

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 7 DÉCEMBRE 2009

VOLUME 1

JEAN LAROSE et CLAUDE MORIN
Sténographes officiels

COMPARUTIONS

Me PIERRE R. FORTIN
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

Me MYRIAM PELLERIN
procureure de Association des redistributeurs
d'électricité du Québec (AREQ);

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

Me PAULE HAMELIN
Me PIERRE LEGAULT
procureurs de Énergie Brookfield Marketing inc.
(EBMI);

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

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

Me ÉRIC DAVID
procureur de Option consommateurs (OC);

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

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	7
PRÉLIMINAIRES	9
PREUVE DE HQD - Contexte, enjeux, orientations et allégement réglementaire - Panel 1	
ANDRÉ BOULANGER	
MICHEL BASTIEN	
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	19
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU	33
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN	51
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	58
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET	76
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID	80
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER	84
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN	107
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	110
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	156
INTERROGÉS PAR LE PRÉSIDENT	169
INTERROGÉS PAR Mme LOUISE PELLETIER	172

R-3708-2009
7 décembre 2009

- 5 -

PREUVE DE HQD - Coût de service, efficience,
principes réglementaires, investissements,
revenus et réseaux autonomes - Panel 2

STEVE FULHAM

MARIE-FRANCE ROUSSY

RÉMI DUBOIS

MARCEL BOYER

MICHEL BASTIEN

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	184
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	187
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	206

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)	227
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)	243

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
B-15 : (HQD-14, Doc.1.1) Curriculum vitae de Michel Bastien; (HQD-14, Doc.1.2) Curriculum vitae de André Boulanger	19
C-10.15 : Page 7 des motifs de la décision D-2009-125 dans le dossier R-3704-2009 du 8 octobre.	181
C-10.16 : Extraits de l'état d'avancement du plan du 30 octobre 2009.	181
C-7.7 : Décision D-2009-125 du dossier R-3704-2009, plus spécifiquement le paragraphe 66.	181
B-16 : (HQD-14, Doc.1.3) Curriculum vitae de Marcel Boyer; (HQD-14, Doc.1.7) Curriculum vitae de Rémi Dubois; (HQD-14, Doc.1.9) Curriculum vitae de Steve Fulham; (HQD-14, Doc.1.12) Curriculum vitae de Marie-France Roussy	183

R-3708-2009
7 décembre 2009

- 8 -

B-17 : Correction à la réponse 2.5 d'Hydro-Québec
Distribution à la demande de renseignements
numéro 1 de la FCEI 184

C-10.17 : (OC) Tableau R13.2-C intitulé
« Évaluation des revenus additionnels
requis et de la hausse au 1er avril
(M\$) Scénario du statu quo » . . . 207

R-3708-2009
7 décembre 2009

- 9 -

L'AN DEUX MILLE NEUF, ce septième (7e) jour du mois
de décembre :

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du sept (7)
décembre deux mille neuf (2009), dossier R-3708-
2009, demande relative à l'établissement des tarifs
d'électricité pour l'année tarifaire 2010-2011.

Les régisseurs désignés dans ce dossier sont
monsieur Michel Hardy, président de la formation,
de même que madame Louise Pelletier et maître Lise
Duquette.

Le procureur de la Régie est maître Pierre R.
Fortin. La requérante est Hydro-Québec
Distribution, représentée par maître Éric Fraser.
Les intervenants sont :

Association coopérative d'économie familiale de
l'Outaouais, représentée par maître Stéphanie
Lussier;

Association coopérative d'économie familiale de
Québec, représentée par maître Denis Falardeau;

Association des redistributeurs d'électricité du
Québec, représentée par maître Myriam Pellerin;

Association québécoise des consommateurs
industriels d'électricité et Conseil de l'industrie

forestière du Québec, représentés par maître Pierre Pelletier;

Énergie Brookfield Marketing inc., représentée par maître Paule Hamelin;

Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, représentée par maître André Turmel;

Groupe de recherche appliquée en macroécologie, représenté par maître Geneviève Paquet;

Option consommateurs, représentée par maître Éric David;

Regroupement des organismes environnementaux en énergie, représenté par maître Franklin S. Gertler;

Regroupement national des conseils régionaux de l'environnement du Québec, représenté par maître Annie Gariépy;

Stratégies énergétiques et Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique, représentées par maître Dominique Neuman;

Union des consommateurs, représentée par maître Hélène Sicard;

Union des municipalités du Québec, représentée par maître Steve Cadrin.

Y a-t-il d'autres personnes dans la salle qui désirent présenter une demande ou faire des représentations au sujet de ce dossier? Je

demanderais par ailleurs aux parties de bien s'identifier à chacune de leurs interventions pour les fins de l'enregistrement. Aussi, auriez-vous l'obligeance de vous assurer que votre cellulaire est fermé durant la tenue de l'audience. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Madame la Greffière. Bonjour à toutes et à tous. Quelques remarques avant le début de l'audience. Madame Lebuis, qui agit en tant que greffière, a présenté la formation et son procureur. J'aimerais présenter les membres de l'équipe qui soutiennent notre travail, soit madame Claire Larouche comme chargé de projet; et nos spécialistes : madame Denise Montaldo, messieurs Michel Archambault, Réal Trépanier, Simon Desrochers, Pierre Hosatte et Jean-Robert Poulin.

Pour le déroulement de l'audience, vous avez tous reçu le calendrier. La Régie a retenu les temps proposés par les intervenants pour l'adoption de leur preuve, et une courte présentation pour souligner les points importants sur lesquels ils veulent attirer l'attention de la Régie. Toute correction de texte des mémoires devrait être limitée aux corrections de fond et non pas de forme.

L'horaire des journées est planifié de neuf heures (9 h) à quinze heures (15 h), à moins d'indication contraire. Puis j'ai bien l'intention de respecter cet horaire afin de permettre à tous de planifier leur travail. Pour toute modification à l'ordre de présentation des preuves, veuillez vous entendre entre vous et nous communiquer l'information le cas échéant.

Quelques petites questions d'intendance. Maître Pelletier, j'ai une petite question pour vous. Concernant votre témoin expert annoncé, la Régie n'a pas reçu de demande écrite formelle de reconnaissance d'expert selon l'article 29 du Règlement de la procédure.

Me PIERRE PELLETIER :

Je me suis trouvé à la formuler dans la lettre que j'ai adressée à la Régie au moment de la planification de l'audience.

LE PRÉSIDENT :

Je ne sais pas. Maître Fraser, pour vous, est-ce que c'était une demande, parce que vous ne l'avez pas reconnu dans...

Me ÉRIC FRASER :

Je n'ai peut-être pas, écoutez monsieur Knecht est devenu un témoin traditionnel quasiment. Donc,

c'est certain que je ne me suis jamais objecté compte tenu que, j'imagine qu'il va utiliser le même statut que par le passé, je n'aurai pas d'objection même s'il y avait une demande qui était faite tardivement.

LE PRÉSIDENT :

Parce que, Maître Pelletier, c'est quand même, normalement le délai est vingt (20) jours avant l'audition du témoin expert selon le Règlement.

Me PIERRE PELLETIER :

J'ai constaté effectivement au moment de la préparation de l'audience que cette demande-là n'avait pas été acheminée. De sorte que je l'ai faite dans le cadre de cette lettre-là en spécifiant la qualification précise demandée pour monsieur Knecht.

LE PRÉSIDENT :

Parfait. Nous allons vous permettre une dérogation comme telle à l'article 29.

Me PIERRE PELLETIER :

Je vous remercie, Monsieur le Président.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Maître Turmel, aussi une question pour vous. Vous avez demandé de déposer une argumentation écrite.

Me ANDRÉ TURMEL :

Bonjour, Monsieur le Président. C'est exact.

LE PRÉSIDENT :

Maître Fraser, est-ce que, pour vous, c'est un problème?

Me ÉRIC FRASER :

Non. Sauf si je reçois... je dois recevoir l'argumentation écrite le jour de ma plaidoirie.

Me ANDRÉ TURMEL :

Tout à fait.

LE PRÉSIDENT :

Parfait. Disons, Maître Turmel, on vous accorde le principe de déposer votre argumentation écrite. Ce que vous pouvez faire, c'est de la déposer auprès du secrétaire et on va s'assurer que le matin même des plaidoiries, elle soit rendue disponible à tout le monde.

Me ANDRÉ TURMEL :

C'est ce que je ferai.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Quant aux moyens préliminaires, Maître Gariépy, je voudrais peut-être vous poser une question ou deux, s'il vous plaît.

Me ANNIE GARIÉPY :

Bonjour, Monsieur le Président. Annie Gariépy pour

le RNCREQ.

LE PRÉSIDENT :

Bonjour, Maître. Vous avez pris connaissance de la correspondance du Distributeur sur la confidentialité. Vous aviez annoncé que peut-être, suite... disons, vous aviez annoncé ça avant de prendre connaissance. Mais maintenant que vous avez pris connaissance, avez-vous toujours l'intention de contester la demande de confidentialité?

Me ANNIE GARIÉPY :

En fait, le RN n'a pas l'intention de contester par principe la demande de confidentialité. Le RN était intéressé à avoir des précisions sur l'information qui était contenue dans les réponses qui sont confidentielles. Le RN, par ailleurs, était d'avis que le Distributeur a la charge, le fardeau de la preuve de ce besoin de confidentialité-là. Le RN s'attend à ce que la Régie rende une décision sur ce fardeau de preuve. Pour le RN, même en évaluant la prépondérance des allégués du Distributeur, le RN se pose encore des questions sur la prépondérance de cette preuve-là, le fardeau de cette preuve-là. J'en réfère uniquement la Régie à la décision 2002-56.

