est-ce que vous faites des prévisions?

R. Non.

Q. [31] Donc vos dernières activités de prévisions c'est en deux mille quatre (2004) si je regarde votre poste chez Gaz Métro, c'est ça?

R. C'est-à-dire que pour Brookfield j'ai travaillé en prévisions.

Q. [32] Donc on parlerait les dernières activités de prévisions probablement vers deux mille six (2006)?

R. Oui.

Q. [33] Votre premier passage.

R. Puis je dois mentionner qu'étant une petite équipe, on touche un petit peu à tout à Brookfield. Donc

tout ce qui est dans le domaine réglementaire qui touche l'analyse économique je dois m'impliquer indirectement.

Q. [34] Monsieur Soucy, à peu près la même question.

Je constate que votre CV est peut-être un petit peu moins détaillé. Des activités de prévisions présentement est-ce que vous en faites?

M. MICHEL SOUCY :

R. Non. Puis c'est pour ça que les autres panels généralement j'étais tout seul. Donc c'est pour ça que monsieur Cormier soit avec moi on a abordé ce sujet-là basé sur son expertise.

Q. [35] O.K. J'ai cru vous entendre, dans le cadre de votre témoignage ce matin, notamment vous appuyer sur des conclusions par rapport au marché des pâtes et papiers. Est-ce que l'un d'entre vous a une connaissance particulière du marché des pâtes et papiers, personnelle?

M. PASCAL CORMIER :

R. Non, pas particulièrement des pâtes et papiers. Toutefois, ma formation d'économiste c'est une formation qui est généraliste puis on est habitué de travailler avec des concepts de demande et d'offre. Puis c'est toujours le même principe, que ça soit pâtes et papiers, électricité, c'est

évaluation des facteurs qui influencent la demande ou l'offre, puis on voit très bien que la demande est en baisse dans le secteur des pâtes et papiers. C'est de notoriété générale. C'est dans les médias depuis longtemps.

Puis pour ce qui est de l'offre, particulièrement au Québec on voit que ça a diminué beaucoup.

Q. [36] O.K. Puis êtes-vous en train de me dire que ce qui est de notoriété générale n'a pas été inclus dans la prévision d'Hydro-Québec?

R. À la lumière de ce qui a été dit au panel 3, je crois que c'est une question à monsieur Nadeau, pour ce qui est de la prévision de la demande un an, ça se résumait être une enquête sur les clients industriels. Puis qu'il y avait toujours un risque d'avoir des faillites qui étaient difficiles à prévoir.

Puis notre analyse ça dit que s'il y a un risque de faillite qui est difficile à prévoir, c'est un biais vers une surestimation de la demande. Parce que s'il y a une faillite qui arrive il va y avoir une baisse de la demande d'un coup. Toutefois, l'inverse, une papetière qui arrive instantanément à l'intérieur d'une année, c'est

très difficile à percevoir.

Q. [37] Et vous avez étudié la preuve, vous avez constaté cette année, en fait je crois, il a été mis en preuve que le Distributeur faisait des provisions justement pour tempérer ses enquêtes directes auprès de l'entreprise.

R. Oui, j'ai consulté. En réponse à maître Neuman il est fait question de cet état.

Q. [38] Et d'après vous, ça ne serait pas justement ces faillites imprévisibles lorsqu'on parle qui sont mises dans les provisions, par exemple?

R. À la réponse suivante, monsieur Nadeau, je vais vous lire la question, c'est :

Est-ce que vous entrevoyez qu'il y a un besoin d'améliorer vos démarches ou votre méthode permettant d'établir des provisions génériques secteur des Grandes entreprises?

La réponse c'est :

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

Selon notre analyse, c'est une modélisation de l'ensemble du secteur qui serait requise.

Q. [39] Mais vous n'avez pas répondu à ma question. Ma question c'est : est-ce que vous savez si dans ces provisions-là il n'y a pas des anticipations de faillites, oui ou non?

R. Non.

Q. [40] Merci.

M. MICHEL SOUCY :

R. J'aimerais juste préciser. Vous parlez d'une connaissance du marché des pâtes et papiers. Juste dans mes activités de marketing d'énergie, chez Brookfield on a plusieurs contreparties qui viennent du marché des pâtes et papiers, particulièrement dans le Maine par exemple ou dans la Nouvelle-Angleterre qu'on a des barrages associés avec des moulins à papier. Et depuis les dernières années, ils ont fermé des machines à papier, ils ont même fermé, il y a certaines usines qui sont fermées alors qu'on constate de visu la baisse, et je suis à même de constater la baisse de demande d'électricité de la part de ces gens-là.

Q. [41] Aviez-vous fait une prévision de ces fermetures-là?

R. Non, mais on voit... Non, je n'ai pas fait de

prévision fine de ces fermetures-là.

Q. [42] Vous êtes dans le marché de l'électricité. Je comprends en fait que vous êtes une des contreparties d'Hydro-Québec Distribution identifiée, bien pas identifiée mais lorsqu'on parle des contreparties d'Hydro-Québec, EBMI en fait partie?

R. Tout à fait.

Q. [43] Exact?

R. Oui.

Q. [44] Faites-vous au moins une prévision de consommation du secteur industriel pour être capable de savoir s'il y a des surplus?

M. PASCAL CORMIER :

R. On ne fait pas de prévisions du secteur industriel pour ce qui est de nos activités de « trading », je cherche le terme, de commercialisation d'énergie avec HQD. Nous, on attend d'avoir des discussions avec eux. Puis si eux font leur analyse, on va répondre à leurs besoins.

9 h 41

Q. [45] O.K. Donc, si je comprends bien, vous avez une connaissance très parcellaire du marché des pâtes et papiers, voire académique? Vous ne faites pas de prévision. Je viens de comprendre de votre dernière

réponse, vous ne faites pas de prévision chez EBMI pour l'industrie manufacturière, la consommation d'électricité?

R. Je dois dire que Brookfield Énergie Marketing est une entité comme Michel l'a dit à des entités qui possèdent et qui investissent des grosses sommes dans le secteur des pâtes et papiers, je parle de Brookfield Asset Management.

Q. [46] Oui.

R. Puis il n'a pas de mure de Chine, on a de l'information, c'est pas mal plus que scolaire ou académique comme analyse.

Q. [47] Mais là je parle de vous deux qui témoignez puis qui avez écrit le rapport?

R. On est en constante relation avec les gens de l'entreprise.

Q. [48] Donc avez-vous fait une prévision de l'industrie des pâtes et papiers?

R. Pas une prévision monétaire, mais certainement une prévision de secteur, oui, pour en savoir dans quelle direction ça s'en va.

Q. [49] Puis c'est quoi votre performance?

R. On n'a pas fait de test de performance.

Q. [50] Avez-vous fait une prévision sur par exemple vous faites des analyses ou portez des jugements

sur deux mille neuf (2009). Là vous me dites que vous êtes connecté, vous avez de l'information, donc en deux mille huit (2008) vous avez une prévision de ce qui allait se passer en deux mille neuf (2009) puis si oui, bien dites-moi c'est quoi. Étiez-vous bon?

R. Nous personnellement on n'a pas fait de prévision parce que ce n'est pas notre secteur, toutefois les gens dans notre entreprise, si j'ai compris la question...

Q. [51] Attendez. Vous avez fait une prévision ou vous n'avez pas fait de prévision?

Me PAULE HAMELIN :

Je m'excuse, est-ce qu'on peut laisser les témoins répondre aux questions. Il vous a dit qu'il n'a pas fait de prévision. Alors je pense que, mais laissez le témoin répondre.

R. On a une relation collégiale avec les gens de l'entreprise et oui il y a des prévisions qui ne sont pas faites par nous, pour répondre à votre question, mais à l'intérieur de l'entreprise, il y a certainement des prévisions de ce secteur-là étant donné qu'on investit dans ce domaine-là.

Me ÉRIC FRASER :

Q. [52] Quand vous portez un jugement sur la prévision

du Distributeur, est-ce que vous prenez en compte par exemple que sa prévision économique est balisée?

R. Oui.

Q. [53] O.K. Vous saviez que sa prévision économique était conservatrice?

R. Oui.

Q. [54] Je constate que dans votre mémoire vous utilisez des prix « forward » si je regarde à votre annexe qui est la dernière page de votre preuve. Vous utilisez des prix « forward » pour en fait vos prévisions des prix de l'énergie de l'année prochaine. C'est ça?

M. MICHEL SOUCY :

R. Bien c'est les prix « forward » en date du vingt-neuf (29) octobre deux mille neuf (2009), donc c'est, on peut dire l'anticipation des participants de marché pour les prix, pour la valeur pour toute l'année deux mille dix (2010) en effet.

Q. [55] Donc vous êtes au courant que lorsque le Distributeur utilise lui aussi pour ses prévisions en combustible ses prévisions des prix de l'énergie, qu'il utilise lui aussi des prix « forward »? Vous êtes d'accord avec ça?

R. Oui, oui.

- Q. [56] Compte tenu de votre connaissance justement des prix « forward », j'imagine que vous convenez avec moi que les prix deux mille neuf (2009) sont beaucoup plus bas que ceux qui avaient été anticipés par exemple en deux mille huit (2008)?
- R. Oui, tout à fait, on voit l'évolution des prix « forward » de deux mille dix (2010) ou de deux mille neuf (2009) je n'ai pas les chiffres devant moi, mais on sait que l'ensemble des prix des commodités énergétiques a fortement baissé cette année, l'an passé et cette année.
- Q. [57] Est-ce que vous convenez également que les prix anticipés deux mille dix (2010) sont également plus bas, en fait que les prix deux mille dix (2010) anticipés aujourd'hui sont plus bas que ce qui était anticipé l'an dernier?
- R. Absolument.
- Q. [58] Ça ne prend pas, bien en fait vous conviendrez avec moi qu'il y a un des facteurs ou sinon le facteur qui explique ça c'est évidemment l'état de surplus d'énergie dans les marchés?
- R. C'est un des facteurs, c'est la baisse de la demande mondiale des commodités énergétiques et autres là. On peut dire la récession globale qui a entraîné tout à la baisse là.

Q. [59] O.K.

M. PASCAL CORMIER :

R. En complément de preuve il y a aussi l'offre qui a augmenté du côté du gaz naturel, qui est un des facteurs importants pour déterminer le prix de l'électricité. Il y a un nouveau pipeline qui s'est construit à partir des Rocheuses américaines jusqu'à la région de Chicago qui a près de deux Bcf jours qui a augmenté l'offre puis une fois que les puits sont forés il y a beaucoup de production qui se fait même si les prix sont bas.

Q. [60] Si on se concentre par exemple sur la demande en électricité on voit que les prix, on vient de discuter que les prix chutent, les prix prévus ont chuté deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010), je ne me trompe pas bien bien quand je dis que c'est la demande aussi, la chute de la demande qui entraîne cette chute de prix?

M. MICHEL SOUCY :

R. Bien le prix c'est toujours l'équilibre offre-demande.

Q. [61] O.K.

R. Donc c'est soit une baisse de demande soit une offre, soit une baisse, une augmentation de l'offre ou une combinaison des deux.

- Q. [62] Donc on peut penser que l'ensemble des prévisionnistes du marché du Nord-Est si on se concentre dans notre terrain de jeu a fait, n'avait jamais vu venir cette conjoncture économique puisque personne n'avait prévu cette baisse de prix?
- R. Les anticipations de marché en deux mille huit (2008) ne reflétaient pas ce qui s'est produit, de toute évidence. Par contre les anticipations de marché aujourd'hui, selon la théorie financière toujours, sont inclus dans le prix qui est à la baisse aujourd'hui.
- Q. [63] Parfait. Je vous remercie. Juste prendre une minute pour vérifier mes notes. Peut-être une dernière question. Pour vos prévisions de prix du marché, est-ce que ce sont des prévisions que vous faites vous-même?
- R. Ça ce qu'on a mis dans notre mémoire c'est le prix « forward » en date du vingt-neuf (29) octobre.
- Q. [64] O.K.
- R. Donc c'est l'observation de ce qui s'est transigé en date de fermeture du vingt-neuf (29) octobre, soit sur les prix NYMEX ou Intercontinental Exchange ou sur les différents brokers ne power d'électricité qu'il y a.

- Q. [65] Et vous à titre de broker, est-ce que vous faites votre propre prévision ou vous utilisez les « forward » seulement?
- R. Si j'ai à transiger, si j'avais été le vingt-neuf (29) octobre, puis j'avais à transiger de l'énergie pour deux mille dix (2010), bien c'est à ce prix-là que je l'aurais transigé. Si mes anticipations de marché à cette journée-là, si j'avais à le faire soit de l'acheter ou de vendre pour diverses raisons, mais c'est à ce prix-là que j'aurais pu le faire. Si mes anticipations de marché étaient plus élevées, j'aurais voulu attendre, bien là, je faisais du « trading » à ce moment-là. Ça fait que ces prix-là, ce n'est pas une prévision, c'est le prix « forward », le prix à terme de ce qu'en date du vingt-neuf (29) octobre, j'aurais pu acheter ou vendre. Bon. C'est sûr toujours ajuster pour l'écart, le « bid - ask » là, le... C'est un prix qui est moyen là, mais c'est sensiblement à ce prix-là que les participants de marché sont prêts à transiger, à cette date-là, les différents produits qu'on a mis là pour l'année deux mille dix (2010).
- Q. [66] Et pour des fins de stratégie - puis là je ne vous demande pas de tomber dans le détail - mais pour des fins de stratégie, est-ce qu'il vous

arrive de faire vos propres prévisions ou d'utiliser des prévisions de firmes spécialisées, par exemple?

R. Absolument. Notre équipe de « trading », pardonnez l'anglicisme, suit à tous les jours l'évolution des prix et, selon, je veux dire, la fenêtre autorisée de transactions là qui est quelques années. Et s'ils voient, eux, à leur avis - c'est eux, ils font ça, moi, je ne fais pas ça à tous les jours là, moi, je ne suis pas « trader » à chaque jour - eux, s'ils ont des anticipations de marché, exemple, le prix à quarante-six et trente-neuf (46,39 \$), c'est trop bas, ça va monter, bien, ils vont avoir tendance à ne pas vendre ou à acheter à ce prix-là, en se basant sur leurs prévisions qu'ils ont là dans le cadre de leurs activités.

M. PASCAL CORMIER :

R. En complément de réponse, je pourrais ajouter que généralement les transactions court terme, c'est pas mal près... nos décisions sont près des « forward ». Une des raisons, c'est qu'on peut couvrir nos positions avec les contreparties qui sont souvent des institutions financières. Donc, c'est un marché qui est liquide. Quand il est... tout ce qui est plus long terme, acquisition là, il

va y avoir prévision.

Q. [67] C'est bon. Je vous remercie, Monsieur. Merci, Monsieur le Président, je n'ai pas d'autre question.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fraser. Maître Fortin pour la Régie.

Me PIERRE R. FORTIN :

Pas de question, Monsieur le Président.

INTERROGÉS PAR LE PRÉSIDENT :

Pas de question.

Q. [68] Juste peut-être une petite question. Pour la reprise au niveau des pâtes et papiers, je pense qu'il y avait eu le commentaire durant l'audience qu'une partie, une bonne partie de cette reprise-là est due à Abitibi Bowater, le huit cents gigawattheures (800 GWh) pour Baie-Comeau, est-ce que ça influence vos commentaires?

M. PASCAL CORMIER :

R. C'est des données qui sont... Ça fait partie de la méthodologie utilisée par le Distributeur, c'est-à-dire une enquête auprès des clients. Cette partie-là, on n'a aucun problème avec cette méthodologie-là. Le seul problème, c'est nous, c'est la partie qui était plus structurelle ou la fluctuation économique qui influence généralement le secteur

des pâtes et papiers qui nous semblait moins évidente pour l'analyse court terme.

Q. [69] Parfait. Maître Hamelin, ça complète les questions de la Régie. Est-ce que ça complète la preuve de EBMI?

Me PAULE HAMELIN :

Oui, il n'y aura pas de réinterrogatoire de notre côté. Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci beaucoup, Maître Hamelin.

Q. [70] Messieurs, la Régie vous remercie.

M. PASCAL CORMIER :

R. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Nous serions prêts à passer à la preuve du GRAME.
Merci. Madame LeBuis, je pense, on va suggérer, on va prendre une pause santé. Ça va permettre de bien installer ça sans être à la course. De retour à dix heures dix (10 h 10), quinze (15) minutes.

SUSPENSION

10 h 14

LE PRÉSIDENT :

Donc, nous reprenons avec votre panel, Maître Paquet.

R-3708-2009
14 décembre 2009

- 56 -

PREUVE DU GRAME

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Oui. Bonjour, Monsieur le Président et Mesdames les Régisseuses. Geneviève Paquet pour le GRAME. Donc, nous avons deux témoins ce matin pour le GRAME, madame Nicole Moreau et monsieur Jonathan Théorêt, directeur intérimaire du GRAME. Donc, avant de débiter, je demanderais à madame la greffière de procéder à l'assermentation des témoins

L'AN DEUX MILLE NEUF (2009), le quatorzième (14e) jour de décembre, ONT COMPARU :

NICOLE MOREAU, consultante environnement et énergie, ayant son adresse d'affaires au 2231, avenue Bourgogne Chambly, Montréal (Québec);

JONATHAN THÉORÊT, analyste et directeur intérimaire du GRAME, ayant son adresse d'affaires au 800, rue Sherbrooke, bureau 213, Lachine (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Q. [71] Madame Moreau, c'est vous qui avez rédigé les deux rapports qui ont été déposés par le GRAME sous les cotes C-9.5 et C-9.6, c'est exact?

Mme NICOLE MOREAU :

R. C'est exact pour le C-9.5. Le C-9.6 a été fait en collaboration avec mon collègue.

Q. [72] Avec votre collègue monsieur Théorêt. Est-ce que vous avez des modifications à apporter à un de ces deux rapports?

R. J'aurais simplement un ajout au C-9.5 en page 12. Il y aurait, il y a en fait une référence qui n'est pas complète. Donc, il manque la référence au numéro de dossier. Donc, c'est en page 12 et c'est la référence Gazifère-25, Document 1 page 33. Donc, il faudrait rajouter le dossier R-3692-2009. Merci.

Q. [73] Merci. Donc, vous adoptez le tout pour valoir comme étant votre témoignage écrit?

R. Oui, je l'adopte.

Q. [74] Monsieur Théorêt, vous avez collaboré à la rédaction du rapport déposé sous la cote C-9.6, c'est exact?

M. JONATHAN THÉORÊT :

R. Oui, effectivement.

Q. [75] Avez-vous des modifications à y apporter?

R-3708-2009
14 décembre 2009

PANEL GRAME
Interrogatoire
Me Geneviève Paquet
- 58 -

R. Non.

Q. [76] Donc, vous l'adoptez comme pour valoir comme étant votre témoignage pour la présente audience?

R. Oui.

Q. [77] Très bien. Donc, je vous laisse débiter la présentation.

LE PRÉSIDENT :

Juste un instant, Maître Paquet. Peut-être juste coter votre présentation s'il vous plaît de ce matin.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Madame la Greffière, on serait rendu à C-9.7?

LA GREFFIÈRE :

C-9.11.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

C-9.11. Merci.

C-9.8 : Présentation GRAME.

Mme NICOLE MOREAU :

R. Bonjour, Monsieur et Mesdames les Régisseurs.

Alors, je vais commencer la présentation pour le GRAME. D'abord, je ne vais pas passer en revue le plan de présentation, mais vous l'avez ici.

Simplement, commençons avec... Je ne sais pas si on

m'entend bien. Alors, je commencerais avec la comptabilisation des écarts, c'est-à-dire la demande pour un compte de frais reportés.