LE PRÉSIDENT :

Mais, Maître Gariépy, on va faire
l'argumentation...

Me ANNIE GARIÉPY :

Parfait.

LE PRÉSIDENT :

... avec le panel numéro 2...

Me ANNIE GARIÉPY :

Tout à fait.

LE PRÉSIDENT :

... alors que monsieur Fulham de Réseaux autonomes
va être là. Mais c'était juste pour savoir si vous
vouliez quand même aller de l'avant avec le...

Me ANNIE GARIÉPY :

Bien, pour le RN, l'important, c'est d'avoir une
solution pratique lui permettant de poser certaines
questions, puis on s'en remet à la Régie sur cette
façon de trouver une solution.

LE PRÉSIDENT :

Parfait. Donc, on va attendre au panel numéro 2
pour aller de l'avant. Merci.

Me ANNIE GARIÉPY :

Excellent. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Il n'y avait pas d'autres moyens préliminaires

d'annoncés. Donc, s'il n'y a rien d'autre, Maître Fraser, on va être sur le point de commencer et de débiter l'audience.

PREUVE DE HQD - Contexte, enjeux, orientations et allégement réglementaire - Panel 1

Me ÉRIC FRASER :

Merci beaucoup, Monsieur le Président. Donc bonjour. Bonjour, Mesdames les Régisseuses. Est-ce que... On voyait la petite neige ce matin, et je me disais que le dossier tarifaire du Distributeur, c'est comme une tradition de Noël, pas tout aussi intéressant que Casse-Noisette ou le Messie de Haendel, mais quand même, pour plusieurs d'entre nous, c'est un prélude du temps des Fêtes.

Alors, j'ai fait distribuer les curriculum vitae de nos deux témoins ce matin. Évidemment, on commence avec le panel numéro 1, contexte, enjeux et orientations du dossier tarifaire, avec le président d'Hydro-Québec Distribution, monsieur André Boulanger, et il sera accompagné par le directeur des Affaires réglementaires et tarifaire, monsieur Michel Bastien. Les deux c.v. sont déposés en liasse sous la cote B-15.

B-15 : (HQD-14, Doc.1.1) Curriculum vitae de
Michel Bastien; (HQD-14, Doc.1.2)
Curriculum vitae de André Boulanger.

Il n'y aura, comme nous vous l'avions mentionné, il n'y aura pas de présentation Power Point ou de diapos ce matin. Alors, Madame la Greffière, on peut procéder à l'assermentation des témoins, s'il vous plaît.

L'AN DEUX MILLE NEUF (2009), le septième (7e) jour de décembre, ONT COMPARU :

ANDRÉ BOULANGER, président d'Hydro-Québec
Distribution, ingénieur, ayant son adresse
d'affaires au 75, boulevard René-Lévesque Ouest,
Montréal (Québec);

MICHEL BASTIEN, directeur Affaires réglementaires
et tarifaire, Division Distributeur d'Hydro-Québec,
ayant son adresse d'affaires au 75, boulevard René-
Lévesque Ouest, Montréal (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Alors, on va passer à l'adoption de la preuve.

Toujours dans un souci d'amélioration constante, cette année, on référera la plupart des témoins à la pièce B-12 qui a été transmise à la Régie avec ma correspondance du premier (1er) décembre et qui s'intitule « Composition des panels » où il y a une adéquation assez, suffisamment précise entre les preuves sous la responsabilité de chacun des témoins. Évidemment, pour ce panel-ci, c'est plus simple puisque monsieur Boulanger va témoigner notamment sur HQD-1, Document 1.

Q. [1] Alors, Monsieur Boulanger, je vous réfère à la pièce HQD-1, Document 1, Contexte et orientations, et évidemment à toute réponse qui aurait pu être fournie par le Distributeur sur cette pièce à HQD-13. Je comprends que vous avez participé ou en fait supervisé la préparation de ces documents?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui, absolument.

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

R. Oui.

Q. [3] Je vous remercie, Monsieur Boulanger. Monsieur Bastien, on va y aller avec une question un peu

plus large. Et, là, je vous réfère en fait à l'ensemble des pièces qui ont été déposées au dossier tarifaire. Je comprends que vous avez participé ou supervisé la préparation de tous ces documents?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Oui, dans le cadre de mes fonctions, j'ai coordonné la préparation de l'ensemble des pièces qui ont été déposées en preuve.

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

R. Je les adopte.

Q. [5] C'est parfait. Je vous remercie, Monsieur Bastien. Alors, Monsieur le Président, je laisserai la parole à mon président, monsieur Boulanger, qui a une petite présentation à faire ce matin.

9 h 13

M. ANDRÉ BOULANGER :

Merci, Maître Fraser. Bonjour, Monsieur le Président. Bonjour, Mesdames les Régisseurs.

Dans le cycle annuel du Distributeur, le dossier tarifaire est, sans contredit, l'étape la plus importante et essentielle à l'appréciation et compréhension de ses activités. Comme pour les années antérieures, nous vous assurons, Monsieur le

Président, de notre plus entière collaboration dans tout ce processus.

Avant de répondre aux questions des intervenants et de la Régie, si vous me permettez, je vais prendre quelques instants pour cadrer notre présente requête, et je vais couvrir deux thèmes. Le premier, c'est la conjoncture économique et ses impacts pour le Distributeur et le deuxième thème, la détermination du coût de service pour le Distributeur.

Depuis deux mille huit (2008), nous vivons une conjoncture très particulière. Il ne s'agit pas d'un redressement habituel de l'économie localisé dans une partie du globe. La crise financière et la crise économique qui a suivi a couvert la planète dans sa totalité et demeure encore présente à bien des endroits encore aujourd'hui. Qui aurait pu prévoir une baisse de la demande industrielle de l'ordre de vingt pour cent (20 %) entre notre prévision de l'année témoin pour deux mille huit (2008) et le réel projeté de deux mille neuf (2009), ce qu'on appelle le 7-5, de vingt pour cent (20 %).

Sur la base de l'année témoin de deux mille dix (2010) que l'on a dans le présent dossier,

toujours par rapport à l'année témoin de deux mille huit (2008), on parle de près de sept térawattheures (7 TWh) de moins au tarif Grande puissance L. Les autres secteurs d'activités ont connu, quant à eux, un ralentissement dans leur croissance, voire un plafonnement.

Au global, pour le Distributeur, l'impact est négatif et cela résulte du fait qu'au Québec l'activité industrielle à haute intensité électrique est importante dans le bilan et que tous les secteurs de l'économie industriels ont été touchés.

Cette situation n'était pas prévisible et résulte de facteurs exogènes que l'on ne peut contrôler ou prévoir. L'analyse à rebours de nos prévisions de croissance du PIB au Québec, à titre d'exemple, montre une position conservatrice par rapport à celle du consensus, soit la moyenne des institutions bancaires et d'organismes gouvernementaux.

Malgré toute la rigueur que nous consacrons à cet exercice de prévisions, nous constatons évidemment que malgré leur conservatisme, la réalité s'est avérée fort différente, et cela en raison de la conjoncture imprévisible et

défavorable pour l'essentiel au secteur industriel.

Cette conjoncture amène des impacts majeurs pour le Distributeur et sa clientèle. D'abord, baisse des ventes signifie directement perte de revenus. À titre indicatif, un térawattheure (1 TWh) de ventes en moins à l'industriel signifie vingt millions de dollars (20 M\$) en revenu de transport et distribution en moins. Baisse des ventes signifie surplus d'approvisionnements.

Depuis le premier plan d'approvisionnements, le Distributeur a toujours insisté sur la nécessité de disposer de flexibilité afin de s'ajuster aux différents aléas économiques et climatiques. Ce qui importe, compte tenu de la conjoncture que nous subissons, c'est de s'ajuster rapidement pour rééquilibrer, dans les meilleurs conditions possibles le bilan offre-demande.

C'est ce que le Distributeur a réussi à faire par les conventions d'énergie différée négociées avec Hydro-Québec Production par le prolongement de la suspension des activités de TransCanada Énergie à Bécancourt et par la vente de surplus.

Toutes ces actions sont à l'avantage des clients et ont permis une réduction significative

des coûts d'approvisionnements. Il est vrai que nous avons des obligations à acheter de l'énergie de certains contrats comme ceux de l'éolien ou de biomasse, par exemple, et que nous ayons à payer la prime fixe associée à la suspension de la production de la centrale de TransCanada Énergie à Bécancourt, il n'en demeure pas moins que la baisse des ventes et la bonne gestion des surplus font en sorte que l'impact sur les tarifs de tous les clients est moindre qu'un scénario où nous n'aurions perdu aucun volume.

Si nous avions pu prévoir ce qui est arrivé, nous aurions eu, il est vrai, un coût d'approvisionnements encore plus bas, mais cela, Monsieur le Président, ce n'était pas possible.

Cette conjoncture imprévisible amène également une augmentation significative des mauvaises créances pour l'ensemble de la clientèle, incluant la clientèle grande entreprise.

Afin de restreindre cet impact, nous avons revu notre gestion de risques et systématisé un rendre compte régulier. Nous avons revu notre modèle prévisionnel afin de profiter pleinement des informations additionnelles provenant de notre système d'informations clientèle récemment

implanté.

L'exercice a porté ses fruits et nous avons freiné la croissance de l'impact anticipé pour deux mille neuf (2009). Cet impact est néanmoins évalué à ce jour à trente millions de dollars (30 M\$) plus élevé que ce que nous avons projeté dans le dossier tarifaire de l'an dernier.

Tout n'est pas négatif, cependant. Il y a un lien, pas nécessairement direct, avec l'accroissement des revenus provenant des frais administratifs qui sont favorables au Distributeur.

Nous demandons dans le présent dossier un ajustement des mauvaises créances de trente-trois millions de dollars (33 M\$) à la hausse et nous ajustons également les revenus provenant des frais administratifs de quinze millions (15 M\$) ce qui constitue à nos yeux deux ajustements plus conformes à ce qui est anticipé pour deux mille dix (2010).

9 h 18

Nous demandons également un compte de frais reportés pour les clients Grandes entreprises. En deux mille neuf (2009), nous avons évité de justesse un impact qui, à un moment, se chiffrait à environ trente millions de dollars (30 M\$). Il a

été évoqué par certains intervenants que cela faisait partie du risque d'affaires normal d'un distributeur. Nous sommes en désaccord avec cet énoncé.

Le Distributeur a une prime de risque, probablement la plus basse de l'industrie, et cette prime se rattache davantage au risque d'exécution qu'à un risque de catastrophe économique. La prime de risque n'est pas un élément en discussion dans ce dossier. Cependant, il nous semble normal que les situations exceptionnelles soient traitées d'une façon particulière. Et il nous apparaît qu'un compte de frais reportés ferait cela d'une façon efficiente.

La diminution des ventes et l'augmentation des mauvaises créances se manifestent également sur nos principaux indicateurs de performance. Je rappelle à la Régie que le Distributeur vise à contenir la croissance annuelle moyenne de ses principaux indicateurs sous l'inflation sur une période mobile de cinq ans, tout en conservant globalement le même niveau de qualité de service.

Ainsi, l'indicateur coût total par abonnement, qui est l'indicateur numéro 1 de notre pièce, une fois redressé pour les mauvaises

créances, passe de deux pour cent (2 %) à zéro point neuf pour cent (0,9 %) pour l'année deux mille dix (2010), et sur un horizon de cinq ans de un point cinq (1,5 %) à un point deux pour cent (1,2 %), alors que l'inflation moyenne pour la période a été de un point sept pour cent (1,7 %).

Je rappelle également à la Régie que les indicateurs incorporent l'ensemble du coût des éléments spécifiques qui visent, dans certains cas, l'amélioration de la qualité de service et la fiabilité d'alimentation. Sans les éléments spécifiques, cet indicateur, le même indicateur dont je faisais allusion, par abonnement, le coût total par abonnement passerait à moins zéro point un pour cent (-0,1 %) pour deux mille dix (2010) et à zéro point six pour cent (0,6 %) sur cinq ans.

Une autre mesure défensive pour protéger les revenus consiste en l'utilisation du tarif de maintien de charge, dont nous demandons également à la Régie un compte de frais reportés. Seulement pour deux mille neuf (2009), à date, sept clients ont fait une demande d'accès à ce tarif, soit autant que pour les dix (10) années précédentes. Le tarif de maintien de charge suit le principe de la protection des revenus au bénéfice de l'ensemble de

la clientèle. Ce tarif s'applique à la clientèle industrielle, tarif L, soit auprès des clients les plus susceptibles de laisser les infrastructures sous-utilisées à la charge des autres consommateurs. Les conditions d'application de ce tarif sont contraignantes pour le client qui doit faire la démonstration du résultat de ses efforts de redressement.

Par ailleurs, la conjoncture a également frappé la clientèle à faible revenu. Et le nombre d'ententes de paiement que le Distributeur a convenues a augmenté de près de neuf mille (9000) pour atteindre trente et un mille (31 000) ententes à ce jour.

Le deuxième thème que j'aborde avec vous vise la détermination de notre coût de service. C'est un sujet large que je vais restreindre à l'essentiel. L'objectif du Distributeur, Monsieur le Président, demeure toujours le même, soit un juste équilibre entre la minimisation des coûts, d'une part, et le maintien de la qualité de service et de l'intégrité du réseau, d'autre part. Le modèle actuel de détermination du coût de service du Distributeur traduit cette recherche d'équilibre. C'est un modèle qui, dans le présent

dossier, semble être déjà remis en question même si les résultats sont à l'avantage de la clientèle.

Rapidement, les principaux éléments constitutifs du modèle sont, premièrement, des prévisions basées sur la meilleure et la plus récente information disponible.

Deuxièmement, un modèle paramétrique qui permet de fixer les charges d'exploitation en fonction, d'une part, d'une prévision de la croissance du nombre d'abonnements, qui est un inducteur de coûts importants et de l'inflation et, d'autre part, d'un objectif d'efficience que l'on peut atteindre de façon récurrente sans compromettre la qualité de service. Cette année, cet objectif a été accru à un point vingt-cinq pour cent (1,25 %).

Troisièmement, une distinction entre les activités courantes sous le contrôle du Distributeur et des activités spécifiques. Cette distinction est fondamentale. Elle assure une plus grande transparence en permettant d'isoler les éléments sur lesquels le Distributeur n'a pas de contrôle direct et qui correspondent à des mesures ponctuelles. Elle permet également à la Régie, bien que son jugement soit global, d'apprécier les

justifications spécifiques présentées à l'appui de la croissance des charges d'exploitation.

Quatrièmement, c'est un modèle qui s'est enrichi au fil des années par la mise en place de différents comptes usuellement appliqués pour gérer des situations particulières, tels les comptes de « pass-on », les comptes de nivellement, à titre d'exemple.

C'est un modèle qui fonctionne et qui, dans sa globalité, donne des résultats très satisfaisants. Il offre prévisibilité et stabilité pour les consommateurs et le Distributeur, tout en donnant des résultats qui apparaissent équitables sinon à l'avantage de la clientèle. Ce modèle est relativement jeune et ne démontre pas à ce jour de dérive tant sur les charges d'exploitation que sur le rendement du Distributeur.

Ainsi, les charges d'exploitation prévues et réelles pour deux mille huit (2008) et deux mille neuf (2009) sont, pour deux mille huit (2008), de quatre point six millions de dollars (4,6 M\$) à l'avantage des clients et, pour deux mille neuf (2009), on anticipe un cinq point trois millions (5,3 M\$) à l'avantage du Distributeur. Sur deux ans on parle de l'ordre de sept cent mille

dollars (700 000 \$) d'écart sur des charges totales sur deux ans de plus de deux point six milliards de dollars (2,6 G\$).

Pour ce qui est du rendement en moyenne depuis deux mille quatre (2004), le Distributeur n'a pas fait son rendement pour environ point cinq pour cent (,5 %) par année en moyenne, ce qui représente environ quatre-vingts millions de dollars (80 M\$) de deux mille quatre (2004) à deux mille huit (2008). Rendement qui est en lien direct avec la prime de risque, rendement qui est parmi les plus bas au Canada, sinon le plus bas.

Bref, le modèle globalement est avantageux pour la clientèle et, à mon sens, il s'agit de l'indicateur fondamental que l'on doit avoir à l'esprit pour juger de la performance de notre régime de réglementation.

Au-delà de cette lecture globale, il y a des éléments ou des postes particuliers de revenus ou de dépenses sur lesquels on peut noter des écarts importants qui semblent, en première analyse, favorables qu'au Distributeur. Il est important cependant de se rappeler que, souvent, sinon toujours, ces écarts traduisent essentiellement le souci du Distributeur, voire son

obligation à bien gérer ses budgets. Et si, par exemple, on réussit en efficacité énergétique à réaliser nos objectifs et même à les dépasser avec moins d'argent, que cela est à l'avantage de tous les clients qui en retireront des bénéfices par la suite en raison, évidemment, des charges d'amortissement qui sont moindres. Et il en va de même, Monsieur le Président, pour nos budgets d'investissement.

9 h 25

Basé sur l'historique de deux mille huit (2008), une surévaluation du budget d'investissement de dix millions de dollars (10 M\$) amène un avantage de l'ordre de huit cent mille dollars (800 000 \$) pour le Distributeur. Et en prenant pour acquis que le Distributeur a livré le travail, les consommateurs évitent onze point deux millions de dollars (11,2 M\$) en charge d'intérêt et d'amortissement.

La performance d'un modèle comme le nôtre doit s'apprécier de façon globale. Il est possible que malgré la volonté du Distributeur d'avoir les prévisions les plus justes, certains éléments présentent des écarts que l'on peut juger importants et ces écarts sont parfois favorables,

parfois défavorables. Parfois ils se compensent, exemple avec l'augmentation des dépenses de mauvaises créances comme je le mentionnais tout à l'heure et l'augmentation des frais d'administration pour une même période.

Au-delà de ces éléments il est évident que le modèle actuel comporte d'importants incitatifs à la performance et ce, à l'avantage de tous. Si le Distributeur n'a pas fait son rendement à ce jour en moyenne, ce n'est pas faute d'avoir essayé ou d'avoir été incité à le faire.

Et je conclus, Monsieur le Président, qu'à l'analyse des résultats globaux on constate qu'il y a un équilibre et un équilibre qu'il est souhaitable de préserver. Je vous remercie.