Peut-être avant de commencer, on dirait que le GRAME a préconisé par le passé des solutions qui favorisent le juste prix tout en respectant l'équité intergénérationnelle. Le juste prix favorisant notamment aussi l'efficacité énergétique en réduisant notamment le gaspillage et en permettant aussi la prise en charge responsable des coûts aux générations qui les génèrent. Donc, c'est un peu dans cet esprit-là qu'on a abordé ce sujet-là.

Alors, on était... Premièrement, peut-être mentionner que le compte d'écart inclut théoriquement l'écart de volume et de prix. Donc, notre objectif, c'était d'éviter d'inclure l'effet volume, parce qu'il est consommé dans l'année. Donc, normalement, c'est ceux qui le consomment qui devraient le payer. Mais on constate que les prévisions sont assez justes. Donc, l'effet volume, même s'il y avait éventuellement, ne pourrait pas être vraiment significatif. Donc, la méthode proposée par le Distributeur fait vraiment sens, parce qu'elle permet de réduire aussi la portion

intérêt de ce compte, puis elle répond à la demande de la Régie.

Donc, on a soumis ici, on a mis le tableau qui a été donné, là, à OC en réponse à une de ses demandes qui détaille les différences entre les variations de prix. C'est les variations de prix qui sont vraiment significatives, pas les variations de volume.

Si on regarde la partie « allégement réglementaire ». Peut-être... Je vais essayer de résumer dans un tout c'est quoi les préoccupations du GRAME par rapport à l'allégement réglementaire. On souhaite que soit maintenue la qualité de l'information. Je pense que c'est important. On l'a vécu aussi dans le dossier de l'Agence. Quand il manque d'information, ça crée beaucoup, beaucoup de demandes, de DDR. Donc, ça demande un ajout au dossier. C'est bien mieux quand le dossier est déjà complet au départ.

On voudrait aussi que l'allégement... on pense que l'allégement ne doit pas consister au retrait de parties de la preuve du Distributeur pour les exclure du processus réglementaire. Puis ça réduirait ainsi notre accès à l'information. Puis ça ne doit pas faire en sorte que ça devienne

hermétique et incompréhensible pour le public en général également, pas juste pour les experts finalement qui suivent les tableaux. Ils savent d'année après année où est-ce qu'ils sont rendus. Mais le public en général, juste avec des tableaux, s'il n'a pas une explication du contexte puis de ce qui se passe, il ne pourra pas se faire une opinion.

On aimerait aussi souligner la contribution du ROEE à l'égard de l'allégement réglementaire. Celui-ci mentionne que l'objectif peut-être de permettre une véritable réglementation publique et démocratique d'Hydro-Québec et de ses tarifs. Nous acquiesçons également au fait que l'allégement n'est pas une fin en soi, mais qu'elle devrait inclure et favoriser avant toute chose l'amélioration de la réglementation dans le but d'approfondir les débats et d'améliorer la rigueur du processus.

10 h 21

Je vais aller rapidement pour les pistes qui sont proposées par le Distributeur. On va se limiter à trois pistes. Premièrement, on est préoccupé par la demande du Transporteur de

transférer l'historique des coûts réels et des impacts énergétiques du PGEÉ dans le rapport annuel.

Il s'agit là, si vous allez voir les pages qui sont demandées de huit pages, on ne pense pas que c'est une grosse baisse de volume du... ce n'est pas une réduction de volume, un réel allègement réglementaire. On pense que c'est plutôt... ça s'apparente plutôt à un déplacement d'informations.

Nous autres, on pense que c'est des informations qui sont importantes parce qu'on doit nécessairement appareiller... pardon, appareiller les résultats avec les prévisions. À un moment donné, il faut savoir c'étaient quoi les résultats, t'sais. Si on prévoit, on prévoit des choses, mais si on ne voit jamais les résultats... Je pense que c'est important de connaître les résultats. C'est vraiment juste huit pages au dossier, ce n'est pas quelque chose de majeur. On pense que ça devrait être conservé.

Maintenant, pour la piste B, je dirais, on l'a vécu cet automne, je pense que tous les intervenants l'ont vécu là, l'identification des enjeux par la Régie, avec une liste potentielle de

ce qu'on devrait aborder comme étant les enjeux principaux.

D'une manière générale, on est en faveur de ça. On trouve ça intéressant que ce soit déterminé au départ. Surtout aussi qu'on a l'option de demander l'ajout de... d'enjeux et de les justifier. Cependant, on pense que ça devrait vraiment être accompagné d'une ouverture, une ouverture à l'ensemble des débats en toute équité.

Notre expérience, en fait, cet automne, ce qu'on a vécu, c'est qu'une fois justement que les enjeux sont identifiés par le Distributeur, et notamment par la Régie, lorsqu'on est restreint à devoir comme prouver pas à pas c'est quoi la nature de notre intérêt pour chacun des enjeux identifiés, mon travail s'est alourdi sensiblement, je dirais énormément cet automne, par souci justement de rencontrer les exigences que la Régie a demandées.

Dans ce souci-là, on a voulu vraiment définir c'est quoi nos intérêts à chaque pas qui a été fait. Et ça, ce n'est pas de l'allégement réglementaire au niveau de la tâche des intervenants, ça a plutôt l'effet contraire.

On pense aussi que les audiences publiques devraient miser sur la perspective... pardon, sur

différentes perspective d'un même enjeu. De là l'intérêt peut-être de pas limiter significativement les sujets abordés par les intervenants en fonction d'un intérêt qui, au départ, semble être strictement, par exemple, économique. Je vais vous donner un exemple.

Quand on aborde des sujets comme la tarification, ça semble être un sujet comme plus de nature économique. Mais, le GRAME a un intérêt environnemental relatif à l'efficacité énergétique. Dans notre perspective, on n'est pas contre des augmentations tarifaires. Donc, on va regarder une augmentation tarifaire, mais pas dans la perspective de maintenir un tarif le plus bas possible. On va la regarder dans un contexte de développement durable : est-ce que, pour la société, c'est une bonne idée; est-ce que ça favorise l'équité intergénérationnelle; est-ce qu'il y a un juste prix là-dedans; est-ce que ça favorise la réduction du gaspillage. Donc, on va aborder ce sujet-là dans une autre perspective que, par exemple, les groupes qui relèvent des consommateurs ou des industriels qui, eux, sont plus attachés, par exemple, au prix de la fourniture.

Donc, toutes ces choses-là sont importantes pour avoir une vision globale, une opinion globale d'un sujet. Et on pense que ça devrait être ouvert de façon à ce que ce soit plus facile d'en discuter. On pense que, de toute façon, aussi la Régie, elle se sert de son pouvoir de jugement à la fin en jugeant l'utilité et la pertinence finalement de ce qui a été déposé.

Nous, ça nous allégerait beaucoup si on n'avait pas besoin de... T'sais, j'ai un exemple en tête, ce n'est pas dans ce dossier-ci, c'est dans un dossier du Transporteur, où j'hésitais, j'ai un dilemme. On me pose une objection que je discute d'un sujet parce qu'il semblerait que je n'aie pas l'intérêt.

Là mon dilemme, c'est : est-ce que je dépose ma preuve tout de suite pour montrer que j'ai vraiment un intérêt? J'ai une bonne idée où est-ce que je m'en vais. Et dans mon sens à moi, j'ai un intérêt, ou est-ce que quand même, bon, j'en fais une partie, mais pas toute et après ça, je ne convainc pas la Régie de mon intérêt. Alors, je suis obligée de sortir du dossier. Donc, j'ai tout le temps comme un dilemme à ce moment-là. Jusqu'où je vais dans ma présentation de mon

intérêt. Quels efforts que je mets en début de dossier pour arriver à pouvoir continuer? Donc, c'étaient les préoccupations là du GRAME par rapport à ça.

Je pense, c'est important de le dire en début. On est tous en début, on commence. C'est une nouvelle procédure et on expérimente. On se demande jusqu'où on doit aller et comment on doit procéder. Donc, ça a été notre expérience cet automne.

Par rapport à la foire aux questions, c'est la dernière piste que je vais regarder pour l'allégement réglementaire. Puis, Jonathan aussi était sur les... sur les rencontres là, sur l'allégement réglementaire, puis on a trouvé l'idée intéressante parce que ça favorise le dialogue entre l'intervenant et les requérants.

Mais, d'une manière générale, pour d'autres raisons que ça, on n'est pas très favorable à ça parce qu'on pense que ça va augmenter notre charge de travail. C'est comme moi, comme analyse, je vais devoir ou comme intervenant, on va devoir vérifier ce qui se passe sur ce panel-là parce que ces questions-là ne seront pas nécessairement reposées en DDR, donc on n'aura pas nécessairement en vérifiant.

Là c'est assez simple pour nous. On regarde les réponses aux DDR une fois et on passe au travers, puis on regarde s'il y a des choses qui concernent notre intérêt, puis on peut les avoir. Tandis que là il va falloir aussi aller là parce que les questions ne seront pas reposées. Ce n'est pas... c'est comme si... On a l'impression, peut-être que ça ne se concrétiserait pas dans les faits mais on a l'impression que ce serait une charge de travail plus importante, malgré que l'idée est intéressante.

Je passe maintenant à la section « Respect des exigences et Investissements prévus en matière de réhabilitation ».

10 h 28

Ici vous avez quelques constats qu'on a faits au dossier 3708, mais on a constaté qu'il n'y avait aucun investissement prévu en deux mille dix (2010) dans le respect des exigences pour en matière de réhabilitation des terrains, pour les besoins d'un site contaminé. On a détaillé un peu dans notre preuve que le Distributeur détient des sites contaminés qui sont répertoriés au sein du répertoire du ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs et pour lesquels il

y aurait des réhabilitations qui ne seraient pas terminées.

On a constaté grâce au panel portant sur, je ne veux pas me tromper de panel, le panel 2 et la présence de monsieur Marcel Boyer que le Distributeur traite de différentes manières ses coûts en matière de réhabilitation selon les cas en espèce qui se présentent. Donc on a détaillé ces trois cas-là pour essayer de vraiment visualiser ce qui se passe là quand on est en face d'un terrain contaminé.

Donc on a principalement le cas d'un site contaminé avec obligation légale, puis là on a vu qu'on a une inscription d'un passif, on va y revenir. On a le cas d'un site contaminé sans obligation légale puis sans travaux dans l'année courante. Donc aucune inscription au passif puis aucune charge. Il ne se passe rien. On a les cas de sites contaminés sans obligation légale, mais avec des travaux dans l'année courante. Donc là on inscrit une charge d'exploitation dans la catégorie de maintenance.

En deux mille dix (2010) puisqu'il n'y a pas d'identification distincte aux charges d'exploitation, on ne sait pas, on ne connaît pas

la valeur de ces montants-là. On va vous présenter aussi le cas des cours de gestion de poteaux qui va compléter cette revue-là.

Si on commence, je vais essayer de vous présenter une image un peu plus claire par un système de tableaux. Le cas 1, lorsqu'on est en présence d'une obligation légale, le traitement comptable ça serait l'inscription d'un passif à l'encontre de l'actif puis on l'a vu via l'engagement numéro 4 là qui, la question c'était identifier les passifs environnementaux, les chiffrer, indiquez s'ils sont versés dans la présente cause tarifaire. C'était la question demandée par la FCEI, l'engagement numéro 4. Puis là on a eu les résultats, ils sont ici présentés.

On a posé aussi, notre procureur a posé à monsieur Marcel Boyer au panel numéro 2, une question sur le coût d'entreposage. Là je mets la table pour les prochaines acétates pour vous montrer dans quelle direction je m'en vais. Notre procureur demandait par exemple si vous avez une idée des coûts de réhabilitation, ces coûts-là vont se retrouver où exactement. Donc monsieur Boyer y répondait si on a une obligation légale de décontaminer il faut prendre les passifs

environnementaux. Donc ça fait foi la réponse à l'engagement.

Il rajoutait aussi que selon les principes comptables généralement reconnus actuellement en vigueur, là je lis, c'est en page 22 de la reproduction des notes, transcription des notes sténo, pardon, le huit (8) décembre, ça disait :

Selon les principes comptables généralement reconnus actuellement en vigueur, ça prend une obligation légale. Ça se peut que ça change avec les IFRS, mais on verra rendu là en deux mille onze (2011).

Le deuxième cas d'espèce qu'on a détaillé tantôt, on se retrouve avec des terrains contaminés, mais qui sont réhabilités dans l'année courante. Donc on procède à la réhabilitation. Qu'est-ce qui arrive dans ce cas-là? Ici encore, monsieur Boyer, en page 21, panel 2, nous répondait :

Au niveau des coûts de réhabilitation, on sait qu'au niveau du terrain, c'est comme de remettre, de redonner la valeur originale à la valeur du terrain. Si le terrain a été contaminé, il y a comme une perte de

valeur, donc quand on donne une valeur à un terrain, on ne donne pas plus de valeur à l'actif.

De ma compréhension le terrain qui est inscrit n'est plus inscrit à sa juste valeur, parce qu'il est contaminé, c'est quelque chose d'évident. Donc quand on réhabilite, on redonne la juste valeur et donc le traitement comptable c'est une charge d'exploitation. Par rapport à ça on pense que ça serait vraiment important d'identifier une charge distincte dans les charges d'exploitation pour les frais de réhabilitation.

Là le Distributeur nous dit que ce n'est pas, peut-être pas significatif, mais on ne le sait toujours pas si c'est significatif ou pas. On sait que ça peut prendre plus d'ampleur qu'on le pense dans certains cas.

Donc j'aborde, là je garde ça en tête que la valeur originale d'un terrain n'est plus la même en fait quand on a un terrain qui est contaminé, comme le confirme monsieur Boyer. Alors là on arrive dans l'autre cas d'espèce, c'est qu'on a ces terrains-là qui ne sont pas réhabilités, on a quelques exemples qu'on a donnés là dans notre mémoire. Il faut se rappeler que les exemples qui

sont là concernent seulement une région. Quand on fait une recherche sur le site du ministère du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs, c'est seulement, on a cherché juste sur une région sur seize régions au Québec. On en a trouvé deux sur celui-là, donc c'est certain qu'il y a des terrains qui sont contaminés et la valeur actuelle, là il y a une erreur, on devrait lire pas valeur originale, mais valeur actuelle des terrains est moindre que celle qui est inscrite aux livres. Parce que quand on va réhabiliter, on va nécessairement redonner la valeur aux terrains, sa juste valeur.

Donc ça ici on voit c'est quoi le traitement comptable qui a été retenu, aucun passif inscrit. Il faut se rappeler aussi que le taux de rendement est calculé sur la valeur des actifs, puis moi je me retrouve avec des actifs qui ne sont pas évalués à leur juste valeur de ma compréhension. Évidemment c'est notre point de vue.

Maintenant je mets la table pour la quatrième partie. C'est un exemple, le cas des cours de gestion de poteaux, c'est un exemple. Un exemple finalement de terrains contaminés qui n'aurait pas d'obligation légale.

(10 h 34)

C'est encore monsieur Marcel Boyer au panel 2, en page 29 de la retranscription des notes de la journée du huit (8) décembre. Il mentionnait qu'il y avait un montant de dix-huit millions (18 M\$) qui était des investissements pour la réhabilitation qui serait consacré par rapport au trente-six millions (36 M\$) qui est estimé pour ce projet-là. Évidemment, on a aucune obligation légale. On sait bien que des lignes directives ça ne fait pas force de loi, mais c'est quand même une dépense qui va être très très probable, surtout qu'elle a déjà été annoncée par le Distributeur c'est très probable que ça va se produire.

Donc, de notre opinion, elle devrait être inscrite au titre de passif. Donc nos conclusions et recommandations sont à cet effet-là que pour ce dix-huit millions-là (18 M\$) l'inscription d'un passif de dix-huit millions (18 M\$) serait nécessaire. On parle ici, je le lis rapidement :

Dans le cas d'une incertitude à l'obligation d'une inscription comptable, la Régie aurait le pouvoir d'exiger que le Distributeur applique le principe de prudence.

Je passe maintenant au procédé de réfrigération ÉCO GLACE. Là on passe au nord du cinquante-troisième (53e) parallèle. On parle évidemment de la modification au tarif qui est demandée. Évidemment, notre position est la même que dans le rapport, c'est qu'on est favorable à un allègement du tarif dissuasif pour permettre l'utilisation de l'électricité au tarif régulier pour la fabrication et le maintien de la glace dans les arénas.

Évidemment, notre objectif c'est de favoriser le développement durable en région. C'est ce qu'on a soutenu dans les années passées et on maintient cette ligne, celle ligne de pensée-là. Évidemment, on voudrait aussi limiter les émissions de GES, de gaz à effet de serre et de polluants atmosphériques qui résultent évidemment de la production d'électricité en réseau autonome. Donc on a deux objectifs, puis là on a balancé les deux pour arriver aux conclusions qui sont là.

D'ailleurs, monsieur Chéhadé au panel 5 le dix (10) décembre a bien expliqué le procédé, quel était le procédé, puis dans la mesure de ses explications on comprend que, même dans le temps qu'il fait vraiment très froid, c'est-à-dire la

période où normalement la glace naturel n'aurait pas besoin de ce procédé-là, ça ne sera pratiquement pas utilisé dans cette période-là. Ça ne sera pas nécessaire de la façon que les arénas sont faits. Donc pour ces raisons on ne s'oppose pas, même en période d'hiver au maintien de l'allégement du tarif dissuasif.

On passe maintenant au PGÉE et la stratégie énergétique. Donc je change de rapport, l'autre rapport. Parlons rapidement de la cible de la stratégie énergétique. On a regardé, j'ai fait comme un résumé succinct. La cible au trente et un (31) décembre deux mille quinze (2015), onze térawattheures (11 TWh). On espère qu'on va pouvoir la réaliser à cent pour cent (100 %). On a des résultats pour deux mille dix (2010) prévisibles qui correspondraient à quarante-deux pour cent (42 %) de la cible. Puis si on extrapole, on a pris un facteur d'extrapolation en fonction de ce qui était réalisé préalablement, donc ça ne veut pas nécessairement dire que ça va être ça. On espère que le Transporteur va réussir à faire mieux que le deux point huit térawattheures (2,8 TWh) qui est indiqué là.

Donc on veut juste démontrer qu'il va y

avoir des efforts à faire supplémentaires pour pouvoir atteindre la cible. C'est-à-dire que la tendance actuelle elle va devoir être modifiée pour pouvoir y arriver. Si on maintient la tendance actuelle, on va arriver à soixante-sept pour cent (67 %). Il va y avoir des choses qui doivent être faites, des nouveaux moyens.

On avait mentionné qu'il y a un fort potentiel technico-économique dans le secteur des bâtiments puis on avait demandé d'aborder ce sujet-là vraiment sommairement dans ce dossier-ci. Mais la Régie a reporté à un dossier subséquent la discussion sur la compartimentation puis le reconditionnement des fenêtres.

Mentionnons simplement que c'est déjà offert par d'autres distributeurs comme Gazifère, comme on a déposé dans notre preuve en page, je n'ai pas, ça doit être la page 12 parce que j'ai fait une correction sur la référence. Donc, eux le proposent déjà. Donc, éventuellement ça viendra peut-être chez le Distributeur d'électricité.

Maintenant les réseaux autonomes, l'efficacité énergétique en réseau autonome où est rendu où. La preuve du GRAME démontre qu'au dossier précédent il y avait de fortes différences entre

les prévisions et les économies d'énergie réelles. Puis on suit ça depuis plusieurs années, on s'attelle, c'est-à-dire qu'on suit de près ce qui se passe en réseau autonome par souci d'équité aussi, par souci de réduction de la consommation d'électricité parce qu'on sait que ça a des impacts sur l'environnement parce que l'électricité est produite avec du mazout.

Donc on avait deux soucis comme précédemment, c'est-à-dire l'équité entre les populations au Québec, le développement durable et aussi la réduction des émissions atmosphériques. Donc on suit ça de près. On regarde qu'en deux mille huit (2008) par rapport aux prévisions qui avaient été données de deux mille six (2006) en deux mille cinq (2005), on avait déjà un retard de dix point huit gigawattheures (10,8 GWh). En deux mille dix (2010) on a un retard de cinq point sept (5,7 Gwh). Donc on voit qu'il y a une réduction de l'écart entre les prévisions au départ ce qu'espérait faire le Distributeur et le réel. Mais ça ne tient pas compte du potentiel technico-économique en réseau autonome. Donc il y a une amélioration.

Si on parle des programmes en réseau

autonome. Notre préoccupation c'est de s'assurer d'un déploiement équitable des programmes aussi entre réseaux autonomes. C'est-à-dire qu'on a l'impression qu'entre les réseaux autonomes ce n'est pas déployé de façon uniforme. C'est-à-dire qu'il y a des marchés qui ont été attaqués avant d'autres marchés. On comprend aussi pourquoi, il y a des réseaux que c'est plus difficile. Quand on voit ... c'est plus difficile d'intégrer des programmes là.

10 h 34

On a constaté qu'il y a un démarrage lent des programmes notamment pour les programmes Mieux Consommer résidentiel et les programmes du marché affaires au réseau Nunavik.

Mais il y a une amélioration qui est notée parce que, là, j'ai marqué des prévisions, mais c'est anticipé selon la preuve du Distributeur. Donc, ce serait plus que juste des prévisions selon le tableau qui a été fourni. Donc, il y a une amélioration. Donc, il y a un début d'intégration du PGEEÉ dans le réseau du Nunavik.

Par contre, on a noté qu'il y a l'abandon du programme Visites Conseils en efficacité énergétique au Nunavik. Je dis abandon, c'est peut-

être pas le bon terme à utiliser. Mais, moi, en deux mille cinq (2005), quand j'étais ici, je prônais justement que les programmes Visites Conseils commencent le plus rapidement possible parce que c'était déjà installé dans tous les autres réseaux. C'était déjà commencé. Puis on tardait à l'installer là.

Et, là, on nous affirmait qu'il y aurait six cents (600) visites, c'est-à-dire trois... en deux mille sept (2007), deux mille huit (2008), qui ... c'est prévu, c'est prévu, on va le faire. Nous autres, on est très satisfait, on est très content de ça. Et nos conclusions allaient dans ce sens-là. Oui, le Distributeur s'occupe des ménages là-bas et s'occupe des Visites Conseils. Et ils vont procéder.

Mais, là, on arrive en deux mille neuf (2009) et on ne prévoit... il n'y a rien de fait encore, et on prévoit... en tout cas, là-dessus, je ne dis pas que le reste le Distributeur ne fait pas des efforts. Mais on arrive en deux mille neuf (2009) puis on annonce qu'en deux mille dix (2010), le Distributeur n'envisage pas de déployer de Visites Conseils en efficacité énergétique au Nunavik parce que les économies d'énergie

attribuables à l'implantation des thermostats ne permettront pas de financer les coûts du volet sensibilisation.

Là, moi, j'ai l'impression qu'on aurait dû déposer une preuve à l'effet, c'est-à-dire des calculs qui justifieraient que ça ne rencontre pas le test du coût total et que, là, on devrait abandonner ou pas faire ce programme-là. Puis aussi, on a des réserves parce qu'il y a un nouveau calcul des coûts évités qui a été déposé le quatre (4) décembre qui serait très, très différent de ce qui était là au dossier avant.

On parle de coûts évités d'entre quarante-six cents (46 ¢) et quatre-vingt-quinze point soixante-neuf cents (95,69 ¢). Donc, on parle quasiment de trente cents (30 ¢) de plus de coûts évités par kilowattheure. C'est beaucoup. Ce n'est pas rien. Donc, on pense que, ça, ça devrait être révisé. Puis c'est notre recommandation.

Maintenant, je vais revenir un peu sur une demande répétée du GRAME depuis les trois dernières années. Simplement rappeler que la Régie, dans ses décisions D-2006-56 et D-2007-12, demandait de déposer un mécanisme de calcul quantitatif plus élaboré. Ça, c'est pour élaborer des programmes du

PGEÉ en réseaux autonomes, c'est-à-dire qu'on pourrait donner plus de subventions. Par exemple, on pourrait ajuster les interventions, parce que, en réseaux autonomes, les coûts évités sont beaucoup plus élevés qu'en réseaux intégrés, donc on peut ajuster ça.

Puis la Régie, elle voulait savoir, avoir un ordre de grandeur, une idée jusqu'où on pourrait aller. Puis la Régie mentionnait également qu'on dispose d'une marge de manoeuvre résultant des coûts évités qui sont plus importants. Puis c'est encore plus vrai avec la pièce révisée du dossier, HQD-2, Document 5, qui le démontre.

Donc, on fait simplement reprendre nos recommandations dans le présent dossier, c'est-à-dire qu'il faudrait qu'une telle démarche soit déposée, qui soit plus quantitative, plus élaborée, pas juste comme... parce que c'est des grandes lignes. Les grandes lignes, on est en faveur, on trouve qu'il y a eu beaucoup d'amélioration et que, je pense qu'on l'a dit, que ça progresse. On a l'impression que les programmes s'intègrent tranquillement, s'intègrent dans les réseaux autonomes. Ce serait bien maintenant d'aller vers un calcul quantitatif qui serait plus

élaboré. Donc, on maintient simplement cette recommandation-là.

Maintenant, j'arrive à la tarification dissuasive. Là, je vais ramener cet élément-là, parce que, dans notre rapport, on avait proposé une modulation du tarif dissuasif entre les villages. Là, on va se rétracter pour certaines raisons. Donc, ce qu'on souhaitait, c'est un appariement des coûts avec les charges et un juste prix. Donc, on se retrouvait, nous, avec... Moi, j'ai la pièce ici HQD-12, Document 5 en page 13.

On se retrouvait avec des coûts évités entre trente-neuf (39) et cinquante-huit cents (58 ¢), puis un tarif dissuasif de soixante-neuf cents (69 ¢). Donc, on pensait que peut-être que ce serait équitable. Là, on sait aussi que, selon l'article 51.2 qui porte sur les coûts de fourniture d'électricité, à la lecture de cet article-là, ce serait permis, de notre compréhension, de moduler ce tarif-là en fonction des coûts évités pour chacun des villages qui sont déjà au nord du cinquante-troisième (53e).

Donc, ce n'est pas inscrit à l'article 52.1 qu'il faut que ce soit soixante-neuf cents (69 ¢). C'est ça qu'on veut dire. Donc, on pensait que,

pour que ce soit équitable, ça pourrait être modulé en fonction du coût évité. Surtout si on regarde en Haute-Mauricie, on avait un trente-deux cents (32 ¢) puis on se retrouve à certains villages avec trente-neuf cents (39 ¢) du coût évité. Puis en Haute-Mauricie, il n'y en a pas de coût évité... de tarif dissuasif. Pardon. Alors qu'il y en a un au Nunavik.

Donc, par souci d'équité puis... on souhaitait que ce soit fait. Mais, là, à la lecture de la modification de cette pièce-là, là, c'est plus entre quarante-six (46) puis quatre-vingt-quinze cents (95 ¢). Donc, mon soixante-neuf (69) est pas mal plus situé au milieu de ça. Ça fait moins sens de demander quelque chose comme ça.

Et aussi, monsieur Chéhadé l'expliquait bien quand on l'a interrogé au panel 5, quand notre procureur lui a posé une question sur ce tarif-là. Il dit simplement :

Ce tarif-là est calibré pour que le client trouve toujours avantage à utiliser le mazout.

Donc, le tarif est mis en place simplement pour éviter que personne utilise l'électricité pour se chauffer. Donc, dans cette perspective-là, ça fait

R-3708-2009
14 décembre 2009

PANEL GRAME
Interrogatoire
- 84 - Me Geneviève Paquet

sens qu'on modifie notre demande à cet effet-là.

10 h 48

Maintenant, rapidement, j'arrive presque à la fin, il faudrait parler du PGEE en réseau intégré. Je vais me limiter à deux... à retourner sur deux éléments. Parlons du volet Thermostats. Là je veux attirer votre attention, je parle seulement du volet Multilogement clé en main.

On sait que l'année passée le Distributeur a fait un projet pilote pour déterminer une approche commerciale dans le cadre des multilogements pour les immeubles locatifs résidentiels et il a développé un concept clé en main pour l'installation des thermostats admissibles. Donc, ça, ça s'applique seulement à ça.

Sauf qu'on constatait que cette approche-là retenait que les thermostats électroniques proposés sont non programmables. Donc, les gens qui adhèrent à ce concept-là clé en main n'ont pas accès à des thermostats électroniques programmables. Je trouvais ça dommage, surtout pour les raisons invoquées. On peut les comprendre. Les raisons, c'est éviter des appels de locataires qui ne comprendraient pas les fonctions de la

programmation du thermostat.

Donc, on pensait peut-être qu'il y a peut-être certains secteurs, certains endroits où ça pourrait devenir problématique. Et là il est certain que les gestionnaires d'immeubles connaissent leurs... connaissent leurs clientèles, connaissent les problèmes qu'ils ont, donc ils sont à même de juger si un thermostat programmable causerait des problèmes.

Donc, ce qu'on propose, c'est simplement que les deux options soient offertes au choix. Alors, à ce moment-là, le gestionnaire d'immeubles va dire : « Bien, regarde, là moi, ça va me causer un problème, je suis certaine, je ne veux pas aller là. C'est correct. Mais, moi, j'aimerais qu'on ait des... je connais ma clientèle, j'aimerais ça qu'on ait des produits programmables », bien là, ce serait offert. Là présentement, le choix n'est pas offert, ce ne sont que des thermostats non programmables. Donc, ça, c'est notre recommandation.

La dernière, on a abordé dans un des programmes, le programme Mieux Consommer et les produits notamment Énergie Star, le volet éclairage, ampoule fluocompacte. Là on a posé une question

au... c'est-à-dire notre procureur a posé une question au panel numéro 4 et on demandait si, dans le calcul du test du coût total en ressource, s'il était inclus les aides qui avaient été données pour la filière du recyclage, développement de la filière. La réponse était « oui ». On trouve que ça fait du sens de tenir compte de ça.

Là à la lecture du rapport du CIRAIG qui a déposé une analyse du cycle de vie comparatif des ampoules électriques, on a un sérieux problème en lisant ça. C'est-à-dire que c'est comme il y a beaucoup de doutes qui sont... qui ressortent. C'est-à-dire, on est en face d'un déchet dangereux, c'est clair. On est en face aussi d'une augmentation des émissions atmosphériques de deux cent vingt mille (220 000) tonnes de GES, selon Ivaco et al. 2008. Cette note-là a été introduite là aux conclusions du rapport du CIRAIG.

Le CIRAIG dit tout de même qu'il conserve sa conclusion que c'est avantageux pour le Québec d'être tout au fluocompacte, malgré cette note-là. Par contre, le CIRAIG est prudent. Il dit quand même que l'ampoule incandescente est alors l'option favorable en considérant des indicateurs comme les changements climatiques et les ressources. Donc,

nous, ça nous allume des lumières, comme on dirait.

Il continue en disant que c'est très... en tout cas, c'est plus que favorable. Il disait que c'est vraiment très favorable là si chaque kilowattheure économisé peut substituer des formes d'énergie plus polluante - donc, on ne parle pas d'utilisation d'énergie hydroélectrique là - est moins efficace que le chauffage au gaz ou au mazout, en particulier l'électricité d'origine thermique.

À part TCE qui est fermée, il n'y a pas grand-chose au Québec qui pourrait être substitué en réduisant les émissions... je veux dire, la consommation d'énergie en changeant des ampoules. Donc, le dernier boulet ne provient pas du rapport du CIRAIG, c'est plus une conclusion.

Donc, l'option est favorable si l'énergie économisée est exportée. Finalement, dans le marché, il faut s'assurer que chaque kilowattheure remplace l'énergie qui est produite par du thermique. Donc, ça soulève beaucoup de questions quand on regarde ça plus à fond, le système.

On approuve les démarches et l'implication du Distributeur dans la mise en place de mesures de récupérations. Et vous voyez, c'est des mesures de

récupération à l'échelle du Québec qui vont être faites. C'est tout le monde qui va avoir ces ampoules-là chez eux là.

Donc, on est pris avec une vision peut-être pas nécessairement très favorable. Donc, on est plus en faveur de la prudence dans ce cas-là. Donc, on demande le retrait de la promotion de ce produit-là dans le marché résidentiel. Parce que surtout si on regarde le problème des déchets dangereux, ça va plutôt se passer au marché... dans le contexte du marché résidentiel. C'est plus difficile à récupérer.

Quand on est dans des grands buildings là, il y a quelqu'un qui passe et qui ramasse toutes les ampoules. C'est tout géré là, c'est tout organisé. Finalement, c'est facile à la fin d'avoir un programme pour aller reporter les ampoules au bon endroit. Mais, au niveau individuel, on sait ce qui se passe, hein. Les gens ne recyclent pas nécessairement. Il y en a juste une qui lâche aux quatre mois, tu vas-tu la garder dans un coin jusqu'à temps que t'en aies quatre, cinq pour aller les porter. Est-ce que tout le monde va faire ça? Je ne suis pas convaincue. Donc, par principe de précaution, on pense que ce serait préférable là.

On pourrait rajouter autre chose là. Mon collègue Jonathan me faisait valoir qu'il y a un règlement qui s'en vient au fédéral là-dessus. Mais, ce sera peut-être...

10 h 55

M. JONATHAN THÉORÉT :

R. Si je peux juste préciser. En fait, quand on a demandé en DDR plus d'information sur l'analyse de cycle de vie qui a été faite pour les ampoules fluocompacts, c'est que oui il y a des préoccupations puis le Distributeur nous référerait là au site Web du CIRAIG sur lequel l'analyse des cycles de vie complète est disponible. Ça aurait peut-être valu la peine de la mettre en preuve, en fait cette étude-là. Il y a des conclusions qui sont très, très préoccupantes dedans. On a des signaux d'alarme qui reviennent constamment dans un document, je pense autour de quatre-vingt-six (86) pages et puis on arrive quand même à une conclusion qui serait positive pour le Québec, mais on doit se pencher là-dessus.

Et puis sachant qu'il y a la responsabilité élargie des producteurs qui s'en vient, d'ici un an normalement, les mesures doivent être prises pour faire en sorte que des ampoules-là qui sont visées

par un nouveau règlement, qu'il y ait des mesures pour les récupérer. Faire la promotion encore de ce produit-là en ce moment, alors qu'il y a encore une incertitude à savoir s'ils peuvent être récupérées de façon adéquate et savoir est-ce qu'effectivement on a des gains ou bon le CIRAIG évaluait autour de cent dix mille (110 000) tonnes les émissions de GS supplémentaires causées. C'était le CIRAIG alors qu'Ivanco, c'est Ivanco et non pas Ivaco, évaluait à deux cent vingt mille (220 000). C'est quand même considérable alors que ça devrait être une mesure qui est favorable. C'est préoccupant. Donc voilà.

Si je peux me permettre simplement aussi pour conclure, peut-être quand ma collègue parlait tout à l'heure des obligations d'inscrire ou non des passifs environnementaux. Sachant qu'on s'en va vers les IFRS, il y a une notion de prudence qui est une notion qui est définie par l'IASB qui est l'International Accounting Standard Board, je pense que c'est dans le paragraphe 37 du cadre conceptuel. La notion de prudence c'est la prise en compte d'un certain degré de précaution quand on fait des jugements, pour préparer des estimations, quand c'est incertain.

Le but de ça, de faire des mesures de

précaution c'est de s'assurer que les actifs ne soient pas surévalués, puis que les passifs ne soient pas sous-évalués. À partir de ce moment-là puis sachant qu'il y a des obligations légales qui ne sont peut-être pas effectives aujourd'hui, mais demain, il nous apparaît que la société d'État qui est Hydro-Québec a la capacité d'appliquer des mesures préventives, des mesures de précaution et d'aller au-delà de ce qui est une obligation légale. Donc même dans le cas d'une incertitude à l'obligation légale d'une inscription comptable, la Régie a le pouvoir certainement d'exiger que le Distributeur applique des mesures de précaution. Et je pense que c'est une bonne conclusion. Donc voici.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Alors ça termine le témoignage du GRAME. Les témoins sont disponibles pour répondre aux questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Paquet. Est-ce qu'il y a des intervenants qui ont des questions? Pas de questions. Maître Fraser?

Me ÉRIC FRASER :

Je n'ai pas de questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fraser. Maître Fortin?

Me PIERRE R. FORTIN :

Je n'ai pas de questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fortin.

INTERROGÉS PAR Me LISE DUQUETTE :

Q. [78] C'est simplement une petite précision. À votre diapositive 10, vous demandez notamment s'il y avait un traitement, une identification distincte dans les charges d'exploitation pour redonner la valeur originale à la valeur du terrain. J'aimerais juste savoir en quoi ça pourrait vous aider dans une tarification d'avoir une identification distincte?

Mme NICOLE MOREAU :

R. Bien premièrement ça sert à savoir ce qui se passe. Est-ce qu'il y en a de la réhabilitation ou il n'y en a pas. D'une certaine manière c'est passé un peu sous silence, c'est comme, de notre point de vue c'est caché dans un ensemble pour pas qu'on le voit, mais on ne peut pas mesurer l'impact des prévisions de la demande, par exemple, mettons si je sais que dans les quinze prochaines années j'ai cinquante millions (50 M\$) à investir là-dedans, mais qu'à chaque année je ne le vois pas nulle

part, mais il y a un petit dix millions (10 M\$) qui passe, tu sais. Je ne suis pas en mesure de prévoir ces coûts-là, on pourrait peut-être les passer comme un passif si on les connaît déjà aussi. Il y a toute, c'est comme un besoin de connaissances de l'état de la situation.

Q. [79] Merci beaucoup.

M. JONATHAN THÉORÉT :

R. Si je peux me permettre de préciser. À la limite le fait que ce soit une identification distincte, le principe est que justement on puisse les retracer et s'assurer qu'elle soit là, qu'elle soit là la précaution. Chose que, ça fait plusieurs dossiers que le GRAME travaille à faire reconnaître le fait que c'est dès aujourd'hui qu'on doit reconnaître les torts qu'on peut éventuellement faire à différents terrains et ce n'est pas la génération, dans deux, trois générations qu'on doit le faire. Donc en le mettant de façon distincte, ça permet de l'identifier finalement.

Q. [80] Merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Ça complète les questions de la Régie. Maître Paquet. Juste une question d'intendance.

R-3708-2009
14 décembre 2009

- 94 -

PANEL GRAME
Interrogatoire
Me Lise Duquette

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Alors, ça complète pour la présentation du GRAME.
Par contre simple précision quant aux cotes de la
pièce pour la présentation PowerPoint ça va être
coté sous la cote C-9.8. Merci.

C-9.8 : Présentation PowerPoint du GRAME.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Paquet. Merci, Madame Moreau,
Monsieur Théorêt. Ça complète votre témoignage.
Maître Fraser vous avez des dépôts.

11 h 2

Me ÉRIC FRASER :

Alors, Monsieur le Président, je profite du temps
qu'on a entre les deux intervenants pour déposer
deux engagements.

LE PRÉSIDENT :

Pendant que vous faites ça je vais demander aussi à
S.É. de commencer à se préparer s'il vous plaît.

Me ÉRIC FRASER :

Parfait, on va faire d'une pierre deux coups. Alors
on dépose les réponses aux engagements 3 et 11 qui
seront déposées respectivement sous B-26 et 27.