Me ÉRIC FRASER :

Je vous remercie, Monsieur Boulanger. Alors, Monsieur le Président, les témoins sont disponibles pour être contre-interrogés.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fraser. J'inviterais l'ACEF de l'Outaouais, Maître Lussier. Pas de questions, merci. L'ACEF de Québec, Maître Falardeau.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

Q. [6] Monsieur le Président, Denis Falardeau pour

l'ACEF de Québec, Messieurs, bonjour. Nous allons principalement travailler avec les réponses que vous nous avez faites. Donc le document HQD-13, Document 3. Dans un premier temps on va aborder toute la question concernant l'allégement réglementaire et c'est plus une question générale pour nous placer, situer le thème, si vous me permettez l'expression.

Concernant justement tout le processus qu'on a déjà enclenché, qu'est-ce que vous envisagez en termes de processus, de suivi, de processus d'allégement réglementaire, mais pour l'avenir, les suites que vous entendez donner, est-ce qu'il y a déjà un projet qui est prévu? Je fais référence entre autres comme par exemple, est-ce qu'il y a des expériences qui ont été implantées ailleurs qui vous semblent intéressantes, comme du côté de Gaz Métro et ainsi de suite?

M. MICHEL BASTIEN :

R. En fait le modèle de Gaz Métro on le connaît bien pour l'avoir étudié à une certaine étape de notre cheminement, de notre réflexion, mais pour le moment on ne travaille pas si on réfère au régime de réglementation incitatif qui a été adopté par et pour Gaz Métro, notre réflexion ne nous a pas amené

à ce niveau-là. Notre réflexion est plus humble, elle est en amont, elle est, on commence, on amorce une réflexion. On a mis, cette amorce-là s'est concrétisée en deux mille neuf (2009) par une première série de rencontres pour essayer de voir à quoi pourrait ressembler, comment on pourrait identifier différentes pistes intéressantes qui pourraient être appliquées plus ou moins rapidement par le Distributeur.

L'année dernière au même moment on se questionnait sur l'intérêt des intervenants par rapport à cet objectif d'alléger la réglementation s'appliquant au Distributeur. Donc on est dans un processus donc par étapes, on ne veut pas bousculer personne et on n'a pas non plus pour répondre plus précisément à votre question, de plan de match défini d'avance ou d'objectifs clairs, voilà où le Distributeur veut aller. Il veut aller là où le monde veule aller et on va y aller ensemble.

Et la seule chose qui est prévue à cette étape-ci au-delà des pistes qui ont déjà été identifiées, qu'on a documentées, qui ont fait l'objet de discussions avec les intervenants et qui fait l'objet d'un preuve, HQD-1, Document 3, notre prochaine étape à nous c'est de lire la décision,

de regarder s'il y a des observations qui découlent des présentes audiences en regard de ce processus-là et dès le mois de mars, le mois d'avril, donc de réinviter les gens à venir partager avec nous notre analyse de pistes qui pourraient être envisagées et envisageables sur un horizon court, moyen ou long terme, mais on s'entend qu'on ne bousculera personne à cet égard-là.

Q. [7] Allons-y maintenant avec les réponses que vous nous avez faites, plus particulièrement à la page 8 à notre question 6. Et cette question-là était la suivante : est-ce que le Distributeur propose une preuve pluriannuelle ou une cause tarifaire pluriannuelle? Et dans un cas comme dans l'autre indiquez-nous si cela fait consensus ou a reçu l'appui d'une majorité des intervenants lors de la séance de travail? Je vous laisse le soin de lire la réponse.

(9 h 31)

Q. [8] Ça va. Ce que je voudrais porter surtout à votre attention c'est le dernier paragraphe de cette réponse où vous nous dites qu'il y a des pistes d'allégement qui sont partagées par une majorité des participants. C'est évalué de quelle façon et, si vous me permettez, c'est selon quel

pourcentage? C'est parce que c'est un peu étonnant.
Le sondage a été fait comment quand on dit ça qu'il
y a une majorité de participants qui sont d'accord?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Il n'y a pas eu de sondage, c'est ceux qui étaient
présents à ces rencontres-là. Et je vais évidemment
répondre selon les informations qu'on m'a
rapportées parce que je n'étais pas présent aux
rencontres techniques comme telles. Ceci étant dit,
ce que je comprends c'est que les pistes
d'efficience que l'on a soumises à l'analyse des
différents intervenants, donc tous ceux qui ont
participé aux rencontres techniques donc ont été
commentées par ces intervenants-là et il y a un
certain nombre de pistes qui sont assez faciles à
établir et, qui sont de nature consensuelle, je
dirais, ne posaient pas de problème pour quiconque.
Je pense qu'on s'est senti à l'aise pour parler de
la majorité des intervenants comme supportant ces
pistes-là.

Les pistes dont on parle ici sont
généralement déjà appliquées dans le présent
dossier puis on n'a pas vu de catastrophe, on n'a
pas vu personne qui s'est levé pour clamer haut et
fort qu'il était contre la piste qui a été retenue

par le Distributeur. On parle, par exemple, et on vient de le faire avec le dossier des IFRS, d'avoir des dossiers communs là où c'est possible avec le Transporteur.

On parlait également de restructurer peut-être certaines informations à l'intérieur du dossier, d'alléger certaines pièces en allégeant, en retirant peut-être des éléments qui étaient beaucoup plus périphériques ou qui étaient déjà très connus par tout le monde. Et donc, ça a déjà été intégré au présent dossier. Et, si je me fie à ce que j'ai pu lire au niveau des mémoires, il n'y a pas eu de contestation. Donc, je pense que je suis encore confortable pour dire que la majorité des intervenants étaient d'accord pour les pistes qui ont été retenues dans le présent dossier.

- Q. [9] Parfait. Il y a une possibilité de changement de la méthode d'amortissement des actifs autant chez vous que du côté du Distributeur. Advenant le cas que la Régie accepte ce changement, est-ce que de votre côté vous avez prévu des méthodes pour atténuer les impacts possibles que ça peut donner?
- R. En fait, la meilleure méthode que l'on a pu imaginer c'est celle de proposer son intégration dès deux mille dix (2010). On se souviendra, pour

ceux qui ont participé à ce dossier-là, que le principal argument que l'on a pour appliquer les nouvelles normes comptables en deux mille dix (2010) c'est qu'il y a une fenêtre sur le plan tarifaire, sur la plan de la stabilité tarifaire pour le faire en deux mille dix (2010). Donc, au-delà de ça, non, il n'y a pas d'autres méthodes ou procédés réglementaires qu'on a pu identifier pour atténuer les impacts.

Q. [10] Allons-y maintenant par rapport au Plan d'approvisionnement 2008-2017, est-ce que vous avez constaté des écarts importants entre les prévisions de la demande, particulièrement du secteur industriel et par rapport aux coûts d'approvisionnement pour deux mille neuf (2009), et pour deux mille dix (2010), bien, par rapport aux coûts prévisionnels? Mais c'est toujours par rapport aux prévisions actuelles les écarts.

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Vous voulez savoir s'il y a des écarts de coûts ou des écarts de volumes? C'est sûr qu'il y a des écarts de volumes et les écarts de coûts qui en découlent en fonction des volumes, des volumes d'approvisionnement qui sont soit utilisés ou soit différés ou suspendus comme dans le cas de

TransCanada Energy.

Q. [11] Est-ce que ça a été quantifié ces écarts-là des deux côtés, est-ce qu'il y a une estimation?

R. Bien, écoutez, ils sont intégrés dans le dossier tarifaire. L'impact de la baisse des volumes, alors il y a le dossier lorsqu'on va à la Régie pour présenter le Plan d'approvisionnement. Alors il y a une perspective d'approvisionnement qui est présentée en fonction de la demande qui est anticipée. Le présent dossier qu'on a aujourd'hui il y a des changements qui sont quand même différents à ce qu'on a déposé dans le dernier, l'état d'avancement du Plan d'approvisionnement qui date de novembre de l'an dernier. Et ce que l'on voit dans le dossier tarifaire c'est ce qu'on a comme impacts au niveau des approvisionnements.

Q. [12] Autre question. Concernant deux mille neuf (2009), suite à l'implantation du système SIC, le Système d'information à la clientèle, le SIC, le système SIC, Système d'information à la clientèle, par rapport à l'ajustement de la facturation en mode de versements égaux, est-ce qu'il y a des mesures de prévues pour éviter à l'avenir qu'il y ait le genre de problèmes que vous avez vécus?

R. En fait, ce que l'on a connu cette année c'est une

transition finalement entre les deux systèmes.

Alors il n'y a pas de mesures particulières. La transition on ne la revivra pas une deuxième fois. Mais c'est clair que l'on incorpore des tests de qualité, si on veut, dans la révision des modes de versements égaux. Alors, normalement, ce qui s'est produit cette année ne devrait plus se produire parce que la transition est déjà faite maintenant et qu'en plus on a mis des tests pour mesurer la vraisemblance, si on veut, des résultats qu'on obtient par le modèle.

- Q. [13] Il semblerait qu'il y avait quand même un cas particulier, ce sont les clients qui n'ont pas d'historique de consommation.
- R. Bien c'est toujours, peu importe le système pour évaluer la consommation des clients, il faut se baser sur un certain historique. Si un client n'a pas d'historique de consommation c'est une appréciation de sa consommation qui est faite et qui peut avoir des différences qui peuvent être plus ou moins importantes. Alors il est toujours préférable d'avoir un historique avant de passer dans un mode de versements égaux, mais dans certains cas les clients préfèrent avoir un mode de versements égaux, il peut y avoir des écarts qui

sont plus importants à ce moment-là en raison de l'évaluation au début qui peut être erronée, qui peut être fausse.