R-3708-2009
14 décembre 2009

- 95 -

PANEL GRAME
Interrogatoire
Me Lise Duquette

B-26 : (HQD) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à
l'engagement numéro 3

B-27 : (HQD) Réponse d'Hydro-Québec Distribution à
l'engagement numéro 11

PREUVE DE SÉ/AQLPA

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les
Régisseuses. Dominique Neuman pour Stratégies
énergétiques et l'Association québécoise de lutte
contre la pollution atmosphérique. Les deux témoins
de SÉ/AQLPA, madame Kim Cornelissen et monsieur
Jacques Fontaine sont prêts à être assermentés.
L'AN DEUX MILLE NEUF (2009), le quatorzième (14e)
jour de décembre, ONT COMPARU :

JACQUES FONTAINE, consultant en énergie, ayant son
adresse d'affaires au 10946, Avenue de Rome,
Montréal-Nord (Québec);

KIM CORNELISSEN, consultante en développement
régional et international, ayant son adresse
d'affaires au 449, rue de l'Anse, Saint-Marc-sur-
Richelieu (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [81] Bonjour, Madame Cornelissen. À quel titre êtes-vous ici aujourd'hui?

Mme KIM CORNELISSEN :

R. Je suis à titre de représentante de Stratégies énergétiques et de l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique. Je suis également signataire du rapport C-4.7, SÉ/AQLPA-3, Document 1 qui a été déposé au présent dossier avec la collaboration de Jacques Fontaine, et intitulé la « Stratégie tarifaire d'Hydro-Québec Distribution en 2010-2011 et les éléments de ses tarifs qui sont modifiés ».

Q. [82] Madame Cornelissen, est-ce que vous reconnaissez ce rapport C-4.7 comme ayant été préparé par vous ou sous votre supervision?

R. Oui.

Q. [83] Monsieur Fontaine, bonjour.

M. JACQUES FONTAINE :

R. Bonjour.

Q. [84] Est-ce que vous reconnaissez les documents suivants comme ayant été préparés par vous ou sous

votre supervision? D'abord la pièce C-4.1, SÉ/AQLPA-1, Document 1 qui est votre curriculum vitae. Ensuite C-4.6, SÉ/AQLPA-2, Document 1 qui est la version révisée de votre rapport d'expertise intitulé « La prévision de la demande 2010 d'Hydro-Québec Distribution ». Ensuite C-4.8, SÉ/AQLPA-4, Document 1 qui est votre rapport intitulé « Les investissements en 2010 d'Hydro-Québec Distribution, pérennité des actifs et PGEÉ ». Et finalement, est-ce que vous reconnaissez avoir collaboré au rapport de madame Cornelissen qu'elle a nommé tout à l'heure, c'est-à-dire la pièce C-4.7, SÉ/AQLPA-3, Document 1 intitulé « La stratégie tarifaire d'Hydro-Québec Distribution en 2010-2011 et les éléments de ses tarifs qui sont modifiés »?

R. Oui, je reconnais.

Q. [85] Madame Cornelissen, est-ce que vous approuvez au nom de Stratégies énergétiques et de l'AQLPA l'ensemble de ces rapports ainsi déposés?

Mme KIM CORNELISSEN :

R. Oui.

Q. [86] Et finalement, je demanderais à la Régie de bien vouloir reconnaître comme témoin expert en prévision de la demande d'électricité monsieur Jacques Fontaine. Nous avons déposé une demande de

reconnaissance au même moment que la demande d'intervention, donc ça faisait partie des pièce C-4.1, et enfin Hydro-Québec n'a pas contesté cette demande à compréhension.

Me ÉRIC FRASER :

Je confirme ce qu'on avait déjà exprimé par correspondance. Nous n'avons pas d'objection au statut d'expert qui est demandé.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fraser. Oui, monsieur Fontaine est reconnu comme expert en prévision de la demande en électricité.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je vous remercie.

Q. [87] Alors, Monsieur Fontaine, mes premières questions porteront sur votre rapport d'expertise sur la prévision de la demande. Donc ma première question est de vous demander si le processus d'Hydro-Québec Distribution de prévision de sa demande industrielle à court terme, c'est-à-dire un an d'avance et qui est utilisée aux fins de sa cause tarifaire, est-ce que ce processus vous apparaît adéquat?

M. JACQUES FONTAINE :

R. Bien, nous croyons que le Distributeur doit

élaborer des méthodes pour améliorer ses prévisions de sa demande industrielle à court terme. Nous comprenons des réponses de monsieur Nadeau, Yves Nadeau, aux questions de SÉ/AQLPA, les notes sténographiques du volume 3, pages 127 à 129, que le Distributeur se fie principalement aux perceptions de ses délégués commerciaux, ce à quoi l'on soustrait une provision générique pour tenir compte des baisses imprévues de la demande industrielle telle que des faillites ou fermetures d'usines ou des rationalisations.

L'existence de cette provision générique constitue un outil essentiel et nécessaire. Il est souhaitable que le Distributeur puisse développer des outils pour raffiner le montant de cette provision afin de raffiner la prévision de la demande industrielle en découlant.

Des rajustements à la baisse des prévisions industrielles s'observent année après année depuis deux mille trois (2003). Encore cette année nous observons que la prévision de la demande du secteur industriel de soixante-deux virgule cinq térawattheures (62,5 TWh) est inférieure cette fois de sept virgule deux térawattheures (7,2 TWh) à celle qui avait été réalisée pour cette même année

un an auparavant, et qui a servi à établir les tarifs de l'année deux mille neuf-deux mille dix (2009-2010). C'est un ajustement à la baisse de dix virgule trois pour cent (10,3 %) de la prévision pour l'année deux mille neuf (2009).

Nous suggérons trois pistes d'amélioration susceptibles d'aider Hydro-Québec Distribution, en collaboration avec la Régie de l'énergie et les intervenants à raffiner le processus permettant de déterminer la provision par laquelle il peut être souhaitable d'ajuster la prévision de la demande fournie par les clients industriels eux-mêmes aux délégués commerciaux.

11 h 10

D'abord, de déposer auprès de la Régie et des intervenants, dans les causes tarifaires, des prévisions à court terme ventilées selon les secteurs industriels que sont les alumineries, les pâtes et papiers et le secteur industriel autres.

Le Distributeur fournit déjà à long terme de telles prévisions sous-sectorielles dans les états d'avancement annuels de son plan d'approvisionnement et dans le plan aussi.

Une deuxième piste consisterait à incorporer dans les causes tarifaires plusieurs

scénarios sur l'évolution de la demande du secteur industriel. Ceci faciliterait la décision du régulateur quant au scénario à retenir aux fins de la cause tarifaire.

Une troisième piste d'amélioration consisterait à associer la Régie et les intervenants aux révisions trimestrielles des prévisions court terme que produit le Distributeur.

Q. [88] Monsieur Fontaine, sur un autre sujet relatif à la prévision, que pensez-vous du lien que fait le Distributeur entre les différentes formes d'économies d'électricité et sa prévision?

R. Soulignons d'abord que le Distributeur tient compte des trois sources suivantes d'économies d'électricité dans ses prévisions : les économies d'électricité tendanciennes; les économies d'électricité résultant des programmes d'Hydro-Québec déjà mis en oeuvre, en tout particulier, au début des années quatre-vingt-dix (90); les économies d'électricité mensualisées résultant des programmes d'efficacité énergétique d'Hydro-Québec qui sont en déploiement.

Alors, les économies d'énergie liées aux actions posées par les opportunistes des programmes d'efficacité énergétique de HQD, du Distributeur,

doivent, selon nous, être incluses dans les économies d'électricité tendanciennes. Par conséquent, si les taux d'opportunistes des programmes varient, les économies d'électricité tendanciennes dont la prévision de la demande tient compte, devraient varier de façon correspondante.

Hydro-Québec Distribution en audience a admis ce principe, mais a indiqué qu'elle ne l'appliquait pas de façon systématique. Nous recommandons donc à la Régie de requérir que le Distributeur effectue dorénavant cette démarche et explicite, lors de sa cause tarifaire deux mille onze (2011), deux mille douze (2012), les liens, méthodes et volumes par lesquels les modifications apportées au taux d'opportuniste des programmes se reflètent en variation des économies d'électricité tendanciennes. Et, ça, c'est d'autant plus important qu'il va y avoir aussi, dans la tendancielle, l'impact des nouvelles réglementations qui ne sont pas encore sorties, mais qui vont venir jouer là-dedans.

Q. [89] Merci, Monsieur Fontaine. Et que recommandez-vous quant au traitement du compte de frais reportés des écarts prévisionnels d'approvisionnement d'électricité cette année?

R. Bien, compte tenu de l'information disponible, nous recommandons à la Régie de l'énergie d'accepter que la récupération dans le revenu requis de deux mille dix (2010) du compte de frais reportés « pass-on » des écarts prévisionnels d'approvisionnement de deux mille neuf (2009) soit effectuée selon la règle de base, sans dérogation exceptionnelle, c'est-à-dire sur la base de quatre mois réels et de huit mois prévisionnels.

Q. [90] Merci, Monsieur Fontaine. Je passe à vous, Madame Cornelissen, et je vais aborder le rapport sur la stratégie tarifaire et certaines modifications aux tarifs. D'abord, pourriez-vous indiquer pourquoi les associations environnementales S.É. et AQLPA se prononcent sur des questions tarifaires?

Mme KIM CORNELISSEN :

R. Parce que, comme la Régie doit, selon l'article 5 de sa Loi constitutive, favoriser la satisfaction des besoins énergétiques dans une perspective de développement durable et d'équité au plan individuel comme au plan collectif, nous croyons que cette notion de développement durable inclut notamment le souci de l'équité intra et intergénérationnelle et celle du reflet du vrai

coût des biens et services.

Le reflet du vrai coût dans les tarifs incite les consommateurs à accroître leur efficacité énergétique. De plus, en évitant les reports interannuels de coûts, on évite également l'iniquité entre les générations de clients.

Un exemple important de reflet du juste coût de l'énergie et d'équité intergénérationnelle est survenu lorsque la Régie a aussi réussi récemment à amener Hydro-Québec Distribution à résorber son important compte reporté de coûts de transport, qui avait été accidentellement créé il y a quelques années.

Il importe, selon nous, que la Régie, dans ses décisions, continue d'appliquer ces mêmes principes d'équité intra et intergénérationnelle et du reflet du vrai coût de l'électricité.

C'est des principes que notre rapport vise à appuyer.

Q. [91] Monsieur Fontaine, est-ce que vous pourriez décrire la stratégie tarifaire qui est proposée dans ce rapport?

M. JACQUES FONTAINE :

R. Bien, nous somme en désaccord avec la position exprimée par le président d'Hydro-Québec

Distribution qui, en réponse à l'Union des consommateurs, semble s'engager à ne jamais procéder à des hausses tarifaires différenciées entre les catégories tarifaires. Cela contredit le principe de telles variations qui a pourtant déjà été accepté par la Régie dans sa décision D-2007-12 du dossier R-3610-2006.

La Régie a accepté le principe de taux différents de variation tarifaire, bien qu'il n'est pas encore appliqué jusqu'à présent.

Alors, il nous semble que la faiblesse de la hausse tarifaire globale prévue de zéro virgule deux pour cent (0.2 %) en dix (10), deux mille onze (2011) crée les conditions idéales pour commencer à appliquer le principe des hausses différenciées selon les catégories de consommateurs. Cela nous donnerait, selon la réponse du Distributeur à la Régie, à la pièce B-5, HQD-13, Document 1, page 161, tableau R-78.2-B, soit moins zéro virgule cinq pour cent (-0.5 %) pour le tarif D; un virgule soixante-douze pour cent (1.72 %) pour le tarif G; zéro virgule soixante-quinze pour cent (0.75 %) pour le tarif M et finalement zéro virgule dix-neuf pour cent (0.19 %) pour le tarif L.

Q. [92] Et s'il y avait de telles hausses

différenciées par catégorie tarifaire en deux mille dix (2010), comment recommanderiez-vous d'allouer la baisse de tarif D à l'intérieur de ses composantes?

- R. Bien, nous recommandons donc de faire porter la baisse sur la partie fixe du tarif, la redevance, comme le propose le Distributeur en réponse à Option consommateur, à la pièce B-5, HQD-13, Document 8, page 21, réponse 20.1.

11 h 06

Ainsi une baisse de zéro virgule cinq pour cent (0,5 %) du tarif D se traduirait par une baisse de la redevance de quarante virgule soixante-quatre sous (40,64 ¢) par kilowattheure à trente-huit virgule neuf zéro sous (38,90 ¢) par kilowattheure.

- Q. [93] Monsieur Fontaine, comment devrait se faire l'allocation du manque à gagner du Distributeur lorsque des clients dont la puissance excède cinquante mégawatts (50 MW) se prévalent du décret D-754-2009 afin de diminuer leur puissance souscrite sans pénalité tarifaire et sans être tenus de respecter le délai minimum préalable de douze périodes de consommation, tel qu'il aurait été autrement prévu à l'article 7.4 des tarifs?

R. La permission accordée par le gouvernement à ses clients industriels de déroger à leurs obligations tarifaires sans pénalité contrevient par définition au principe tarifaire. Elle constitue une forme d'aide gouvernementale à l'industrie. Il est donc normal que le manque à gagner en résultant pour Hydro-Québec Distribution soit absorbé entièrement par cette dernière et donc en réduisant son rendement et celui de son actionnaire le gouvernement du Québec. Pour cette raison nous recommandons à la Régie de l'énergie d'accepter la proposition d'Hydro-Québec Distribution à l'effet que toute baisse de revenus découlant de l'application du décret 754-2009 soit entièrement supportée par elle.

Q. [94] Madame Cornelissen, que pensez-vous de la proposition du Distributeur visant à l'établissement d'un mécanisme de récupération de ces mauvaises créances chez la clientèle grandes entreprises et de façon générale des mesures qu'elle prend pour tenter d'éviter de telles mauvaises créances chez sa clientèle?

Mme KIM CORNELISSEN :

R. Nous recommandons à la Régie d'accepter la proposition d'Hydro-Québec Distribution de création

d'un compte de frais reportés pour mauvaises créances de la clientèle grandes entreprises de son tarif L. De plus comme monsieur Vézina du Conseil de l'industrie forestière du Québec nous considérons qu'Hydro-Québec agit de façon responsable en tentant d'obtenir des dépôts, des garanties ou des périodes de paiement plus rapprochées auprès des clients qui sont perçus comme étant à risque. Toutefois, par équité intergénérationnelle, nous recommandons que le compte de frais reportés proposé par Hydro-Québec Distribution soit doublé d'une provision pour les mauvaises créances de grandes entreprises dans l'établissement du revenu requis annuel. Le compte reporté deviendrait alors un compte d'écart entre les mauvaises créances nettes réelles, c'est-à-dire les mauvaises créances moins les sommes récupérées et celles qui avaient été prévues par la provision. Une telle provision existe déjà dans la prévision de la demande de la grande entreprise comme il a été mis en preuve, mais même si elle n'est pas parfaite une telle provision est préférable à l'absence de provision, laquelle équivaut à ne pas faire une prévision, qu'il n'existerait aucune mauvaise créance dans l'année, ce qui est

manifestement plus hasardeux comme prévision.

- Q. [95] Madame Cornelissen, que recommandez-vous à la Régie concernant le tarif dit de maintien de la charge prévu au chapitre 6 des tarifs et conditions pour la clientèle grandes entreprises?
- R. Nous recommandons d'abroger le tarif de maintien de la charge pour la clientèle grandes entreprises car celui-ci contrevient aux principes selon lesquels les tarifs doivent refléter les vrais coûts du service, calculés en fonction de la catégorie tarifaire et des caractéristiques de consommation de chaque client.

Le principe fondamental est à l'effet qu'il est interdit de déroger au tarif fixé par la Régie. Or le tarif dit de maintien de la charge n'est pas à proprement parler un tarif, mais plutôt une mesure conférant à Hydro-Québec le pouvoir d'accorder des dérogations discrétionnaires au tarif fixé. Ce tarif est disponible à tous les clients de grandes entreprises démontrant, livrés à l'appui, qu'ils éprouvent des difficultés financières et qu'ils ont négocié des rabais auprès de leurs autres créanciers. Il est important de noter que ce tarif n'est pas limité aux entreprises dont les usines se trouvent comme monsieur Chéhadé

l'indique :

Au fond d'un champ et alimenté par une
ligne qui deviendrait autrement
inutilisée.

Des entreprises situées dans des parcs industriels
et qui partagent leurs lignes avec d'autres
industries peuvent également se prévaloir de ce
tarif. Nous croyons qu'il est tout à fait
inéquitable de maintenir le pouvoir discrétionnaire
d'accorder ce tarif à ces grandes entreprises en
difficulté. Cela va à l'encontre des autres
démarches du Distributeur visant à s'assurer d'être
payé par de telles entreprises, notamment ses
exigences de dépôt et de raccourcissement des
périodes de paiement.

Les clients des autres catégories
tarifaires vivent également des difficultés
économiques, mais non pas le privilège de pouvoir
négocier une réduction tarifaire qui leur
permettrait de n'en payer que les coûts fixes.
Hydro-Québec et la Régie ont même au cours des
dernières années systématiquement aboli les tarifs
qui conféraient des avantages à certaines
clientèles sans s'appuyer sur des principes
tarifaires reconnus et ce, malgré les arguments

sociaux qui auraient pu exister en faveur du maintien de ces avantages, qu'il s'agisse du tarif BT qui bénéficiait aux secteurs agricole et institutionnel ou du tarif pour les stations de ski.

La Régie a aussi refusé d'accorder un tarif spécial qui aurait évité une partie de la facturation de puissance aux sociétés de transport en commun de Montréal soit la STM et l'AMT et aux municipalités et ce, malgré l'intérêt économique, social et environnemental qu'il y aurait eu à accorder un tel privilège. Ces choix de la Régie se fondent sur le principe selon lequel ce n'est pas à Hydro-Québec Distribution, dont les tarifs d'électricité doivent refléter les coûts, mais plutôt au gouvernement qu'il appartient de décider d'octroyer ou non une aide financière à des clients pour des motifs économiques, sociaux ou environnementaux autres que pour des motifs énergétiques tels que l'efficacité énergétique et l'aide aux nouvelles technologies énergétiques.

Le gouvernement du Québec évoque par ailleurs ouvertement la possibilité pour tous les clients d'augmenter la part du tarif fixé par la loi pour le bloc d'approvisionnement patrimonial.

Il n'est donc pas justifiable pour le Québec d'insister pour le respect du vrai coût dans les tarifs, d'abolir les privilèges tarifaires pour la masse des clients et d'autoriser des hausses tarifaires chaque année, si on persiste en parallèle à accorder des privilèges tarifaires aux grands consommateurs industriels. Déjà les contrats spéciaux sont difficiles à justifier et le gouvernement du Québec comme la Régie ont évoqué la possibilité de ne plus octroyer ou renouveler de tels contrats à l'avenir.

Pour toutes ces raisons, nous recommandons d'abolir le tarif de maintien de la charge. La récupération du solde du compte de frais reportés, du tarif du maintien de la charge jusqu'en deux mille neuf, deux mille dix (2009-2010) devrait par ailleurs être allouée non pas à la masse des clients du tarif L, mais plutôt avec intérêts au compte client des bénéficiaires spécifiques du tarif selon le montant propre à chacun en leur accordant des modalités de paiement futures comparables aux pratiques usuellement consenties par Hydro-Québec Distribution à tout client en défaut de paiement.

Subsidiairement, si ce mode de récupération

du solde n'était pas acceptée par la Régie, le manque à gagner devrait continuer à être absorbé par Hydro-Québec Distribution comme cela sera le cas des manques à gagner du Distributeur résultant des privilèges accordés à des clients du tarif L par le décret D-754-2009 que nous venons d'évoquer.

- Q. [96] Madame Cornelissen, que pensez-vous de la proposition d'un tarif pour la consommation d'électricité des arénas situés au nord du 53e parallèle, c'est-à-dire l'utilisation de l'électricité au tarif régulier pour la fabrication et le maintien de la glace?
- R. C'est une question qu'on a longtemps étudié et discuté, et nous recommandons d'accepter la proposition d'Hydro-Québec Distribution. En premier lieu, nous notons que la preuve au sujet est loin d'être claire. La preuve écrite d'Hydro-Québec nous indique que le procédé ÉCO GLACE a déjà été sélectionné comme solution pour prolonger le temps de glace naturelle par les municipalités du Nunavik et que le ministère de l'Éducation, des Sports et des Loisirs (le MESL) est généralement d'accord avec ce choix et qu'il subventionnera en partie son installation.

Monsieur Chéhadé, le dix (10) décembre

dernier, on retrouve aux notes sténographiques pages 197 à 208 les réponses aux questions 228 à 244, avait d'abord affirmé que tous les arénas du Nunavik étaient rudimentaires. Il s'est ensuite rétracté après que nous ayons indiqué par une preuve contraire dans notre rapport C-4.7 (SÉ/AQLPA-3, Document 1) dont la note infrapaginale 70 réfère à un site Internet du ministère des Affaires indiennes et du Nord du Canada, lequel contient un film où on voit qu'au moins à Kuuujuaq, il s'agit d'un aréna moderne comparable à ceux qu'on retrouve au sud du Québec.

On invite la Régie à regarder ce petit film-là. C'est vraiment clair que l'aréna dont on parle est un aréna de type Sainte-Julie ou, en tout cas, les arénas réguliers qu'on retrouverait dans le sud du Québec. Il semble donc y avoir deux types d'arénas dans les municipalités du Nunavik soit des arénas rudimentaires puis d'autres arénas qui sont beaucoup plus gros.

Nous comprenons par ailleurs du témoignage de monsieur Chéhadé que, dans les quatre arénas qui utilisent déjà de la glace artificielle, ce sont des génératrices au mazout qui sont employées pour produire l'électricité nécessaire aux compresseurs

pour fabriquer cette glace. La preuve écrite au dossier indique que le procédé ÉCO GLACE pourrait être utilisé aussi pour faire la glace artificielle. Mais monsieur Chéhadé affirme le contraire en indiquant que ce procédé serait utilisé dans les autres arénas plus rudimentaires dont deux utilisent déjà illégalement l'électricité du réseau pour employer ce procédé en payant le tarif dissuasif.

Il en résulte que nous ne pouvons pas déterminer clairement dans quelle municipalité du Nunavik ce procédé sera ou non effectivement utilisé. Il n'est pas par ailleurs établi que ce procédé soit le plus écologique puisqu'un procédé alternatif utilisant la géothermie n'a pas été retenu.

Enfin, nous notons que l'usage de l'électricité pour fabriquer de la glace augmentera considérablement la charge de plusieurs villages et devancera la mise en service de nouveaux équipements de production parfois de plusieurs années. L'usage pendant une période de temps plus étendue des arénas du Nunavik est toutefois une mesure de développement durable aidant au développement social des jeunes filles et des

garçons ainsi que de la population en général, entre autres en raison des programmes initiés à cet effet et soutenus par les communautés locales.

Nous avons d'ailleurs été étonné de constater que, dans le plan d'action en développement durable d'Hydro-Québec, on ne retrouve aucune action qui vise le Nunavik alors qu'on comprend très bien non seulement qu'Hydro-Québec a plusieurs actions là-bas, mais qu'en plus on connaît, on sait à quel point la situation du Nunavik est problématique au niveau du développement durable. Et dans le fond, ce que propose Hydro-Québec en ce moment, c'est vraiment pour essayer de faire quelque chose en fait pour que ça aille mieux pour ces populations-là.

Il ne serait pas souhaitable que les villages du Nunavik utilisent des génératrices électriques au mazout pour fabriquer de la glace dans les arénas, ce qui serait la seule manière de faire que les Tarifs et conditions permettent actuellement. La production d'électricité par les centrales au mazout des villages est généralement moins polluante que celle des génératrices individuelles.

Pour ces raisons, nous recommandons à la

Régie de l'énergie d'accepter d'ajouter une exception supplémentaire au tarif dissuasif à l'alinéa 3 de l'article 7.4 des Tarifs et conditions de service quant à la fabrication et à la conservation de la glace dans les aréna sous réserve du droit d'interruption par le Distributeur pour fins de gestion de la pointe.

L'ajout de charges important qui en résultera rendra par ailleurs encore plus crucial le développement de la filière éolienne dans ces réseaux. Ce que nous suivrons avec grand intérêt dans les prochains dossiers de plan d'approvisionnement d'Hydro-Québec Distribution.

Q. [97] Je vous remercie, Madame Cornelissen. Monsieur Fontaine, que pensez-vous de la proposition du Distributeur de modifier l'option d'électricité additionnelle afin que le prix soit ajusté sur le prix d'achat ou le prix de vente sur les marchés de court terme?

M. JACQUES FONTAINE :

R. Nous distinguons nos recommandations selon que le Distributeur soit en mode vente ou en mode achat par rapport aux réseaux voisins. Nous recommandons à la Régie de l'énergie d'accepter la proposition du Distributeur d'offrir le tarif d'électricité

additionnelle durant les mois où celui-ci planifie d'être en mode vente à un prix basé sur le prix de vente d'électricité sur le marché NYMEX tel qu'Hydro-Québec Distribution le recommande.

Cependant, lorsque le Distributeur est en mode achat, nous constatons que cette électricité additionnelle serait alimentée par les sources polluantes des réseaux voisins. Nous recommandons donc que l'électricité additionnelle ne soit pas offerte lorsque le Distributeur est en mode achat.

Q. [98] Je vous remercie. J'ai encore certaines questions à vous poser, Monsieur Fontaine, concernant le rapport qui porte sur les investissements, c'est-à-dire à la fois la pérennité et le PGEÉ. D'abord, quels sont vos commentaires sur les investissements en deux mille dix (2010) d'Hydro-Québec Distribution en pérennité de ses actifs?

R. Nous croyons que le maintien d'un réseau électrique fiable au Québec est d'une importance stratégique si l'on veut éviter une migration graduelle de la clientèle vers des filières énergétiques fossiles plus polluantes, mais qui serait considéré plus fiable. Par ailleurs, toute crise de fiabilité ou de défaillance dans la livraison de l'électricité

risque d'amener le recours à des remèdes d'urgence mettant de côté des règles, des processus visant à protéger l'environnement.

Nous recommandons dont à la Régie d'approuver le budget de trois cent quarante virgule un millions de dollars (340,1 M\$) en maintien des actifs de moins de dix millions (10 M\$) en deux mille dix (2010). Nous nous inquiétons toutefois de l'état encore très préliminaire des démarches d'Hydro-Québec Distribution visant à établir une stratégie de gestion de la pérennité de son réseau.

En effet, le Distributeur n'en est encore qu'aux étapes préparatoires suivantes :

l'élaboration des critères de renouvellement; la révision des durées de vie des composants; la maintenance préventive des ouvrages civils; les données sur l'âge des composants du réseau de distribution; le programme d'inspection de poteaux pour fins de retraitement et de remplacement.

(11 h 28)

Nous recommandons à la Régie de l'énergie de demander à Hydro-Québec Distribution d'accélérer de façon substantielle le développement et la mise en oeuvre de sa stratégie de gestion de la

pérennité incluant le développement d'un indicateur reliant les investissements à la qualité du service fourni et de faire rapport sur le tout dans sa cause tarifaire deux mille onze-deux mille douze (2011-2012).

Q. [99] Monsieur Fontaine, quelles sont vos recommandations face au nouveau cadre réglementaire établi par l'Assemblée nationale du Québec afin de permettre une nouvelle, une meilleure coordination des programmes et interventions en efficacité énergétique et nouvelles technologies?

R. Bien, en premier lieu nous sommes en accord avec la démarche du Distributeur d'intégrer dorénavant ses programmes et mesures d'économie de puissance dites de « gestion de la consommation », tel que le tarif biénergie à son plan global en efficacité énergétique. Le plan d'approvisionnement du Distributeur montre que son prochain besoin d'approvisionnement pourrait en être un de puissance. Les mesures qu'il prend pour retarder ce besoin sont donc des mesures permettant de réduire la croissance de ses approvisionnements au même titre que des mesures d'efficacité en énergie.

Nous sommes, par ailleurs, surpris qu'Hydro-Québec Distribution soit incapable

d'identifier quelle est la part de la cible cumulative de onze térawattheures (11 TWh) d'économie d'énergie requise par le gouvernement du Québec d'ici deux mille quinze (2015) qui doit provenir de ses programmes et quelle est la part qui doit provenir d'autres acteurs tels l'Agence de l'efficacité énergétique.

Nous aurions cru qu'à cinq ans de l'échéance, Hydro-Québec devrait être en mesure d'identifier la part qui lui revient, d'autant plus qu'elle se dit confiante que la cible de onze térawattheures (11 TWh) sera atteinte.

Nous recommandons donc à la Régie de l'énergie de requérir qu'Hydro-Québec Distribution identifie lors de sa prochaine cause tarifaire la part qui lui revient dans cette cible et identifier aussi de façon plus détaillée l'impact cumulatif annuel de ses propres programmes et de ceux de l'Agence, tant du point de vue des gains d'efficacité que de l'impact tarifaire, tel que nous le recommandons à la recommandation numéro 5 de notre rapport sur les investissements C-4.8.

Ces démarches nous semblent essentielles pour l'établissement des PGEÉ des années à venir, car nous constatons déjà que certains programmes

sont arrivés à maturité et d'autres plafonnent.

Q. [100] Monsieur Fontaine, quels sont vos commentaires et recommandations concernant les programmes du secteur résidentiel du Distributeur?

R. Bien en général, nous recommandons à la Régie d'approuver les budgets demandés. Nous formulons cependant les commentaires suivants. Alors pour le programme d'économie d'énergie pour ce qui est du diagnostic résidentiel « Mieux Consommer », comme ce programme plafonne, il nous apparaît essentiel que le Distributeur poursuive la recherche de moyens permettant de rejoindre les segments de la clientèle qui ont peu participé à ce programme jusqu'à maintenant.

Pour ce qui en est de la promotion des produits « Mieux Consommer » résidentiels, nous encourageons le Distributeur à maintenir ses efforts jusqu'à la mise en place de la nouvelle réglementation gouvernementale.

Pour ce qui est des programmes de rénovation éconergétique s'adressant aux ménages à faibles revenus, nous encourageons le Distributeur à poursuivre ses partenariats avec les municipalités, coopératives et propriétaires de logements sociaux.

En ce qui a trait aux programmes de remplacement de réfrigérateurs énergivores chez les ménages à faibles revenus, ce programme est essentiel car les mesures d'économie d'énergie s'adressant aux ménages à faible revenu sont une condition nécessaire à la mise en place d'une stratégie tarifaire qui donne le bon signal de prix.

Dans le cas du programme de récupération de réfrigérateurs et de congélateurs énergivores, ce programme est également essentiel et protège l'environnement, et ce, à plus d'un titre.

En ce qui concerne la géothermie dans le marché résidentiel, nous recommandons à la Régie de l'énergie à inviter Hydro-Québec Distribution à réévaluer à la hausse le budget demandé en deux mille dix (2010) suite à l'inclusion récente du système géothermique à détente directe qui a été approuvé dans la norme CSA C448, et ce, depuis le vingt-six (26) octobre deux mille neuf (2009).

Pour ce qui est des programmes résidentiels dans les réseaux autonomes, le Distributeur a identifié les usages d'éclairage et les électroménagers comme filons prometteurs. Cependant, la justesse du parc d'équipements amène

celui-ci à réduire ses attentes, ce qui nous semble juste.

Pour les programmes d'économie de puissance, nous recommandons à la Régie de l'énergie d'approuver le programme d'économie de puissance des chauffe-eau à trois éléments dans le marché résidentiel malgré son coût unitaire élevé en regard de la durée de vie d'un chauffe-eau électrique de douze (12) à quinze (15) ans, afin que cette nouvelle technologie puisse se développer.

En ce qui a trait à la biénergie marché résidentiel, nous recommandons à la Régie de l'énergie d'inviter Hydro-Québec Distribution à continuer d'étudier les possibilités de restreindre l'effritement du parc biénergie résidentiel.

Nous recommandons cependant à la Régie de l'énergie de demander à Hydro-Québec Distribution d'élaborer une stratégie à moyen terme, cinq, dix (10) ans, visant à éliminer graduellement l'utilisation du mazout en biénergie, et ce, afin de le remplacer par du gaz naturel ou du propane ou encore par des systèmes géothermiques. Le but étant, bien sûr, de réduire l'impact environnemental et les émissions de gaz à effet de

serre tout en améliorant la qualité de l'air.

Q. [101] Monsieur Fontaine, quels sont vos commentaires concernant les programmes du marché affaires du PGÉE d'Hydro-Québec Distribution?

11 h 35

R. En général, nous recommandons à la Régie d'approuver les budgets demandés. Nous formulons cependant les commentaires suivants. Nous recommandons de fusionner le programme Diagnostic - affaires au nouveau programme plus structuré d'approche clé en main. Et nous apprécions fortement la nouvelle approche de ce programme-là, approche clé en main, orientée vers le client.

En ce qui concerne le programme Initiatives - bâtiments, nous sommes en accord avec Hydro-Québec Distribution à l'effet que le principe de conception intégrée représente une voie prometteuse en nouvelle construction. Nous appuyons la demande du Distributeur de considérer admissible au présent programme la consommation électrique des postes de transformation du Transporteur.

Tout comme nous l'avons mentionné à propos du secteur résidentiel, il y aurait toutefois lieu d'inviter Hydro-Québec Distribution à vérifier si le budget de ce programme doit être évalué à la

hausse suite à l'inclusion nouvelle des systèmes géothermiques à détente directe.

En ce qui a trait aux programmes des réseaux autonomes, nous encourageons le Distributeur à poursuivre ses efforts pour améliorer la livraison de ces programmes, et ce, malgré les contraintes spécifiques aux réseaux autonomes.

Pour les programmes d'économies de puissance du secteur affaires, nous recommandons à la Régie de l'énergie de demander à Hydro-Québec Distribution d'instituer une vigie sur les accumulateurs thermiques destinés au marché commercial et institutionnel, ceci afin de pouvoir profiter de tout changement favorable qui pourrait survenir quant à cette technologie.

Q. [102] Et quels sont vos commentaires et recommandations concernant les programmes du marché industriel Grandes entreprises du PGEÉ d'Hydro-Québec Distribution?

R. Bien, nous constatons que la situation économique affecte le résultat des programmes visant la clientèle industrielle Grandes entreprises. Nous recommandons à la Régie d'approuver les budgets demandés. Nous notons toutefois la décroissance des

perspectives pour deux mille dix (2010) du programme d'Initiatives industrielles - Grandes entreprises, PIIGE. La situation économique affecte aussi le programme d'Amélioration majeure d'usine - Grandes entreprises PAMUGE qui ne montre pas encore de résultat.

En ce qui concerne le programme d'Analyse et de démonstration - Grandes entreprises, bien, commençons par PADIGE analyse, nous constatons que le coût unitaire de ce programme est le plus bas de tous les programmes du Distributeur à zéro virgule trois sous (0.3 ¢) par kilowattheure.

Quant au volet PADIGE démonstration, à un coût de zéro...

Q. [103] Excusez-moi, zéro virgule trois sous (0.3 ¢) ou zéro...

R. Dollar excusez.

Q. [104] Trois sous, donc trois sous (3 ¢).

R. Oui. J'ai divisé par cent une fois de trop. Quant au volet PADIGE démonstration, bien, nous soulignons qu'à vingt-trois sous... vingt-trois dollars (23 \$), excusez, du kilowattheure, ce programme montre un coût relativement bas pour un programme d'innovation.

Q. [105] O.K. Finalement, en ce qui concerne les

programmes d'innovations technologiques et commerciales, qui sont communs à plusieurs secteurs, et le tronc commun du PGEÉ, quelles sont vos recommandations?

R. Bien, nous recommandons à la Régie de l'énergie de les approuver. Et les programmes d'innovations sont, d'après nous, ce qui va probablement nous donner les nouvelles sources qui vont permettre d'atteindre l'objectif de onze térawattheures (11 TMh).

Quant au tronc commun, nous recommandons à la Régie de les approuver. Et soulignons l'importance des efforts de commercialisation qui encouragent une consommation judicieuse de l'énergie et qui soutiennent et incitent des comportements responsables chez l'ensemble des clients.

Et finalement, nous apprécions que le Distributeur, malgré les difficultés, continue ses efforts, en particulier dans la recherche d'innovations énergétiquement efficaces.

Q. [106] Alors, je vous remercie beaucoup, Madame Cornelissen et Monsieur Fontaine. Et les témoins sont disponibles pour répondre à des questions d'intervenants ou d'Hydro-Québec ou de la Régie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. Est-ce qu'il y a des intervenants qui auraient des questions pour le panel? Pas de question. Maître Fraser.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Q. [107] Merci, Monsieur le Président, j'aurai quelques questions. Bonjour, Monsieur Fontaine, Madame Cornelissen. Je commencerais peut-être avec le tarif de maintien de la charge. Vous avez une opinion assez claire là-dessus. Vous convenez avec moi que le tarif de maintien de charges est un tarif d'exception?

Mme KIM CORNELISSEN :

R. Oui.

Q. [108] Vous avez pris connaissance du tarif dans ses détails, j'imagine?

R. Oui. Mais, surtout monsieur Fontaine, oui.

Q. [109] Vous convenez que c'est également un tarif qui doit s'appliquer dans un contexte très très défini où l'entreprise doit faire un certain nombre d'efforts avant d'obtenir le tarif?

R. Oui.

Q. [110] On a également... En fait, Hydro-Québec Distribution a également, pour la clientèle résidentielle, non pas des modalités tarifaires,

mais des modalités de recouvrement. On appelle ça les ententes de paiement personnalisées et les ententes de paiement pour les clientèles à faible revenu. Est-ce que vous avez connaissance de ces programmes?

M. JACQUES FONTAINE :

R. Oui, en gros, oui.

Q. [111] En ce qui concerne... et je ne me souviens plus, je n'oserais pas vous induire en erreur, mais il y a un de ces deux programmes-là plus particulièrement qui vise à prendre des ententes assez long terme avec certains clients qui ont des difficultés de paiement. Et qui, après avoir passé avec succès, dans le fond, avoir, j'oserais dire apprendre, mais après avoir fait la démonstration qu'ils étaient en mesure d'avoir des bonnes habitudes de paiement, le Distributeur procédait à une radiation de la dette.

Est-ce que... et je fais un parallèle entre le tarif de maintien de la charge et les ententes de... certaines ententes de recouvrement, dans la mesure où il s'agit de mesures exceptionnelles dans des contextes où on a des clients qui font... qui font la démonstration d'efforts afin de payer leur tarif de manière plus adéquate qu'il s'agisse des

clients au tarif L, donc de rester sur le réseau et en ce qui concerne les clients résidentiels bien c'est de rester sur l'écran radar du service de la clientèle et donc de ne pas déguerpir à ce moment-là on aurait une radiation complète de la dette. Je voulais simplement savoir si votre jugement était aussi sévère à l'égard d'entente personnalisée dont je viens de vous décrire qu'il l'est sur le tarif de maintien de charge?

11 h 43

R. Je pense que des ententes avec la clientèle à faible revenu nous semblent naturelles puis mettons qu'on a le coeur peut-être plus sensible de ce côté-là que pour les clients de la grande entreprise.