Q. [14] Maintenant allons-y notre question numéro 2 qui est à la page 5 et 6. Et cette question-là fait référence à votre document HQD-1, Document 1, c'est-à-dire « Le contexte, les objectifs et les orientations de la demande tarifaire ». Et à notre réponse numéro 2, excusez-moi je vais la prendre moi aussi.

9 h 39

Et à votre réponse numéro 2, je disais, vous nous avez fourni un tableau présentant l'évolution du revenu requis, des revenus de vente et la hausse tarifaire qui sont envisagés là de deux mille dix (2010) et suivants, est-ce que tous les impacts des changements de règles comptables prévus là pour deux mille dix (2010) et suivants ont été pris en compte dans votre projection de revenus requis ou s'il reste des choses à préciser concernant les impacts?

R. Bien, je préciserai ici que c'est la meilleure lecture que l'on a aujourd'hui, alors... Et comme on mentionnait tout à l'heure, un des objectifs que l'on a, c'est d'avoir une stabilité tarifaire et

également une prévisibilité. Alors, lorsqu'on donne cette information-là, c'est la meilleure information que l'on a au moment où on se parle. Et ce n'est pas le dossier tarifaire, on ne fait pas trois ans dans une, on fait cette année-ci. Et l'anticipation pour l'année deux mille dix (2010), deux mille onze (2011) et deux mille douze (2012) est donnée ici. Alors, c'est l'orientation que l'on a et les connaissances que l'on a aujourd'hui, tout est intégré dedans.

Q. [15] Maintenant, en réponse à notre question qui est à la page 6, on vous demandait :

Explicitez le calcul des divers gains amenés par le projet SIC de 2008 à 2010, en nous indiquant si chaque composante de gain est ponctuelle ou récurrente?

Et là vous nous indiquiez que les gains additionnels amenés par le projet SIC de deux virgule sept millions (2,7 M\$) en deux mille dix (2010)... Et, ça, ça correspond à trente-six (36) équivalents de temps complet là, selon votre document HQD-7, Document 3, à sa page 7, à la ligne 19. Je vous laisse consulter la référence et ensuite je vais reprendre la question. Donc, ça va?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Non, ça ne va pas du tout. Votre référence, j'imagine que ce n'est pas... elle n'est pas correcte. Vous avez mentionné HQD-7, Document 3, page 17. Je tombe sur une page titre d'une lettre.

Q. [16] Page 7.

R. Page 7. Alors, c'est moi qui suis dans l'erreur, je m'excuse.

Q. [17] La ligne 19. Donc, je vais reprendre la mise en contexte. En réponse à notre question 3, vous nous indiquez que les gains additionnels amenés par le projet SIC de deux virgule sept millions (2,7 M\$) en deux mille dix (2010), ce qui correspond à la référence que je vous ai mentionnée tout à l'heure, s'ajoutant aux gains de dix-huit virgule sept millions (18,7 M\$) budgétés en deux mille neuf (2009) sont dus à la réduction de la charge de travail que le projet SIC permet ou permettra de réaliser. Ce qui nous amène les questions suivantes.

Considérant que vous demandez un budget pour l'ajout de trente-trois (33) équivalents de temps complet en deux mille dix (2010), et ce, pour stabiliser le délai de réponse téléphonique, quel est le gain réel apporté par le projet SIC en deux

mille dix (2010)?

Et la référence là à l'ajout de trente-trois (33) équivalents temps complet, c'est toujours dans le même document là, le Document 7, HQD-7, Document 3, à la ligne 7 de la page 7.

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Écoutez, je pense que la profitabilité ou le bénéfice que SIC apporte, il ne faut pas uniquement le regarder pour un élément en particulier, il faut le regarder dans son ensemble. Et je pense que c'est ça qui est important là. Il peut y avoir dans des endroits, pour des raisons... pour stabiliser certaines choses, qu'on doive mettre davantage de ressources. Par ailleurs, il y a des endroits où il y a des bénéfices qui sont... que le système apporte. Alors, il faut avoir une vision qui est globale pour mesurer le bénéfice. Alors, que l'on ait... que le Distributeur rajuste, si on veut, la voilure de ses ressources, dépendamment des besoins qui sont présents, je pense que c'est normal de le faire. Alors, ce qu'il faut voir, c'est l'appréciation au total de ce que ça donne comme résultat.

Q. [18] Concernant toujours SIC, quel est l'état de la situation actuellement? On comprend qu'il y avait

eu des problèmes en termes de réponse téléphonique et tout ça. À l'heure où on se parle, qu'est-ce qui en est?

R. C'est revenu, je dirais, dans des balises qui sont normales. On a un objectif d'amélioration constant au niveau du délai moyen de réponse, c'est votre question précise.

Q. [19] Hum, hum.

R. Et on travaille à l'améliorer de façon à ce qu'on rencontre, qu'on soit capable de se comparer aux standards Nord-Américain dans ce domaine-là.

Q. [20] Allons-y maintenant à notre question 5, à la page 7. Et je vais lire la question 5, on vous demandait :

Indiquez-nous quels sont vos critères pour décider d'imputer aux charges plutôt qu'aux investissements (ou aux dépenses amortissables du PGÉE) les dépenses associées aux études de faisabilité, aux avant-projets ou projets [...]

en recherche et développement

[...] et d'investissement...

Et là on citait comme par exemple :

... [...] les projets

d'électrification du transport en commun ou le projet Cité verte à Québec).

Dans votre réponse, vous présentiez différents critères permettant de qualifier un projet de capitalisable. Hein! Vous parliez qu'il fallait que ce projet-là :

[...] représente un avantage futur en ce qu'il pourra, seul ou avec d'autres actifs, contribuer directement ou indirectement aux flux de trésorerie nets futurs;

autre critère :

L'entité est en mesure de contrôler l'accès à cet avantage;

Et finalement, le dernier critère :

L'opération ou le fait à l'origine du droit de l'entité de bénéficier de l'avantage, ou à l'origine du contrôle qu'elle a sur celui-ci, s'est déjà produit.

Mais, plus particulièrement, c'est parce qu'on faisait référence là à Québec Cité verte. En quoi... C'est parce que de la façon dont on comprend votre réponse, ça suggère que Québec Cité

verte ne serait pas admissible ou qualifiable en vertu de ces critères-là. Est-ce que c'est le cas?

R. Écoutez, moi, je pense que la... je ne suis pas en mesure de vous répondre de façon précisément. On est un peu technique, je dirais, avec les règles comptables. Je suggérerais plutôt de poser la même question, je pense, au panel suivant qui va être davantage en mesure de vous répondre de façon précise et claire là-dessus.

Q. [21] O.K. Donc, panel 2. Concernant les gains d'efficience que vous visez là, on parle de un virgule vingt-cinq pour cent (1,25 %) là de vos charges nettes, ce taux-là de un virgule vingt-cinq pour cent (1,25 %) repose sur quoi? C'est un objectif qui a été déterminé de quelle manière?

R. Essentiellement, dans les années antérieures, on avait un pour cent (1 %), et on a implanté des mesures, si on veut, d'amélioration d'efficience avec un rendre compte à l'intérieur de la division. Et on se donne des objectifs de pouvoir réduire, année après année, nos charges. C'est un peu ce que je faisais tout à l'heure dans mon allocution à l'ouverture, Monsieur le Président, où je mentionnais les améliorations d'un indicateur, par exemple, en faisant la correction pour les

mauvaises créances, pour être capable de mesurer ou apprécier, si on veut, l'amélioration de la performance. Alors, le fait de réduire de un point vingt-cinq (1,25 %), on retrouve ça comme dans les résultats totaux. Alors, ce que l'on a sur les planches à dessin pour améliorer la performance, on a une liste de choses que l'on fait. Et on sait que, une année après l'autre, on est en mesure d'améliorer notre performance. C'est ça que ça traduit. Alors, si... il n'y a pas de cible et dire on veut faire un, on veut faire un point deux (1,2 %), un point cinq (1,5 %) ou point soixante-quinze (0,75 %). Alors, on regarde l'évaluation, si on veut, en cours d'année de ce qu'on est capable d'amener dans le dossier tarifaire et on l'intègre.

- Q. [22] Et finalement, concernant le contrôle des coûts d'investissement, allez-vous vous engager, comme le Transporteur l'a fait là dans un processus de gains d'efficience qui est plus systématique?
- R. En fait, je dirais qu'au niveau des investissements, comme je le mentionnais également tout à l'heure dans mon discours d'ouverture, je mentionnais que la formule qu'on a aujourd'hui, les indicateurs de qualité de service que l'on donne à la clientèle, le maintien et l'entretien du réseau

et tout ça, font en sorte qu'on fait le travail et on réussit à faire le travail avec peut-être un peu moins d'investissements, que ce soit dans le PGEÉ ou encore au niveau soit de la pérennité ou l'accroissement de la demande et de la charge au Québec d'une façon générale.

Lorsqu'on réussit à faire ça, on réussit finalement à minimiser, si on veut, la base tarifaire. Parce que, règle générale, une entreprise qui est réglementée a avantage à capitaliser davantage, que, nous, on n'est pas dans cette situation-là et on essaie... Dans les mesures d'amélioration d'efficience, il y a des mesures qui touchent également la réduction des investissements. Et on constate que, année après année, bien, on est capable de restreindre et de contraindre. Ça ne paraît pas tant que ça dans un dossier tarifaire donné en termes d'impact parce qu'on a souvent le focus sur les charges d'exploitation qui sont un peu plus... qui frappent peut-être l'imaginaire un peu plus parce que c'est du un pour un dans l'année. Mais, par ailleurs, les charges d'amortissement, lorsqu'on investit davantage, apparaissent à chaque année et s'additionnent au fil des années.

Alors, ce qu'on constate, c'est qu'on est en mesure d'avoir des charges d'investissements qui sont moins importantes et que c'est à l'avantage de l'ensemble des consommateurs.

Q. [23] Messieurs, Merci. Monsieur le Président, merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Falardeau. Maître Hamelin.

9 h 49

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PAULE HAMELIN :

Q. [24] Alors bonjour, Monsieur le Président, bonjour, Mesdames les régisseuses, Paule Hamelin pour Énergie Brookfield Marketing. J'aurai tout d'abord quelques questions au niveau du régime de rémunération variable. On vient juste de finir le dossier tarifaire et ça a suscité certaines questions. Alors tout d'abord certaines questions de compréhension, je veux juste un petit avoir une idée de si le régime au niveau du Distributeur ressemble essentiellement un petit peu au régime du Transporteur.

Ma compréhension puis vous me direz si elle est exacte, c'est que vous avez deux régimes de rémunération variable, un qui est la gestion de la performance et l'autre qui est le régime

d'intéressement corporatif. C'est exact?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui.

Q. [25] Et pour être plus claire, le régime de gestion de la performance je dirais là, j'appellerais ça le régime pour les non-syndiqués et le régime d'intéressement corporatif je dirais que c'est le régime essentiellement des employés qui sont gérés par une convention collective. C'est exact?

R. Oui.

Q. [26] Si je prends le régime de gestion de la performance, je veux juste confirmer ce point-là avec vous, est-ce qu'il est exact de dire que le déclencheur financier est lié à la performance générale de HQ donc de HQD, de HQP, donc l'entité non réglementée également, donc l'ensemble d'Hydro-Québec?

R. Oui.

Q. [27] Est-ce qu'il est exact de dire que c'est essentiellement le même fonctionnement, il y a un déclencheur financier comme dans le cas du régime d'intéressement pour le Transporteur?

R. Oui, tout à fait.

Q. [28] Et si je prends maintenant le volet régime d'intéressement corporatif, est-il exact également

de dire que s'il y a un déclencheur financier qui est HQ général incluant le HQP non réglementé?

R. Oui, tout à fait.

Q. [29] Vous avez parlé tout à l'heure de surplus, si je comprends bien ce qui a été déposé dans la preuve, on parlait de surplus d'à peu près de dix térawattheures (10 TWh), c'est exact?

R. Oui, dépendamment des chiffres que l'on compare, dépendamment des années et tout ça, mais il y a une baisse de la demande importante, oui.

Q. [30] Je comprends que quand on a déposé le dossier, on parlait à ce moment-là de dix térawattheures (10 TWh). Dans le cadre de certains autres dossiers tarifaires, je pense à celui de l'année passée, on avait parlé d'un surplus de X au début que l'on a révisé dans le contexte de l'audience tarifaire. Est-ce que c'est encore la situation aujourd'hui, est-ce qu'on parle toujours de dix térawattheures (10 TWh) qui est prévu pour deux mille dix (2010)?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Enfin je pense qu'au niveau des références ce que je comprends c'est dix térawattheures (10 TWh) de surplus quand on regarde la composition de nos approvisionnements, notre portefeuille d'approvisionnement en deux mille dix (2010) par

rapport à la prévision des ventes en deux mille dix (2010), oui effectivement c'est l'ordre de grandeur du surplus que l'on a.

Q. [31] Et si je comprends bien pour ce qui est de la suspension de TCE ça représentait quatre point trois (4,3) térawattheures (10 TWh), c'est exact?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui, tout à fait.

Q. [32] O.K. Et pour ce qui est du report en vertu des conventions avec HQP on parlait d'essentiellement de quatre point deux (4.2) térawattheures (10 TWh), frais reportés?

R. Oui, c'est l'ordre de grandeur, oui.

Q. [33] Donc on parle possiblement de revente de un point cinq (1,5) térawattheures (10 TWh), est-ce que c'est exact?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Oui, c'est exact.

Q. [34] J'aimerais discuter avec vous de la décision, en fait pas discuter, j'aurais une question spécifique à vous poser au niveau de la décision qui a été rendue par la Régie dans le dossier de TCE, c'est la décision D-2009-125. Je vais vous en remettre une copie. J'en ai juste une, en fait j'en ai deux. Et je vais attirer votre attention de

façon plus spécifique au paragraphe 66. Et je vais le lire pour le bénéfice de ceux qui n'ont pas la décision. Alors on parle bien de la décision dans le dossier TCE, la décision D-2009-125, paragraphe 66 :

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

Alors ma question s'adresse à Monsieur Boulanger. Monsieur le Président, est-ce que vous avez pris connaissance de cette décision-là?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui, au moment où elle a été rendue, oui.

Q. [35] D'accord. Est-ce que compte tenu du paragraphe 66, le Distributeur a revu son rôle au niveau justement des marchés de court terme?

R. Ça sera revu et présenté dans le cadre du plan d'approvisionnement qui va être présenté en novembre de l'année prochaine.

9 h 55

Q. [36] Est-ce que vous avez déjà planché là-dessus? Est-ce que vous êtes en mesure aujourd'hui de nous dire les grandes orientations du Distributeur?

Me ÉRIC FRASER :

Je pense que monsieur Boulanger a répondu que ce serait revu dans le cadre du Plan d'approvisionnement l'année prochaine. C'est donc des sujets qui sont en discussion chez le Transporteur et qu'il n'y a pas lieu de discuter... pardon du Distributeur.

Me PAULE HAMELIN :

Ah ah!

Me ÉRIC FRASER :

C'est parce que j'ai représenté les deux récemment, puis on me reprochait de toujours dire Distributeur.

Me PAULE HAMELIN :

On va parler de séparation fonctionnelle bien vite.

Me ÉRIC FRASER :

Donc, il n'y a pas lieu d'aller plus loin dans des sujets qui sont, premièrement, hypothétiques dans le dossier et qui font l'objet de discussions à l'interne.

Me PAULE HAMELIN :

Écoutez, je pense qu'on a le président devant nous. Je cherchais juste à savoir un petit peu les grandes orientations du Distributeur dans le présent dossier. Et naturellement, le président n'est pas là dans le cadre des plans d'approvisionnement. C'est déposé. Alors, je voulais savoir un petit peu de façon générale si on a pris, on a agi suite à cette décision-là.

Q. [37] Est-ce que votre réponse, Monsieur Boulanger, c'est que, tout ça va venir éventuellement dans le cadre du Plan d'approvisionnement?

M. LUC BOULANGER :

R. Oui, absolument.

Q. [38] Est-ce que, pour la prochaine année, vous envisagez, on parle de revente de un point cinq térawattheure (1,5 TWh), est-ce que le Distributeur envisage de revendre plus que le un point cinq

térawattheure (1,5 TWh) annoncé?

R. Il est trop tôt pour le dire. Ça va dépendre comment est-ce que l'année évolue. Il n'y a pas de révision. Il est beaucoup trop tôt essentiellement. Est-ce que ça va être une année chaude, une année froide? Comment est-ce que le marché industriel va se comporter? Alors, on se fie aujourd'hui aux projections que l'on a. On n'a pas changé, on n'a pas revu ces chiffres-là.

Q. [39] Je vous remercie. Ça complète.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Hamelin. J'inviterais maître Turmel s'il vous plaît.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [40] Bonjour aux membres du panel. André Turmel pour la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante. Bonjour aux témoins. Messieurs, donc j'ai trois lignes générales de questions. La première, nous allons débiter avec la question des dons et commandites. Je vous réfère pour se faire, pour débiter aux réponses que vous avez données aux questions de la FCEI, aux questions écrites, et c'est à la pièce HQD-13, Document 6. Maintenant que vous avez les pièces en plan. Je comprends, Monsieur Boulanger, que d'un budget de vingt-cinq

millions (25 M\$) global pour Hydro-Québec, la question des dons et commandites, Hydro-Québec en refile sept point cinq millions (7,5 M\$) au Distributeur. C'est exact?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui, tout à fait, c'est la formule de répartition des frais corporatifs.

Q. [41] D'accord. Lorsque nous avons posé la question 8.1 à l'effet de savoir quel était l'impact sur les activités du Distributeur d'un abandon par Hydro de son programme des dons et commandites, Hydro-Québec, vous avez, et je vais quand même citer la réponse pour qu'on se comprenne bien, et je cite, vous avez indiqué :

Les dons et commandites répondent à la politique « Notre rôle social » d'Hydro-Québec mise à jour par le conseil d'administration en 2008 et au désir de l'actionnaire de voir les sociétés d'État être engagées socialement. Si Hydro-Québec abandonnait ce programme, elle perdrait des opportunités de remplir son rôle d'entreprise citoyenne. À travers plusieurs commandites, Hydro-

Québec reflète les orientations stratégiques du Distributeur en faisant la promotion des services offerts à sa clientèle, des efforts mis en place pour améliorer la fiabilité global du réseau, de ses programmes d'efficacité, de l'utilisation efficace et durable de l'électricité, ainsi que des énergies renouvelables, dont entre autres l'énergie éolienne ainsi que l'innovation technologique.