Q. [112] Mais d'un point de vue des principes vous convenez avec moi que ça se ressemble et?

R. Oui, je suis d'accord.

Q. [113] Maintenant passons peut-être à un autre sujet. Vous avez une recommandation concernant le compte de frais reportés sur les mauvaises créances. Vous recommandez d'y adjoindre une provision et je voulais savoir si vous avez fait une analyse statistique qui nous permettrait d'établir cette provision quant aux mauvaises

créances de la grande entreprise?

R. Non, moi je n'ai pas fait d'analyse quantitative, mais je pense qu'on pourrait la faire en regardant les... Dans, je pense dans le rapport on a proposé certaines voies qui pourraient être d'étudier l'historique, faire le lien avec des variables d'évolution de l'économie de différents secteurs, peut-être aussi avec les prix de ce que vend mettons une entreprise donnée, mettons avec le prix de l'aluminium ou avec le prix de tonne de pâtes et papiers. Je pense qu'il y aurait des choses à faire.

Est-ce qu'il y aurait un facteur, mettons un écart type de dix, quinze pour cent (10-15 %), c'est possible, mais on pense que c'est mieux que de mettre une provision de zéro.

Q. [114] Avez-vous consulté le tableau 11.1 qu'initialement a été déposé sous pli confidentiel et qui nous donne un historique de la mauvaise créance depuis quatre-vingt-dix-huit (98), donc qui nous donne quand même un bon historique.

R. Non.

Q. [115] Vous ne l'avez pas consulté?

R. Non.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Est-ce que mon confrère a la pièce, s'il veut demander au témoin?

Me ÉRIC FRASER :

Non, je demandais s'il l'avait consulté. S'il l'avait consulté je lui aurais posé la question de le commenter, mais puisqu'il ne l'a pas consulté je ne lui demanderai pas. Ça va confrère?

R. Mais je pourrais répondre une chose. Si votre historique date de quatre-vingt-dix-huit (98), il n'est pas assez long. Parce que les grosses variations à la baisse, moi j'irais au moins jusqu'en quatre-vingt (80), mille neuf cent quatre-vingt (1980), quatre-vingt-deux (82). En quatre-vingt-deux (82) il y a eu sur le produit intérieur brut manufacturier une chute, les premiers chiffres ils ont été moins quinze, après ça ça a été révisé à moins six, mais il y a eu moins quinze et puis il y a eu une autre crise de ce genre-là autour de quatre-vingt-dix, quatre-vingt-onze (90-91). Si vous tombez juste onze ans, vous ne voyez pas tout, mais il n'y a rien qui nous empêche d'aller voir trente (30), quarante (40) ans plus tôt. Surtout si on pense que la récession actuelle est plus importante.

Q. [116] Je vous remercie. Toujours dans la prévision de la demande, Monsieur Fontaine, vous êtes expert depuis, en fait reconnu expert depuis plusieurs années dans le dossier tarifaire. Je comprends que dans vos analyses, en fait vous ne faites pas de prévisions dans les dossiers tarifaires, vous faites des analyses de la prévision du Distributeur. C'est ça?

R. Oui.

Q. [117] Je comprends également que lorsque vous faites votre analyse de la prévision du Distributeur, vous utilisez une information plus contemporaine dans la mesure où vous faites l'exercice après que la prévision a été réalisée?

R. Dans mon rapport cette année je n'ai utilisé que les données du Distributeur et je me suis rendu compte qu'alors que les prévisions de tous les autres secteurs étaient stables, les prévisions pour l'année deux mille neuf (2009) depuis environ deux mille cinq (2005) sont de l'ordre de cent térawattheures (100 TWh) plus ou moins un et le plus grand écart, mettons on parlait de l'année deux mille trois (2003), deux mille trois (2003) pour deux mille neuf (2009) c'était quatre-vingt-dix-sept virgule quatre (97,4) puis il y a eu une

petite croissance de deux mille trois (2003) à deux mille neuf (2009), mais ces prévisions-là le Distributeur semble les avoir bien en main, c'est stable, l'année deux mille neuf (2009) a été bien prévue, elle n'est pas révisée. Alors que lorsqu'on regarde le secteur industriel on se rend compte qu'il y a un problème. Est-ce que les solutions que j'amène, en fait les solutions que je propose sont de deux ordres, raffinée, aller diviser la prévision industrielle en sous-parties en espérant que l'information ajoutée va nous être utile d'un côté, puis de l'autre côté réviser plus fréquemment.

Q. [118] O.K. Mais je reviens à ma question, on a fait, vous avez fait un petit détour, mais c'est bien parce que je m'en viens vers vos recommandations, mais et là je fais appel à votre, dans le fond à votre qualité d'expert dans à peu près tous les dossiers tarifaires en prévision de la demande et je comprends que lorsque vous portez un jugement puisque vous portez un jugement sur la prévision de la demande du Distributeur, que ce soit cette année ou que ce soit par les années passées, vous utilisez habituellement une information plus contemporaine, ne serait-ce que

parce que vous avez le bénéfice du temps qui
lorsque vous rédigez votre rapport?

R. J'ai déjà utilisé une telle approche, mais on a
convenu dans mes travaux, en discussion avec mon
client, que de faire la critique en prenant du
point de vue de l'information disponible au mois
d'avril, autrement dit une information
contemporaine à celle que le Distributeur fait.
Mais ça ça n'empêche pas de voir qu'il y a un
problème avec la prévision du secteur industriel
qui est l'essentiel du rapport sur cet aspect-là.

Q. [119] On parle lorsqu'on parle des écarts de la
prévision industrielle, on fait évidemment
référence à deux mille neuf (2009) et dans votre
évaluation de la prévision du Distributeur dans le
dossier tarifaire de l'an dernier, vous n'aviez pas
prévu non plus cette baisse de la consommation.

R. C'est vrai.

Q. [120] Si je me souviens bien vous aviez jugé que la
prévision Grandes entreprises industrielles était
adéquate dans le dossier du Distributeur.

R. Tout à fait.

11 h 50

Q. [121] Lorsque vous arrivez avec votre piste, votre
recommandation numéro 2 sur le dépôt d'informations

additionnelles, compte tenu de ces informations-là et je sais que vous connaissez le... si vous me permettez l'anglicisme, vous connaissez la job de prévisionniste, vous savez que monsieur Nadeau, lorsqu'il fait sa prévision, il a accès premièrement à de l'information de première source des délégués. C'est exact?

M. JACQUES FONTAINE :

R. Oui.

Q. [122] Vous savez également que monsieur Nadeau a accès à une multitude d'informations qu'il intègre dans sa prévision, là, que ce soit les prévisionnistes externes, que ce soit des rapports sur l'état des industries des sous-secteurs, vous êtes d'accord avec moi là-dessus?

R. Je suis d'accord avec vous là-dessus.

Me PAULE HAMELIN :

Je m'excuse, c'est rare que je fais ça, mais mon confrère amène des éléments qui n'ont pas été mis en preuve. Alors, il faudrait faire attention quand il dit « vous savez bien que monsieur Nadeau a accès à des ressources externes », je lui ai posé moi-même les questions relativement à ça, et je pense sans trop me tromper que la réponse, ce n'était pas qu'il avait utilisé des ressources

externes. Alors, peut-être juste faire attention quand on amène ces éléments-là. Je ne veux pas qu'on amène des éléments qui n'ont pas été portés en preuve.

Me ÉRIC FRASER :

Premièrement, je n'amène pas des éléments qui n'ont pas été portés en preuve. Je pose des questions à un témoin expert qui a une connaissance du travail de prévisionniste. Par ailleurs, lorsque je fais référence à toute l'information qu'utilise monsieur Nadeau, c'est de l'information qui est au dossier, pas parce que mon co-accusé pense peut-être à un moment donné avoir posé une question qui contredit ça que c'est le cas. Des prévisions, on en fait depuis des années. On fait des plans d'approvisionnement. Et c'est une information qui est connue. Je n'amène rien de neuf dans le domaine de la réglementation. Donc, je pense que c'est une ligne qui est tout à fait légitime et qui va nous permettre d'arriver à un certain nombre de, à des questions sur les recommandations de monsieur Fontaine qui parle justement du niveau d'information à transmettre dans le dossier.

Me PAULE HAMELIN :

Peut-être je suggérerais à mon confrère que s'il a

des éléments qui ont été effectivement dits par monsieur Nadeau et qui sont des éléments qui sont au dossier qu'il y réfère de façon plus spécifique à ce moment-là. Parce que, en réponse aux demandes de renseignements sur la question de la ventilation des industries, on a une réponse qui est au dossier. Alors, je pense que s'il fait référence à ce que monsieur Nadeau a dit, je pense qu'il faudrait à ce moment-là qu'on précise exactement où dans la preuve ça a été indiqué.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, mais je ne fais pas référence à rien. Je parle à monsieur Fontaine. Vous faites des liens avec une de vos questions. Moi, je n'ai jamais... Cette question-là ne m'est jamais apparue. Je n'en ai même pas parlé dans mon contre-interrogatoire.

Je...

Me PAULE HAMELIN :

Si vous me permettez, je voudrais juste... Mon collègue a dit « vous savez très bien que monsieur Nadeau fait X, Y, Z ».

Me ÉRIC FRASER :

Parce que monsieur a déjà fait le même emploi que monsieur Nadeau. Allez-y!

Me PAULE HAMELIN :

Je veux juste m'assurer que si on fait référence à ce que monsieur Nadeau, et on est dans le cadre d'un dossier bien précis avec une preuve bien précise, alors si on fait référence à ce que monsieur Nadeau fait, là, ou qu'il a dit dans le cadre de son témoignage ici, qu'on fasse les références précises tout simplement.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Simplement pour ajouter que, quant à nous, nous n'avons pas d'objection à la question. Monsieur Fontaine nous apparaît apte à y répondre. Mais je comprends le contexte dans lequel ma consœur a formulé une objection. Mais quant à nous, monsieur Fontaine, je pense, est apte à répondre à la question.

LE PRÉSIDENT :

La Régie est d'accord, mais en partie aussi avec maître Fraser. C'est que monsieur Fontaine a déjà quand même été à cet emploi. Donc, en tant qu'expert reconnu en prévision de la demande en électricité est apte à répondre à ces questions-là.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie, Monsieur le Président.

Évidemment, ça m'a fait perdre un petit peu de ma

concentration, mais ce n'est pas très grave. Mais je me permettrai une parenthèse. Il s'agissait d'un bon réflexe de procureur de ma consœur de s'objecter à ce... Bien, puisqu'on est...

LE PRÉSIDENT :

Je pense que vous devriez aller à la question, Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, bien, j'ai quand même quelque chose...

LE PRÉSIDENT :

Vous essayez de réfléchir mais disons, pas de commentaires.

Me ÉRIC FRASER :

Parce qu'il ne faut pas oublier qu'on est ici pour bien comprendre le dossier. À un moment donné, je pense que la règle, c'est de s'assurer qu'on puisse mieux comprendre le dossier. Je vous remercie, Monsieur le Président. Donc, j'en étais à l'information dont il détient pour faire le travail de prévisionniste et qui résulte dans la prévision qu'on a au dossier.

Q. [123] Et dans ce contexte-là, en quoi la publication d'un niveau de détail plus élevé ou de plus d'information dans le dossier tarifaire vous permettrait de porter un meilleur jugement dans ce

contexte-là?

M. JACQUES FONTAINE :

R. En fait, c'est la perception que j'en ai. Ça permettrait premièrement d'un niveau de question plus fin et ça permettrait une implication plus grande de la Régie et des intervenants. Ça, c'est pour le niveau de détail. Et de la même chose, s'il faut faire des révisions plus fréquentes, parce que quand on ne contrôle pas un phénomène, un système, bien, on l'examine de façon plus attentive et peut-être plus fréquente. C'est les deux lignes que je peux voir.

Q. [124] Mais vous n'avez pas de recommandations sur des questions de méthode plus fine?

R. Pour les questions de méthode, ça ne sera pas une question de méthodologie, ça va être une question d'information, de lien avec qu'est-ce qui s'est déjà passé, de revoir les historiques, de revoir les perceptions. On vous a répondu. En fait, monsieur Nadeau nous a répondu que les délégués commerciaux quand ils rencontrent leurs clients, bien, le client ne dit pas, là, s'il ne m'arrive pas telle chose, je ferme la semaine prochaine puis je m'en vais devant les tribunaux puis vous ne serez pas payé.

(11 h 58)

Il ne le dit pas. Alors il s'agit de voir comment on peut aller chercher cette information-là autrement. Parce que si le client il double sa production, là il va vous le dire parce qu'il a besoin de vous puis il va vous donner un délai pour que vous puissiez modifier le réseau en conséquence.

Q. [125] Mais à partir du moment où, comme je vous disais, qu'il y a beaucoup d'information, qu'il y a de l'information, premièrement d'autre information et qu'il y a une analyse de cette information-là qui se transforme en provision, en quoi votre participation plus particulière, parce que je comprends que votre piste numéro 3 serait littéralement de participer, viendrait ajouter au travail qui est déjà fait?

R. Bien c'est de faire quelque chose soi-même puis d'avoir des lecteurs, d'avoir des critiques, d'avoir des gens qui peut-être qu'on peut dire quelque chose quand on n'est pas surveillé, puis quand on est surveillé on travaille plus fort.

Q. [126] Et vous pensez qu'Hydro-Québec n'est pas surveillée dans sa prévision de la demande?

R. Pas à l'intérieur d'une certaine période, elle le

serait davantage.

Q. [127] Et si vous participiez à ce type de rencontres-là vous n'auriez pas plus d'information à nous donner sur l'état de l'industrie des pâte et papier?

R. Pas moi, je n'ai pas dit que je vous la ferais. Si vous me donnez le mandat d'entrer dans les pâte et papier puis de les espionner, je vais peut-être le faire mais...

Q. [128] Une autre de vos recommandations c'est d'établir des scénarios.

R. Oui.

Q. [129] Donc c'est des scénarios comme scénarios forts, scénarios faibles?

R. Oui. Des provisions plus grandes de pertes, moins grandes. Et à ce moment-là d'établir presque'une démarche, voir comment ça affecterait les revenus, comment ça affecterait vos besoins.

Q. [130] Donc il faudrait être prêt, j'imagine, à ce que l'ensemble du dossier tarifaire soit révisé si on choisit un scénario fort, par exemple, ou mi-fort?

R. Ou qui soit fait en triple.

Q. [131] Qu'il soit fait en triple? Donc on ferait le revenu requis selon chacun des scénarios de

prévision de la demande?

- R. Mais je vais juste mentionner la prévision de deux mille trois (2003) pour deux mille neuf (2009) il y a un écart de vingt térawattheures (20 TWh). Vingt térawattheures (20 TWh) je me demandais qu'est-ce que ça vaut puis à cinquante millions (50 M\$) du térawattheure ça fait un milliard de dollars (1 G\$). Si on dit ce n'est pas cinquante dollars (50 \$), c'est comme un prix de vente ça, mais si on prend un prix coût évité de production, c'est cent dollars (100 \$) ou à peu près cent dollars (100 \$) du mégawatt, cent millions (100 M\$) du térawattheure multiplié par vingt (20), bien c'est vingt milliards de dollars (20 G\$). Deux milliards de dollars (2 G\$), excusez. Il ne faut pas que j'en mette trop quand même mais c'est gros.
- Q. [132] Je reviens à ma question. Lorsque vous dites qu'il faudrait peut-être faire le revenu requis en triple, et qu'en serait-il du dossier du Transporteur ou du tarif de transport?
- R. Ça aurait un impact, mais probablement moins dans la pointe. Mais je suppose que ça aurait aussi des répercussions là.
- Q. [133] Si vous me laissez une toute petite minute pour consulter mes notes. Je vous remercie.

Monsieur le Président, je n'ai pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fraser. Maître Fortin.

Me PIERRE R. FORTIN :

Je n'ai pas de questions, Monsieur le Président.

INTERROGÉS PAR LE PRÉSIDENT :

Q. [134] Peut-être une petite question pour vous, Monsieur Fontaine. Dans le cadre justement de votre première recommandation dans le rapport, votre rapport d'expert sur la prévision de la demande. La troisième piste d'amélioration quand vous dites :

Associer la Régie de l'énergie et les intervenants aux révisions trimestrielles que produit le Distributeur.

Moi je vous poserais la question plutôt dans le sens de l'allégement réglementaire. Je pense qu'on irait complètement à l'envers de l'allégement réglementaire.

R. Dans ce sens-là, oui oui. Mais, comme je dis, la prévision industrielle a eu des conséquences qui se mesurent en milliards de dollars. Ça veut peut-être la peine. Je vois des fois des gens qui disent « on va sauver dix millions (10 M\$) là », puis c'est la

fin du monde. Là on parle de milliards.

Q. [135] Mais quel impact que ça aurait au niveau de la Régie à savoir si jamais au niveau de trois mois il faudrait rouvrir le dossier tarifaire, il faudrait revoir les tarifs?

R. Ça serait plus...

Q. [136] Qu'est-ce qu'on va faire avec cette information-là?

R. Moi je le voyais plutôt comme un suivi puis une façon d'améliorer la prévision avec l'aide des analystes de la Régie. Autrement dit, d'avoir une participation tant qu'on constate qu'il y a comme un problème sur la façon que c'est fait. Peut-être qu'il n'y a pas moyen de l'améliorer, peut-être que c'est ça qui est le mieux. Mais moi j'aimerais bien ça en être convaincu puis que la Régie le soit aussi.

Q. [137] Parfait. Je vous remercie beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Ça complète les questions de la Régie, Maître Neuman. Est-ce que ça complète votre preuve?

RÉINTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

J'ai simplement une question supplémentaire à poser à monsieur Fontaine justement pour compléter la réponse qui vient d'être fournie à la question de

l'information.

Q. [138] En ce qui concerne votre troisième piste qui est recommandée au sujet de l'amélioration de la prévision industrielle, si je comprends bien ce n'est pas une révision trimestrielle de la cause tarifaire ou des tarifs que vous proposez?

R. Non non, c'est une révision, un suivi de la prévision comme telle du secteur industriel.

Q. [139] O.K., je vous remercie beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Donc ça complète la preuve de SÉ/AQLPA, Maître Neuman?

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je vous remercie beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Parfait. Merci. Madame, Monsieur, vous êtes remerciés. Il est midi (12 h), on va prendre une pause de lunch. On va reprendre à treize heures quinze (13 h 15) avec la preuve de l'UMQ. Merci.

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

13 h 15

LE PRÉSIDENT :

Nous allons reprendre avec la preuve de l'UMQ.

Maître Fraser, juste au cas où, pas de nouveaux engagements?

Me ÉRIC FRASER :

Non, pas de nouveaux engagements.

LE PRÉSIDENT :

Je sais que le RNCREQ a une preuve demain. Pensez-vous avoir...

Me ÉRIC FRASER :

On a une collègue qui devait être ici ce matin puis qui n'y est pas parce qu'elle travaille sur cet engagement.

LE PRÉSIDENT :

O.K.

Me ÉRIC FRASER :

C'est certain que ça va sortir aujourd'hui. On espérait pouvoir le sortir ce matin. Mais cet après-midi.

LE PRÉSIDENT :

C'est juste parce que la difficulté, il faut s'en rendre compte, ça va être un document confidentiel.

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Donc, il va être ici au greffe. Donc, si la personne veut consulter.

R-3708-2009
14 décembre 2009

PANEL SÉ/AQLPA
Réinterrogatoire
Me Dominique Neuman
- 150 -

Me ÉRIC FRASER :

Oui, mais on pourra toujours faire des
aménagements.

LE PRÉSIDENT :

O.K. Parfait. Je compte sur vous.

Me ÉRIC FRASER :

Parfait.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Donc, Maître Cadrin.

PREUVE DE L'UMQ

Me STEVE CADRIN :

Bonjour. Steve Cadrin pour l'Union des
municipalités du Québec. Nous avons deux témoins
pour la présentation de la preuve qui sera
essentiellement faite par monsieur Rozéfort. Alors
Louis-Renault Rozéfort et monsieur Yves Hennekens.
Peut-être assermenter les témoins s'il vous plaît.

L'AN DEUX MILLE NEUF (2009), le quatorzième (14e)
jour de décembre, ONT COMPARU :

LOUIS-RENAULT ROZÉFORT, comptable agréé, ayant son
adresse d'affaires au 190, chemin Bord-de-l'Eau,

R-3708-2009
14 décembre 2009

- 151 -

PANEL UMQ
Interrogatoire
Me Steve Cadrin

Laval (Québec);

YVES HENNEKENS, économiste, ayant son adresse
d'affaires au 277, rue Riverside, Saint-Lambert
(Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

Q. [140] Bonjour, Messieurs. Mes questions vont porter sur les trois documents qui serviront d'appui à la preuve aujourd'hui. Tout d'abord, nous avons le mémoire. Nous avons également les réponses à la demande de renseignements de la Régie. Et finalement la présentation que nous avons aujourd'hui. Et ce que je comprends, vous avez préparé ces documents ensemble. Effectivement, est-ce que ces documents tiendront lieu de votre témoignage écrit en la présente instance également?

M. LOUIS-RENAULT ROZÉFORT :

R. Oui.

M. YVES HENNEKENS :

R. Oui.

Q. [141] Merci beaucoup. Alors C-13.8 pour la

R-3708-2009
14 décembre 2009

- 152 -

PANEL UMQ
Interrogatoire
Me Steve Cadrin

présentation. C'était la seule qui n'était pas cotée dans les documents. Je vous laisse commencer avec la présentation qui apparaît à l'écran, Monsieur Rozéfort.

C-13.8 : (UMQ-2, Doc.1) Présentation de l'UMQ.

M. LOUIS-RENAULT ROZÉFORT :

R. Bonjour, Monsieur le Président; bonjour, Mesdames les Régisseuses. Je vais aborder essentiellement six points dans la présentation. Une rapide mise en situation pour dire à peu près le contexte global dans lequel la demande tarifaire a évolué; je vais faire une réflexion sur les comptes de frais reportés; je vais parler de l'efficience et de la performance; le coût de service qui va être pas mal une analyse de certains postes particuliers; les revenus autres que les ventes d'électricité; et finalement les conditions de service.

Quand on regarde le contexte économique c'est quasiment devenu, je pourrais dire, une vérité de La Palice de dire que, en deux mille neuf (2009), on a eu une contraction de l'économie. Et en deux mille dix (2010), on ne sait pas vraiment ce que ça va être. Il y a certaines lectures,

certaines économistes parlent qu'il va y avoir une reprise en deux mille dix (2010) quant à savoir quelle sera la vigueur de cette reprise-là, le jury, comme on dit, est encore en délibération là-dessus.

Donc, cette baisse de l'économie en deux mille neuf (2009), Hydro-Québec en a senti les effets. Et dans ses ventes projetées en deux mille dix (2010), il y a eu une baisse aussi qui a amené des baisses des coûts d'approvisionnement. Et la hausse tarifaire demandé pour être, est assez, je pourrais dire, modeste, point deux pour cent (,2 %), malgré les impacts de changement de méthode d'amortissement.

Toutefois, cette hausse tarifaire modeste-là nous cache quand même que, au niveau des charges d'exploitation, les charges d'exploitation sont en hausse de cinq point huit pour cent (5,8 %). Et cette hausse tarifaire modeste découle davantage des baisses des coûts d'approvisionnement. Donc, fondamentalement, on peut dire que le Distributeur, malgré la hausse quand même, a une augmentation de charges d'exploitation qui, toute proportion gardée, est quand même coûteuse.

Au point de vue réglementaire... Ça, c'est

le contexte économique. Au point de vue réglementaire, on peut dire que le Distributeur a dit, a soumis, je pourrais dire, que son risque d'affaires augmente. Et en fait, la demande d'approbation du mécanisme de récupération des mauvaises créances de la clientèle Grandes entreprises, c'est un peu en réaction, je pourrais dire, à cette augmentation du risque d'affaires qui pourrait éventuellement amener des failles de clients de Grandes entreprises. Donc, il y a une demande d'approbation du mécanisme de récupération des mauvaises créances de cette clientèle Grandes entreprises.

On a une demande de modification de service... aux conditions de service. Excusez! Ça, c'est un peu en rapport avec cette demande de mécanisme de récupération. Et en fait, il y a le compte de frais reportés qui comptabilise les écarts de revenus associés à l'application du tarif de maintien de la charge. C'est un tarif qui, jusqu'à récemment, avait très peu été utilisé.

Maintenant, avec le contexte économique, le Distributeur nous soumet que peut-être il y a des clients qui vont vouloir accéder à ce tarif-là et que, maintenant, il y aurait eu lieu de créer un

compte de frais reportés. Donc, ça, c'était pour le l'environnement réglementaire que le Distributeur qualifie comme un environnement qui a un peu augmenté, je pourrais dire, ses risques d'affaires.

13 h 22

Donc, passons chacun des comptes de frais reportés en revue. Mauvaises créances de la clientèle Grandes entreprises, étant donné que tantôt, dans une discussion « friendly » tout le monde disait : « T'as beaucoup d'acétates là ». Je vais essayer d'aller relativement vite là où je suis d'accord avec le Distributeur.

Dans ce compte de mauvaises créances de la clientèle Grandes entreprises, je pense qu'on peut accepter la création du compte que le Distributeur demande. Il y a trois éléments d'analyse que j'applique généralement quand je regarde une demande de compte de frais reportés.

Systematiquement, j'applique ces trois éléments d'analyse-là.

La matérialité des montants en cause; est-ce que le Distributeur vraiment ne pouvait rien faire pour contrer la situation à laquelle il fait face et est-ce qu'il y a un transfert de risques du Distributeur vers la clientèle?

Grosso modo, on peut dire que seul le deuxième élément est relativement certain. C'est un élément qui est hors du contrôle du Distributeur, le client fait faillite. Le Distributeur établit son compte de frais reportés. Le montant en cause, c'est une question d'appréciation, mais on peut dire que généralement t'as un compte client de Grandes entreprises peut être à un montant assez important. On a mis en preuve que parfois une consommation d'un mois peut être de cinq cent mille (500 000 \$) en montant.

Et le partage des risques, ça, je pense que le Distributeur lui-même l'a reconnu qu'il y a comme un transfert de risques à la clientèle parce que normalement c'est un compte qui n'existerait pas. Quand on met ce compte-là, ce compte-là est supposé protéger le Distributeur contre des risques d'affaires qui se sont présentés. Donc, il y a comme un transfert de risques à la clientèle.

Mais, même après avoir évalué ces trois éléments-là, je peux dire que j'accepte la création de ce compte-là. D'autant plus que le Distributeur a annoncé des modifications aux Conditions de service qui lui permettent de minimiser le risque de la clientèle quand même parce qu'il y a quand

même un risque, mais le risque, on peut dire, que le risque est gérable et le risque pourrait être maintenu à un niveau relativement acceptable.

Le tarif de maintien de la charge, le principe est accepté, mais là où j'en ai contre la proposition du Distributeur, c'est quand le Distributeur dit qu'il veut récupérer intégralement les écarts de revenu créés par le tarif de maintien de la charge. En fait, je pense que le tiers des écarts de revenu devrait être à la charge du Distributeur.

Compte de frais reportés autorisés dans les projets autorisés de dix millions (10 M\$). Là je me suis vraiment débattu quand je lisais la preuve du Distributeur parce qu'il y avait trois éléments qui étaient dans cette preuve. Le premier, c'est un élément de contexte. Quand est-ce qu'on demandait ce compte de frais reportés là? Est-ce qu'on le demandait dans la demande d'autorisations ou bien on le demandait dans la tarification. J'avais bien de la misère à voir c'était quoi le problème. Mais, en fait, je pense que le problème c'était vraiment que la Régie poussait le Distributeur à demander ce compte-là quand il demandait l'autorisation du projet, mais pas dans la tarification.

Deuxième élément, il y avait aussi un élément dans la décision de la Régie que j'ai interprété comme une préoccupation de la Régie face aux écarts... face au retard de la mise en service. Ça n'a pas été vraiment abordé dans la preuve du Distributeur.

Donc, maintenant, la problématique qui se pose, c'est une problématique quant à : quand est-ce... comment on dispose de ce compte de frais reportés, donc les modalités de disposition. En fait, les modalités, je pense que les modalités sont pas mal semblables aux modalités qui ont été présentées l'année passée. C'est-à-dire si la décision sur la demande d'autorisation ne sort pas à temps pour être intégrée dans la tarification, on va prendre le compte de frais reportés et ce compte de frais reportés-là va traîner les écarts et puis on va... ce compte de frais reportés va accumuler les coûts réels durant tout le temps disons du projet, donc... Et ce compte de frais reportés-là va être liquidé à l'année T plus deux.

C'était une disposition dont on avait déjà parlé. L'année passée, c'était cette disposition-là. Donc, je pense qu'il n'y a pas vraiment de fait nouveau, quant à moi, quant aux modalités de

disposition si l'autorisation est donnée qu'on ne peut pas l'intégrer dans la tarifaire. Si on ne peut pas l'intégrer dans la tarifaire, on prend le compte des frais reportés, donc c'est assez bien expliqué dans la preuve.

Maintenant, la Régie a soumis au Distributeur, parce que normalement, le Distributeur, il dit : « Ce compte de frais reportés-là, si je ne l'ai pas intégré, il va capter le coût réel et puis deux ans après, je vais liquider le coût réel ». Donc, entre-temps, il va y avoir des frais de financement qui vont s'ajouter à ce compte-là.

Et la Régie a proposé au Distributeur une hypothèse. Là il faut que je fasse bien attention parce qu'il y a une question de date. Mais, je pense que dans le préambule de la question de la Régie, à 13.1, pour moi, l'hypothèse que la Régie propose au Distributeur s'applique plus dans ce cas-là que dans le cas où on a le temps de le mettre dans la tarifaire, dans le dossier tarifaire.

Je vois que dans l'hypothèse... dans le préambule de la Régie, la Régie disait : « Dans le cas où l'autorisation est obtenue avant le dépôt et

en temps opportun pour permettre une intégration des revenus requis », le Distributeur pourrait refléter les coûts projetés de l'année de base, plus huit mois réels, quatre mois réels, huit mois projetés. Je pense que ce préambule-là, je soumetts respectueusement qu'il faudrait le revoir un peu. Je pense que ça s'applique plus à la situation où on n'a pas eu le temps de l'intégrer au dossier tarifaire.

13 h 28

Maintenant en audience il y a quelque chose d'autre qui s'est soulevé que monsieur Bastien a fait comprendre que parfois on peut avoir l'autorisation avant mais pour certaines raisons on ne peut pas l'intégrer dans la tarifaire, mais ce n'est pas un cas qui était dans la preuve au moment où la Régie a posé la question, donc je considère que ce préambule-là. Et quant à l'hypothèse que la Régie soumet l'UMQ n'a pas de difficulté particulière avec cette hypothèse-là, ça va un peu diminuer les frais de financement. La seule chose on perd un peu, je pourrais dire, le réel, c'est-à-dire parce qu'un compte de frais reportés c'est ce qui fait, je pourrais dire, la richesse, si on peut s'exprimer ainsi, d'un compte de frais reportés.

C'est à un certain moment donné on voit, on a les coûts réels encourus. On va perdre ça, mais d'un autre côté on va économiser des frais de financement.

Donc il y a une situation qui a été abordée dans ce compte de frais reportés là, c'est quand l'autorisation est donnée à temps et puis on l'intègre dans la tarification. Bon, là c'est une situation classique là, on n'a pas besoin de s'étendre longuement sur la question.

Pour les coûts de combustible c'est correct, l'UMQ accepte la proposition du Distributeur.

Et maintenant on aborde quelque chose de relativement différent des comptes de frais reportés, l'efficacité et performance. L'UMQ est satisfaite du rehaussement du facteur d'efficacité de un à un point vingt-cinq (1-1,25), c'était quasiment un cheval de bataille de l'UMQ dans les années antérieures et puis l'UMQ est satisfaite et on a rehaussé le facteur d'efficacité.

La préoccupation de l'UMQ se situe surtout au niveau des données comparatives parce que dans l'efficacité il y a comme des espèces de « trends », il y a comme des espèces de tendance

qu'on observe, qu'on analyse et qu'on observe. Et avec le passage aux IFRS je pense qu'on va peut-être perdre un peu de cette possibilité de comparabilité. Donc en fait ce que l'UMQ demande c'est que dès cette décision-là la Régie devrait demander qu'on lui présente une réflexion sur le maintien de la comparabilité des indicateurs lorsque les IFRS vont entrer en vigueur, ainsi que sur les alternatives que le Distributeur envisage.

Quant aux résultats des indicateurs d'efficience, bon la performance selon l'UMQ du Distributeur n'est pas concluante. Le Distributeur se maintient de peine et de misère dans la moyenne du peloton. Bon ce n'est pas vraiment concluant.

Les indicateurs de fiabilité du service, l'indice est supérieur à la moyenne des cinq dernières années et dans le cas-là quand on dit supérieur ce n'est pas un compliment, c'est-à-dire que la qualité de service est un peu en perte de vitesse, parce que le cent vingt-sept (127) c'est des minutes, donc si c'est supérieur, c'est-à-dire que le nombre de minutes d'interruption par client commence à augmenter.

Dans le balisage, on voit que le Distributeur se maintient grosso modo dans le

troisième quartier, ça ne change pas vraiment. Et le problème qu'on a quand on regarde ça c'est dire que le lien entre les charges d'exploitation, les investissements, la fiabilité du service n'est pas établie, c'est-à-dire qu'on ne peut pas voir qu'est-ce que l'augmentation, je pourrais dire, graduelle des charges d'augmentation permet, c'est quoi l'influence de cette augmentation-là sur la fiabilité du service. On dirait que les deux sont déconnectés. Mais quand même je remarque que ça semble être, l'UMQ remarque que ça semble être une préoccupation du Distributeur parce que j'ai vu que les objectifs corporatifs intègrent une perspective d'amélioration. La cible qui est passée de cent trente-trois (133) en deux mille huit (2008) à cent vingt-neuf (129) en deux mille neuf (2009). Donc on sent que quand même corporativement il y a une volonté, on sent que l'indice n'est pas parfait et il y a une volonté d'amélioration.

L'indicateur de qualité de service il y a une cible fixée à l'interne et cette cible-là c'est un composite de deux cibles qui sont présentées à la Régie. La seule chose c'est qu'on n'a pas le calcul de ce facteur, comment on arrive à ce sept point six (7,6) là, bon le calcul devrait faire

partie des données pour qu'on puisse comprendre comment on arrive à ce sept point six (7,6) là.

Qualité de service, sécurité du public, huit décès que j'ai vus récemment dans la sécurité du public, huit décès le Distributeur dans les toutes premières causes tarifaires disait notre cible c'est de zéro décès. Huit décès c'est un peu loin de zéro.

Et le taux de fréquence qui, le Distributeur semble s'accommoder d'un taux de fréquence de quatre par deux cent mille (200 000) heures travaillées, je pense qu'il y aurait lieu de resserrer la sécurité des employés depuis et de faire évoluer ce taux de fréquence là vers le bas.

Coût de distribution et service à la clientèle, il y a le processus d'enveloppe globale, c'est une façon, je pourrais dire, de paramétriser les dépenses pour voir un peu quel est leur niveau acceptable.

13 h 34

En fait, je ne ferai pas de commentaire spécifique sur l'enveloppe globale. Je ne ferai pas de commentaire spécifique, je pense que la Régie nous a déjà dit quelque part dans une décision que cette enveloppe globale-là c'est plus une

appréciation qu'on veut avoir, est-ce que les dépenses quand même évoluent à l'intérieur des limites, je pourrais dire, raisonnables.

Donc je vais plutôt analyser deux ou trois postes particuliers. La masse salariale, je pense que le budget du temps supplémentaire est surévalué d'au moins trois millions de dollars (3 M\$). Parce qu'il y a une baisse des activités. Le Distributeur nous dit souvent que c'est les abonnements qui créent la pression sur les coûts. Or, il y a une baisse des abonnements et il y a une hausse du temps supplémentaire. Donc je pense que le temps supplémentaire est surévalué d'au moins trois millions de dollars (3 M\$).

Mauvaises créances résidentielles et commerciales. Différent des mauvaises créances de la clientèle Grandes entreprises. Les mauvaises créances résidentielles et commerciales font partie des autres charges directes qui augmentent de quarante millions (40 M\$). Trente-trois millions (33 M\$) de ces charges sont attribuables au rehaussement de la dépense des mauvaises créances.

L'hypothèse à la base de ce rehaussement-là, c'est-à-dire le Distributeur nous dit en deux mille dix (2010) les effets de la récession

économique vont perdurer en deux mille dix (2010). C'est là que l'UMQ diffère un peu avec le Distributeur. On ne le sait pas. Mais je ne peux pas dire que les effets vont vraiment perdurer. Donc à un certain moment donné il faut essayer de partager les risques. Parce que si jamais il y a une certaine reprise, si la situation ne perdure pas avec autant, je pourrais dire, de méchanceté qu'elle a été en deux mille neuf (2009), c'est la clientèle qui va supporter tous les aléas du contexte économique que le Distributeur prévoit qui va être défavorable.

Donc notre proposition c'est de dire pour l'année deux mille dix (2010) on met quinze millions (15 \$) dans les tarifs et le reste on va créer un compte de frais reporté qui va accumuler les écarts entre les montants réels jusqu'à un maximum de vingt-huit millions (28 M\$). Parce que le Distributeur demande vingt-huit millions (28 M\$). Donc on va mettre quinze millions (15 M\$) tout de suite dans les tarifs et le reste va être différé. On va dire on gèle tout, on regarde qu'est-ce que va être la situation en deux mille dix (2010). Personne ne va être pénalisé. Le Distributeur, si jamais ses mauvaises créances

s'élèvent jusqu'à vingt-huit millions (28 M\$), va avoir la possibilité de récupérer ses mauvaises créances. Et la clientèle, si jamais c'est plus bas, va être protégée. Donc le Distributeur qui demande des comptes de frais reporté pour le tarif favorable et la clientèle Grandes entreprises peut bien, je pourrais dire, se dire pour ce cas-là on va protéger, je pourrais dire, la clientèle aussi au lieu d'aller tout de suite vers le plein montant du rehaussement qui se base sur des hypothèses économiques qui vont perdurer en deux mille dix (2010).

Coûts nets liés aux sorties d'immobilisations. Il y a trois éléments dans ces coûts-là Il y a la nature des travaux, la période visée par les coûts, caractère raisonnable des coûts. La période visée, moi, l'UMQ prétend qu'il y a deux périodes qui sont visées par ces coûts-là. Il y a une période je pourrais dire dont les coûts peuvent se refléter normalement dans les tarifs de deux mille dix (2010) et il y a une autre période qui serait plus deux mille onze (2011) et basculement IFRS.

Parce que quelque part dans la preuve on dit on va revoir nos catégories, et cette révision

de catégories-là va avoir une influence sur l'amortissement. Parce que déjà la comptabilité d'Hydro-Québec est faite en composantes. Les composantes ça va être une espèce, je pourrais dire, d'exigences des IFRS. Toutes les entreprises vont devoir décomposer leurs actifs ou les mettre en composantes. Et le Distributeur est déjà vraiment en composantes, sauf qu'il dit il y a une partie de nos actifs qui n'était pas tout à fait, qu'on va réexaminer ça. C'est vrai qu'il y a des études techniques pour voir c'est quoi la composante, comment on classe les composantes. Tout ça c'est correct.