Alors, revenons dans un premier temps à la mention d'entreprise citoyenne. Pouvez-vous m'expliquer qu'est-ce qu'une entreprise citoyenne, ou si HQD est une entreprise citoyenne?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Bien, je pense que c'est important d'avoir une entreprise qui est présente dans son milieu. Je pense que Hydro-Québec est dans tous les foyers du Québec, alors est présente sur tout le territoire, l'ensemble du territoire, intervient sur le territoire de plusieurs façons, que ce soit par des extensions de réseau, la mise en pérennité du réseau, la facture qu'on envoie à nos clients, les

modes de versements égaux qu'on a parlé tout à l'heure.

Il y a de multiples occasions pour entrer en contact avec les clients. Et d'être une entreprise citoyenne, ce n'est pas simplement d'incommoder pour donner le service, mais également d'être présent dans la communauté pour supporter, aider et donner une image d'entreprise qui est responsable et qui s'intègre également avec les communautés qu'elle dessert.

Q. [42] Je comprends que c'est une commande de l'actionnaire, donc le gouvernement du Québec, que Hydro-Québec ait une telle politique?

R. Je ne dirais pas que c'est une commande de l'actionnaire, je pense que c'est dû peut-être un peu crûment, mais je dirais que, essentiellement que c'est intégré dans les opérations de l'entreprise depuis de longue date et qu'il a une interaction entre notre contribution qu'on a dans les différentes collectivités qu'on dessert et le support que l'on donne à différentes activités et le service et les inconvénients à l'occasion également que l'entreprise peut donner à la collectivité.

Alors, c'est fait tout naturellement et

c'est intégré dans les pratiques d'affaires de l'entreprise depuis longtemps. Et c'est quelque chose que notre actionnaire, pour prendre votre expression, accepte. On n'a jamais eu de commande inverse de dire « ne faites pas ça, ne faites pas ce genre de chose-là ». C'est plutôt l'inverse de dire « votre travail que vous faites à cet égard-là est adéquat ».

(10 h 02)

Q. [43] « Actionnaire » n'est pas mon expression, c'est la vôtre dans la réponse écrite. Mais lorsque vous mentionnez qu'Hydro-Québec fait la promotion des services offerts à sa clientèle, est-ce qu'HQD a un compétiteur?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Non.

Q. [44] Non. Alors quand vous faites la promotion de ces services offerts-là, pour quelle raison les faites-vous?

R. Essentiellement, dans bien des cas pour des questions de participation ou de niveau de participation aux services qu'on donne. Alors si, plus on augmente le taux de participation, je prends par exemple dans les programmes d'efficacité énergétique c'est dans l'intérêt de la totalité des

consommateurs québécois. Alors d'avoir une image qui est positive à cet égard-là c'est favorable. C'est favorable à l'adhésion aux programmes. Même chose on parlait plus tôt des modes de versements égaux, c'est la même chose aussi. C'est de donner une image de l'entreprise qui est responsable, qui est présente dans le milieu et qui est consciente des gestes qu'elle fait et d'avoir finalement, d'aller chercher une certaine sympathie des gens, les gens, une dimension plus humaine, si on veut, de l'entreprise et de l'organisation.

- Q. [45] O.K. Et donc, parlons des liens sur les autres aspects que vous abordez dans votre réponse écrite. Vous parlez, bon, évidemment que vous faites la promotion de l'énergie éolienne ainsi que l'innovation technologique. Parlons de l'énergie éolienne. Est-ce que le consommateur d'HQD a le choix aujourd'hui de ne pas choisir de l'énergie éolienne dans sa facture tous les jours? Je ne parle pas comme citoyen pour l'approbation d'un projet, mais dans sa facture aujourd'hui peut-il choisir son approvisionnement, la source?
- R. Mais je pense que le citoyen veut être informé. Il y a des décisions qui ont été prises, il a besoin d'information. Il y a un pouvoir de décision qui

est quand même important lors de l'implantation de chacun des parcs, si on parle de l'éolien d'une façon particulière. Alors ça se fait au niveau des communautés tout ça. Alors l'information c'est important de l'avoir pour le citoyen de façon à ce qu'il soit en mesure de prendre, de donner des commentaires et d'avoir une opinion qui est éclairée.

Q. [46] Donc, est-ce qu'HQD intervient dans l'implantation des parcs éoliens en région directement?

R. Non, on n'implante pas, on n'a pas d'impact direct. On a une demande du gouvernement avec un décret qui nous demande d'aller en appel d'offres pour l'implantation de parcs, et il y a un intérêt pour l'ensemble de la communauté en termes de développement économique, en termes d'approvisionnement d'énergie verte ou d'énergie qui est renouvelable. Et c'est un voeu gouvernemental et un voeu de la société de le faire. Mais les citoyens, d'une façon indépendante, chacun des territoires concernés, des endroits où les parcs s'implantent ont un mot à dire au niveau de leur communauté très présente. Alors d'avoir de l'information de ces citoyens-là je pense que c'est

important. Mais ce n'est pas le Distributeur qui a à prendre la décision, ça revient au conseil municipal. Et les informations que l'on donne, les informations additionnelles de façon à ce que les gens puissent prendre des décisions qui sont éclairées en fonction de leur contexte local.

Q. [47] Je comprends. Donc, vous établissez, vous avez dit vous-même c'est indirect. Tout à l'heure vous parliez de l'efficacité énergétique où on peut reconnaître que c'est plus direct. Donc, est-ce qu'on s'entend pour dire qu'il y a des situations où le lien est direct, comme l'efficacité énergétique, ou des situations où ça peut être plus indirect, c'est exact?

R. Bien dépendamment comment est-ce que vous voulez le faire. Il y a des liens... dans le cas de l'efficacité énergétique, effectivement c'est direct avec le Distributeur; dans d'autres cas c'est indirect où on a un appel d'offres et le citoyen a besoin d'information pour pouvoir décider localement.

Q. [48] Très bien. Merci. Maintenant parlons des charges d'exploitation. Je ne sais pas si vous avez pris connaissance de la preuve de la FCEI, mais globalement aux pages 3 et suivantes, nos analystes

indiquent que vos charges d'exploitation présentent une hausse de près de six pour cent (6 %) relativement aux charges autorisées pour l'exercice deux mille neuf (2009). Et je suis à la page 3 dans la preuve de notre cliente. Mais cette hausse est également reflétée par la croissance de cinq point un pour cent (5,1 %) de l'indicateur global CEN Distribution SALC par abonnement. Ma question je ne veux pas entrer dans le détail avec vous des coûts, mais devant ce fait-là et devant le fait que votre frère ou votre soeur le Transporteur a, lui, depuis deux ans s'est vu demander par la Régie de déposer une approche paramétrique. Ce qu'elle a fait cette année pour sa première cause tarifaire, et bon le dossier vient de se terminer, on verra comment la Régie appliquera ce premier dossier avec l'utilisation de l'approche paramétrique.

Maintenant, qu'en est-il du Distributeur? Est-ce qu'on peut s'attendre, puisque ce n'est pas le cas dans cette cause-ci, est-ce qu'on peut s'attendre à ce que dans le prochain dossier vous puissiez demander d'être soumis à une approche paramétrique ou on doit demander à la Régie de vous l'ordonner?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Le problème avec votre question c'est que nous

avons l'impression qu'on appliquait une approche paramétrique et qu'on avait inspiré le Transporteur avec notre modèle de faire semblable chose.

Q. [49] O.K.

R. C'est-à-dire qu'en fait, je vais peut-être même répéter ce que monsieur Boulanger vous a décrit d'entrée de jeu comme étant notre modèle de réglementation qui était, selon nous, particulièrement performant, où on établit le niveau des charges en prenant en compte les charges qui ont été autorisées par la Régie l'année précédente. On applique un facteur d'augmentation d'activités reliée au nombre d'abonnements, on prend en compte l'inflation, on prend en compte un certain pourcentage de gain d'efficience et on prend la peine également dans ce modèle-là de distinguer les activités spécifiques pour qu'il y ait un débat, une discussion très claire, très transparente qui soit portée sur ces éléments-là qui s'ajoutent à ce qu'on appelle, nous, les activités de base.

Ça me semble être un modèle paramétrique. Si ce n'est pas ça un modèle paramétrique, vous allez nous dire, vous allez nous prendre par la main et vous allez nous dire quels

sont les éléments que vous voudriez voir et on pourra peut-être réagir.

Q. [50] O.K. Donc, je comprends que vous n'êtes certainement pas fermé au moins à ce qu'on appelle votre modèle « approche paramétrique » puisque vous dites que la majorité des composantes y sont contenues.

Mais je comprends qu'il n'y a pas de décision quand même, Monsieur Bastien, vous conviendrez avec moi il n'y a pas de décision, à moins que vous ne me le mentionniez, clé qui indique comme la décision D-2008-019, comme la Régie l'avait fait à l'égard du Transporteur il n'y a pas de décision? Ou est-ce qu'il y a une décision qui vient dire il y aura une approche paramétrique avec tel tel tel paramètres ou c'est plutôt au travers des dix (10), des neuf dernières années de réglementation?

10 h 08

R. Ce modèle est appliqué pour la première fois en deux mille sept (2007) sur le dossier de l'année témoin projetée deux mille huit (2008), alors nous en sommes à notre troisième exercice, il a fait le travail si je peux m'exprimer comme ça selon les chiffres que Monsieur Boulanger vous a présentés

tantôt pour deux mille huit (2008), pour deux mille neuf (2009) on est à peu près au niveau réel ce qu'on avait prévu avec ce modèle paramétrique là. Donc on pense qu'il est relativement performant, pas beaucoup d'écarts et dans ce sens-là les résultats étant probants, nous ce qu'on propose c'est qu'on continue de l'appliquer.