Sauf que dans ce vingt millions-là (20 M\$) il y a une partie vraiment qui est plus basculément aux IFRS. Cet élément de refaire les composantes, de les réexaminer puis leur influence potentielle sur les amortissements, tout ça c'est plus IFRS. Donc je dis que dans ce vingt millions-là (20 M\$) on reconnais dix millions (10 M\$) tout de suite dans les tarifs de revenus requis de l'année deux mille dix (2010). D'une part, il y a tout, c'est un grand travail qui va être fait. Déjà ce vingt millions-là (20 M\$) est un peu en sus d'autres éléments dont le Distributeur a parlé qui vont

faire disparaître des actifs. C'est en sus de tout ça il ajoute un vingt millions (20 M\$).

Moi je dis tout de suite pour l'année deux mille dix (2010) on va mettre un dix millions (10 M\$). J'aurais pu m'arrêter là et puis dire, écoute, vous reconnaissez rien que dix millions (10 M\$) de ce vingt millions-là (20 M\$). Je n'ai pas voulu être trop méchant, je me suis dit, bon, le reste si c'est un coût de IFRS, ça va être dans un compte de frais reporté et ce compte de frais reporté-là va vraiment capter, je pourrais dire, toute la troisième phase des IFRS. Parce que là on est rendu à la deuxième phase, la première c'était les sorties d'actifs, la deuxième les amortissements, la troisième ça va être toutes les autres modifications, excusez, toutes les autres modifications amenées par les IFRS. Ce dix millions-là (10 M\$) va faire partie du « pool » de coût qui va capter toutes les autres modifications, tous les autres travaux qu'on va devoir faire pour quasiment se mettre à niveau aux IFRS.

13 h 40

Analyse de postes particuliers, toujours le coût du capital. Et c'est là que ça rejoint un peu la première partie. Quand l'autorisation est

donnée, quand la demande est faite, la Régie disait : « Bien, les mises en service ne sont pas toujours à temps. Parfois, il y a des actifs dans la base qui peuvent ne pas être mis en service ». C'est un peu en lien avec cet élément-là.

La Régie a constaté qu'il y a une surévaluation systématique, au cours des années deux mille quatre (2004) à deux mille huit (2008), de la valeur nette des immobilisations d'exploitation incluse dans la base de tarification.

Bon. La position de l'UMQ, c'est de dire afin d'atténuer ce biais, on pourrait réduire de un pour cent (1 %) la prévision des immobilisations d'exploitation incluse dans la base de tarification pour tenir compte d'un taux de non-réalisation de certains projets.

Revenus autres que les ventes d'électricité. Je pense que la situation est réglée. J'avais soumis, le deux (2) novembre, la première position que, finalement, le Distributeur aurait le temps d'aller voir les centrales qui n'avaient pas été facturées et que, d'ici là, ce coût-là, ce revenu-là devrait être inclus dans les revenus du Distributeur. Donc, en fait, le

Distributeur a été voir les centrales. Il y a trente mille dollars (30 000 \$) - c'est-tu ça trente mille (30 000 \$)? Oui. Rien que ça! - qui vont faire partie des revenus autres que les ventes d'électricité.

Conditions de service, en fait, je vais faire évoluer ma position. Quand j'ai regardé les conditions de service, en fait, je les ai regardées en relation avec les mauvaises créances des grands clients. Je me suis dit « si j'accepte le compte de mauvaises créances, il va falloir que je regarde qu'est-ce que le Distributeur fait pour se prémunir d'une répétition, je pourrais dire, de mauvaises créances de clients Grandes entreprises ». C'est pour ça que j'ai été regarder les conditions de service.

Et en fait, quand j'ai regardé les conditions de service, je me suis dit « il y a comme une espèce de dichotomie entre la preuve écrite et ce qu'on fait à l'article 12.6 ». Dans la preuve, le Distributeur dit « je ne veux pas passer comme les résidentiels vingt et un (21). Je veux un délai de huit jours ». Et quand j'arrive à l'article 12.6, le Distributeur dit « non, non, vous autres, vous n'avez pas ce délai de huit

jours ». Donc, je me suis dit il y avait comme une espèce d'incohérence dans la preuve.

Là le Distributeur... la Régie a posé une question à la pièce HQD-13, Document 1.1, le Distributeur dit « c'est correct, je ne veux pas leur donner ce délai de huit jours là. Je leur envoie disons la demande de dépôt et c'est à la demande de dépôt que je vais leur dire : vous avez huit jours pour payer, sinon vous êtes passible - je pourrais dire - d'interruption ».

Je pense que c'est relativement... L'UMQ peut vivre avec ça. D'autant plus que, nous autres, quand je suis intervenu dans cette partie-là, c'était vraiment pour regarder la cohérence - je pourrais dire - entre la preuve et ce qu'on faisait à l'article. Parce que nous, les municipalités, on ne peut pas être interrompues. Donc, fondamentalement là, on n'est pas sujet vraiment aux menaces d'interruption. Donc, cette cohérence-là est là.

Maintenant que le Distributeur dit « on ne veut pas ». La seule petite chose qui se pose là, c'est qu'à un certain moment donné, on peut dire qu'il n'y a plus d'avis. L'avis, c'est un avis de demande de dépôt et qui tient lieu, qui est en même

temps un avis de possibilité d'interruption.

Donc, peut-être que tout ce que je soumetts, je pense que mon avocat a un peu interrogé autour de l'article 9.2 qui était... qui parlait de l'avis de... la demande de dépôt. Et il y a un petit ajout à la toute fin de l'article. Je pense que la rédaction de cet ajout-là mériterait d'être reserrée. Par exemple, les jours, on parle de jours, on ne dit pas que c'est des jours francs ou bien des jours de calendrier ou bien des jours... Bon. Est-ce que c'est après la date de demande de dépôt, un peu resserrer la rédaction de l'article. Ou peut-être que mon avocat le plaiderait pour dire que ça aurait... ça aurait intérêt à être un peu reserré.

Mais, pour moi, je peux dire que les pensées que m'ont inspiré l'article sont pas mal répondues par le Distributeur quand il a dit « écoute, je ne veux pas leur donner ce délai-là, ces gars-là peuvent vous... peuvent avoir un bill très élevé à l'intérieur de huit jours. Je veux me protéger ». Je pense que c'est correct. Moi, je ne suis pas avocat là, je n'y vais pas vraiment dans la rédaction de l'article, mais je pense que ça peut... ça demanderait d'être un peu plus reserré.

Et merci de m'avoir écouté. Je vous
souhaite de Joyeuses Fêtes, si jamais on ne se
revoit pas d'ici là. À vous aussi.

Me STEVE CADRIN :

Donc, il n'y a pas de question. Moi, je n'en ai
pas. Peut-être les autres.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Cadrin. Est-ce qu'il y a des
intervenants qui ont des questions pour le panel?
Pas de question. Maître Fraser.

13 h 45

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Q. [142] Oui, j'ai quelques petites questions. J'ai eu
une surprise. Bonjour, Messieurs Rozéfort et
Hennekens.

M. LOUIS RENAULT ROZÉFORT :

R. Bonjour, Maître Fraser.

Q. [143] J'ai sur la question de la sécurité des
employés, sur vos recommandations, j'ai eu une
certaine surprise en lisant votre mémoire lorsqu'à
la page 25 vous dites :

Il semble y avoir un certain
« fatalisme » face à un taux de
fréquence qui tournerait autour de 4
par 200 000 heures travaillées.

Je suis à la page 25, le premier paragraphe. Je comprends que Monsieur Rozéfort vous êtes comptable, je n'ai pas connaissance que vous ayez une expertise particulière en matière de santé et sécurité, je ne me trompe pas je crois?

R. Non, non, je ne suis pas médecin.

Q. [144] Monsieur Hennekens, non plus, vous êtes économiste, je n'ai pas?

M. YVES NENNEKENS :

R. Non.

Q. [145] Pas d'expertise particulière. Je ne crois pas avoir vu de demande de renseignements de votre part nous demandant d'expliquer le taux de quatre par deux cent mille (200 000) heures travaillées. Est-ce que je me trompe?

M. LOUIS RENAULT ROZÉFORT :

R. Vous ne vous trompez pas.

Q. [146] Vous n'avez pas posé de questions là-dessus?

R. Non.

Q. [147] Alors je m'explique mal comment vous pouvez porter un jugement comme celui-là en l'absence d'expertise et surtout en l'absence de questions de votre part pour obtenir des explications sur ce sujet-là?

R. Une observation rapide d'une part ce n'est pas

parce qu'on n'a pas posé de questions qu'on ne peut pas dire que finalement un indice semble ne pas performer si l'indice est stationnaire depuis un bout de temps. Mais en fait pour répondre plus précisément à votre question. J'ai un méchant loisir c'est de lire tout ce qui se passe à travers toute la Régie là et j'ai regardé un peu la cause tarifaire de BCUC et à un certain moment donné ce débat-là a été soulevé et BCUC a soumis que finalement le Distributeur moi je ne suis pas satisfait de cet indice-là et je pense que je dois faire mieux, je vais faire mieux même si globalement on peut dire que tout le monde se maintient autour de là. Il dit ce n'est pas parce que tout le monde se maintient autour de là qu'on peut dire que tout le monde a raison, peut-être que les autres sont paresseux, peut-être que les autres devraient faire mieux, nous autres on s'engage à faire mieux.

Donc là j'ai regardé ça je me suis dit ouais ça fait longtemps que cet indice-là a l'air de traîner autour de quatre par deux cent mille (200 000) heures travaillées. Je me suis dit peut-être qu'ils devraient vraiment commencer à dire écoute là on va cesser de casser des pattes et

d'électrocuter du monde là, on va...

Q. [148] Je vous remercie, Monsieur Rozéfort. Sur le tarif de maintien de charge, vous recommandez qu'en ce qui concerne le compte de frais reportés, de faire assumer seulement le tiers, en fait de faire assumer le tiers de ses frais par Hydro-Québec Distribution et je crois que c'est étant donné la difficulté d'établir ces montants que vous faites cette recommandation?

R. Pas vraiment étant donné la difficulté d'établir le montant. Cette recommandation est à la base, basée sur deux éléments, je pourrais dire, un transfert de risque à la clientèle. Finalement il y a bien des débats qu'on peut faire autour de ce genre de tarif là, mais comme j'ai dit dans mon mémoire, c'est un autre débat, mais ce n'est pas vraiment là-dessus que se base ma recommandation quant à l'incapacité d'établir le montant. Il y a un transfert de risque et puis je me dis ce risque-là il est à l'opposé du risque par exemple des mauvaises créances de grandes entreprises que finalement j'ai dit o.k. on va accepter ce compte-là.

Ce risque-là je peux dire qu'il n'est pas minimisé comme tel, les mauvaises créances des

grandes entreprises on doit avoir une récupération de ces mauvaises créances-là. Lui là une fois que le rabais est donné, il est là il est parti et puis, non ce n'est pas vraiment là-dessus. Pourquoi j'ai demandé que le tiers, c'est plus un garde-fou, c'est-à-dire c'est de vous forcer à faire une bonne job. Parce qu'en fait le compte de frais reportés qu'est-ce que ça implique, ça implique que quand on arrive à la liquidation du compte on doit faire un effort, je pourrais dire, pour savoir est-ce que le rabais était, je pourrais dire, a été accordé dans les bonnes circonstances, on doit faire tout un effort que vous autres vous avez fait.

On doit comme vous, si j'étais dans la job de vérification, je dirais on doit comme vérifier vos décisions de management, ce qui est relativement impossible. Donc à un certain moment donné je me suis dit tant qu'à aller vérifier les décisions de management quand ils vont arriver pour dire écoute on a donné tant de rabais là, on va comme leur donner une responsabilité de minimiser ces rabais-là. S'ils savaient qu'ils allaient ramasser une partie du pot ils vont probablement être plus prudents dans la gestion de ce rabais-là.

Q. [149] Mais je ne suis pas certain que je vous suis

dans la gestion du rabais compte tenu que le rabais est prévu dans les conditions tarifaires.

R. Oui.

Q. [150] Donc il sera, vous n'êtes pas d'accord avec moi, qu'il sera facile pour un intervenant ou pour la Régie d'évaluer si le Distributeur a accordé un rabais conforme puisque les règles sont déjà toutes préétablies dans le tarif?

R. Oui, mais je pense que là encore vous demandez à, en tout cas personnellement là, je vais parler pour moi, vous demandez à quasiment, à chaque intervenant de se transformer en vérificateur et de faire une vérification de la gestion de la compagnie. Parce que finalement l'entreprise qui vous demande des rabais, doit vous présenter des états financiers pour montrer qu'il va bien mal. Il doit vous présenter des éléments à savoir que d'autres fournisseurs lui ont consenti un rabais d'une part.

Je m'attends à ce qu'il y ait bien des pièces confidentielles dans cette affaire-là, je vais les demander puis tout le monde va lever la main, dire non, non, non, on ne peut pas vous les fournir, c'est confidentiel ça. Donc je vous dis oui tant qu'à me lancer dans une bataille à n'en

plus finir pour vérifier des pièces et puis vérifier des états financiers de toutes sortes de compagnies qui font des rabais, je me suis dit on va leur donner la responsabilité, on va leur donner l'argent qu'ils demandent, mais on va s'assurer qu'ils fassent une bonne job. S'ils savent qu'ils vont ramasser une partie du pot là, je n'ai même plus besoin de voir finalement comment vous accordez vos rabais.

Q. [151] Parfait. Je vous remercie. Juste me donner une minute.

(13 h 53)

Sur les travaux, le vingt millions (20 M\$) relatif à la mise en conformité. Je veux être bien certain de comprendre votre proposition. Vous proposez qu'on inclut dix millions (10 M\$) et qu'on crée un compte de frais reporté pour le montant réel en fait qui capterait le montant réel, c'est ça?

R. Oui.

Q. [152] Donc est-ce qu'il y a une autre justification, et les justifications que vous faites pour la création d'un nouveau compte de frais reporté dans le fond vous nous demandez qu'on s'éloigne encore de l'année prévisionnelle pour la création d'un compte de frais reporté. Est-ce que

vous tenez compte du témoignage de monsieur Boyer qui disait que vingt millions (20 M\$) c'était la fourchette basse de l'estimé qui était fait?

R. Oui, j'ai entendu le témoignage. J'ai entendu le témoignage. Le problème que j'ai c'est que, finalement, je n'ai pas voulu être démagogue et demander quasiment qu'on coupe ce montant-là. Le problème, non, c'est vrai je n'ai pas voulu être démagogue et puis je me suis dit on va essayer de prendre une position responsable. Parce qu'à un certain moment donnée j'avais bien de la misère à savoir à quoi va servir ce vingt millions-là (20 M\$).

Est-ce que c'était pendant qu'on faisait, je pourrais dire, pendant qu'on faisait la mise en composante des actifs, qu'on allait découvrir des actifs qui allaient être éliminés, qu'on allait les sortir ça allait donner vingt millions (20 M\$)? Ou bien les composantes eux autres mêmes quand on les faisait allaient amener des modifications à l'amortissement parce qu'une composante n'est pas nécessairement amortie comme l'actif auquel elle appartenait avant. Donc en fait, je me suis dit il y a un élément de coût que je ne parviens pas à voir.

Parce que le vingt millions (20 M\$) à un certain moment donné si c'est, par exemple, pour faire une étude de composantes pour mettre les actifs en composantes, et cette espèce de mise en composantes des actifs amène des modifications à l'amortissement et autre là, je pense que ce n'est pas vraiment un coût de la période, c'est un coût qui est demandé par les IFRS qui vous demandent maintenant d'être plus rigoureux quant à la composante, quant à la mise en composantes de vos actifs.

C'est un peu cet aspect-là. Écoute, c'est ma position. La Régie va examiner c'est quoi finalement qu'il y a en arrière de vos coûts, là.

Q. [153] Tout à fait raison. Il ne s'agit que de votre position. Mais j'avais compris que, d'après le témoignage et ma compréhension de la preuve, j'étais sous l'impression que c'était un domaine que vous maîtrisiez assez. C'est que le reclassement faisait en sorte que des actifs, dans le travail de reclassement on tombait sur des actifs qui étaient corroborés à ce moment-là et qui faisaient en sorte qu'on les amortissait dans l'année, donc on allait, on découvrait, le reclassement nous permettait d'arriver à un vingt

millions (20 M\$) de reclassement.

R. Il y a une partie de ça dans votre preuve. C'est pour ça que je vous ai reconnu un dix millions (10 M\$). Mais il y a une autre partie là que je vous dis il y a la réflexion, il y a les éléments de mettre en composantes et puis cet amortissement-là ce n'est pas nécessairement une destruction de l'actif.

Q. [154] Je vous remercie, Monsieur Rozéfort. Je n'ai pas d'autres questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fraser. Maître Fortin.

Me PIERRE R. FORTIN :

Je n'ai pas de questions, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fortin. La Régie n'a pas de questions pour vous, Monsieur. Nous vous remercions.

LE PRÉSIDENT :

Maître Cadrin, est-ce que ça complète la preuve de l'UMQ?

Me STEVE CADRIN :

Effectivement, ça complète la preuve de l'UMQ, je n'ai pas de questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci bien.

Vous êtes remerciés, Messieurs.

M. LOUIS-RENAULT ROZEFORT :

R. On n'est pas congédiés.

Q. [155] Vous êtes remerciés.

LE PRÉSIDENT :

Maître Fraser, juste pour des questions
d'intendance.

Me ÉRIC FRASER :

Oui.

LE PRÉSIDENT :

Il nous reste trois intervenants pour demain. À
l'heure actuelle, à la lueur de ce qui se passe
envisagez-vous une contre-preuve ou pas? Au niveau
de planification.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, on a eu une inspiration de dernière minute par
l'objection de ma consœur, donc on songe peut-être
à une contre-preuve. En fait, la décision va
probablement être prise cet après-midi et à ce
moment-là j'écrirais cet après-midi.

LE PRÉSIDENT :

Et si vous envisagez une contre-preuve c'est
question de quinze (15) minutes, une demi-heure?

Me ÉRIC FRASER :

Ah! Non, maximum quinze (15) minutes.

LE PRÉSIDENT :

Quinze (15) minutes, parfait.

Me ÉRIC FRASER :

Bien en fait, en ce qui nous concerne.

LE PRÉSIDENT :

Oui oui, c'est ça. Il reste quand même la
possibilité d'avoir des contre-interrogatoires.

Me ÉRIC FRASER :

Des contre-interrogatoires, oui.

LE PRÉSIDENT :

Parfait. Donc nous allons suspendre les activités
jusqu'à neuf heures (9 h) demain matin. Merci.

Me ÉRIC FRASER :

Si vous me permettez.

LE PRÉSIDENT :

Oui.

Me ÉRIC FRASER :

Peut-être un élément d'information pour la DDR.

LE PRÉSIDENT :

Oui, pour le RNCREQ.

Me ÉRIC FRASER :

Du RNCREQ. On ne sera pas en mesure, en fait on va
transférer une copie électronique. Donc
l'accommodement qu'on fera, étant donné qu'il

R-3708-2009
14 décembre 2009

PANEL UMQ
Contre-interrogatoire
Me Éric Fraser
- 186 -

s'agit d'informations confidentielles, on va être en mesure de transférer une copie électronique à l'intervenant pour la production, bien en fait pour les fins de son témoignage de demain. Et il y aura une copie papier qui va suivre à la Régie soit cet après-midi ou demain matin.

LE PRÉSIDENT :

Parfait.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci beaucoup, Maître Fraser. Donc nous vous remercions. À demain matin neuf heures (9 h).

AJOURNEMENT

R-3708-2009
14 décembre 2009

PANEL UMQ
Contre-interrogatoire
Me Éric Fraser

- 187 -

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