Q. [51] O.K.

R. Mais est-ce qu'il y a eu une décision formelle à une demande spécifique du Distributeur, je pense que peut-être à notre mérite, mais ça je vais le dire plutôt que vous inviter à le dire. On n'a pas attendu une décision pour le faire, on pensait que c'était une bonne chose et l'a tout simplement mis sur la table et semble-t-il que ça a fait le travail là aussi, puisqu'on vit avec depuis trois ans maintenant.

Mais puisque vous avez été précurseur, est-ce qu'on ne pourrait pas coiffer le tout en affublant la méthode, moi je vous dis ça simplement en termes de cohérence réglementaire pour que les intervenants s'y retrouvent, si on a un « patchwork » chez HQD ou un modèle qui est un paramètre à quatre cinquième et on va devant HQT et c'est un autre modèle un peu différent. Je vous dis du point de vue de la cohérence

réglementaire, est-ce que ça ne pourra pas être souhaitable que l'on ait à tout le moins à peu près les mêmes appellations pour les mêmes principes compte tenu que HQT, HQD, parfois vous faites aventure ensemble quand vient le temps de changer les normes comptables et pas ici. Alors j'essaie juste d'être, de voir peut-être la cohérence, vous qui êtes ici depuis une dizaine d'années déjà?

R. J'ai l'impression que vous argumentez plus que vous posez une question, alors toujours est-il.

Q. [52] Je veux avoir vos commentaires.

R. Mais vous savez comme j'aime ça argumenter.

Q. [53] Oui.

R. Alors je pourrai toujours donner mon point de vue là-dessus, c'est que quand effectivement c'est applicable, c'est toujours souhaitable qu'on ait un arrimage entre les processus réglementaires du Transporteur et les processus réglementaires du Distributeur.

Ceci étant dit, chaque cas est un cas de figure, il peut y avoir des distinctions quand même assez fondamentales entre le Transporteur et le Distributeur qui fait qu'on n'a pas nécessairement les mêmes outils ou la même histoire réglementaire, puis je dirais qu'il y a également à

prendre en compte l'espèce de discrétion que la Régie a, chaque dossier est évalué à son mérite selon la preuve qui est là.

J'ai déjà été responsable du dossier du Transporteur mais ce n'est plus le cas et selon leur façon de présenter les choses, selon leur vision d'un dossier ils peuvent arriver avec des conclusions ou la Régie peut arriver à des conclusions différentes des conclusions auxquelles elle arrive quand c'est nous qui présentons un dossier.

Alors toujours est-il que quand c'est possible on fait des dossiers conjoints, on va le faire systématiquement, on a un processus pour le faire et c'est sûr qu'à ce moment-là on va avoir les mêmes décisions puis on va avoir le même cadre réglementaire, mais de forcer ces choses-là je ne pense pas qu'on puisse le faire.

Q. [54] Je vous dirais que vous me faites un peu peur quand vous mentionnez que vous entendez à l'égard de plusieurs dossiers de faire aventure commune avec HQT parce que dans le premier dossier dans lequel vous avez fait aventure commune, celui des normes comptables, je comprends que HQT de son côté c'était cent quatre-vingt-quinze millions de

dollars (195 M\$) qui étaient en jeu relativement aux normes comptables et dans votre cas c'est près de deux cent cinquante millions de dollars (250 M\$), soit plus de quatre cent millions de dollars (400 M\$) qui sont discutés hors audience et ma question, est-ce qu'il va y en avoir de plus en plus des dossiers comme ça ou parce que tout à l'heure vous mentionniez que pour votre approche un peu réglementaire du futur, le fait d'avoir des dossiers communs là où c'est possible avec le Transporteur on le fera.

Est-ce qu'on doit s'attendre à des dossiers similaires déposés conjointement, étudiés sur dossiers sans audience? Quelle est votre vision là-dessus?

R. Écoutez vous avez plusieurs volets à votre commentaire, qui l'est peut-être davantage que question, mais quand même, mettons les choses en perspective, le coût associé aux modifications, à la modification à la méthode de l'amortissement des actifs, total c'est deux cent quarante-cinq millions (245 M\$) incluant la partie du Transporteur qui s'ajoute à celle du Distributeur.

Donc quand on intègre les deux on n'arrive pas à quatre cent quelque millions

(400 M\$), c'est deux cent quarante-cinq millions
(245 M\$).

Q. [55] Excusez-moi.

R. Si ce dossier-là a été traité sur dossier, c'est
suite à une décision de la Régie de le traiter sur
dossier. Donc vous avez dit est-ce que vous avez eu
à dire, nous avons dit ce que nous avons à dire et
la discussion et la décision étaient de traiter
cette question sur dossier.

Alors si vous avez un blâme à porter,
envoyez-le à la bonne personne. Nous participons à
un processus, nous disons ce qu'on a à dire et nous
nous plions aux décisions qui sont rendues. Une
fois que j'ai dit ça, ce qu'on a à l'esprit
lorsqu'on parle de dossiers conjoints, ce n'est pas
des dossiers qui sont similaires à celui-là, bien
qu'on s'entend qu'à partir du moment où on touche
un sujet relié à la pratique d'amortissement ou à
la pratique financière de l'entreprise, on se
souviendra quand même que le dossier y afférent
c'est Hydro-Québec qui est le porte-parole ou le
porte-flambeau de ce dossier-là qui touche les deux
divisions de façon simultanée et de façon
identique, donc c'était approprié je pense d'avoir
un dossier conjoint pour avoir une seule décision

qui couvrirait les deux entités. Ce qu'on a à l'esprit par la suite, si je mets de côté tout ce qui touche la politique financière qui pourrait être ramené à un moment donné, on parlait de taux de rendement qui est plus tôt dans le bas de la fourchette là. À un moment donné peut-être qu'on pourrait se revoir pour examiner de nouveau cette question-là, mais pour le moment ce qu'on a à l'esprit c'est davantage des projets d'investissement où il y a une intégration à faire entre des modifications qui sont apportées au niveau des postes du Transporteur qui ont des effets au niveau du raccordement de ce poste-là en distribution et souvent ces projets-là, il y en a plusieurs qui s'en viennent, ces projets-là donc ont une facette transport et une facette distribution sur laquelle nous sommes en train de réfléchir en termes de quel est le meilleur processus réglementaire pour aborder ces sujets-là parce qu'évidemment l'action du Distributeur est liée à la décision sur le poste de transport et intimement reliée parce que souvent les deux sont optimisés. Alors c'est de ça dont on parle. Est-ce que ça va être sur dossier ou pas, ça sera selon le cas jugé par la Régie.

10 h 15

Q. [56] D'accord. Mais juste pour terminer là-dessus. Mais votre avis à vous, la Régie pourra décider, mais est-ce qu'il vous apparaît souhaitable que ce type de dossier-là se déroule, pour le futur, oublions le dossier présent, mais pour le futur, nous sommes le panel général, je vous demande votre vision, est-ce que ce type de dossier-là devrait être... ce sont des dossiers publics, devraient-ils être traités en audience?

R. Le fait que ce soit des dossiers publics ou pas n'est pas remis en question par le fait qu'on travaille un dossier par écrit seulement plutôt que par voie orale. Je ne pense pas que ça remette en question le qualificatif que l'on utilise.

Je pense que, effectivement, les budgets d'investissement et les projets d'investissement ont une nature répétitive et assez technique qui, effectivement, lorsqu'ils sont traités sur une base écrite seulement, généralement, on réussit quand même assez bien à faire le tour d'un dossier et à identifier et à documenter les différents enjeux qui peuvent se présenter. Effectivement, ça pourrait être le cas. Et on le voit même, nous, comme une piste d'allégement réglementaire pour

laisser les audiences publiques pour les dossiers qui méritent, comme aujourd'hui, un dossier tarifaire qui mérite une attention particulière.

Q. [57] Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Turmel. J'inviterais maître Paquet.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me GENEVIÈVE PAQUET :

Q. [58] Bonjour. Geneviève Paquet pour le GRAME. Mes premières questions portent en fait sur le programme de gestion des cours d'entreposage de poteaux. Je vous référerai aux réponses à la demande de renseignements de la Régie à la pièce HQD-13, Document 1, et plus précisément à la réponse 25.3 en page 59. Donc, en réponse 25.3, le Distributeur nous mentionne au deuxième paragraphe que :

L'échéancier de réalisation de ce programme sera établi en fonction des discussions entre le Distributeur et le ministre du Développement durable, de l'Environnement et des Parcs et pourrait possiblement s'étaler sur une dizaine d'années.

Maintenant, pourriez-vous indiquer quelles sont les activités qui risquent d'être étalées sur une

dizaine d'années? Est-ce qu'il s'agit de la caractérisation des sites, de la réhabilitation ou de la mise en place du système d'entreposage?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. C'est un peu tout ça, finalement, qui va être pris en compte. Si on regarde l'utilisation des cours, essentiellement, il va y avoir une optimisation pour des fins économiques. Il y a également après ça la caractérisation. C'est un élément qui est important pour bien connaître l'état d'un site. Alors, si on a une inquiétude particulière sur un site, la caractérisation est importante pour connaître l'étendue de l'enjeu environnemental et, évidemment, les mesures correctives aussi qui viennent par la suite.

Alors, si c'est confiné au terrain de l'entreprise, on peut le contrôler, le garder sur notre site. Si ça déborde la propriété de l'entreprise, il y a un enjeu qui est plus important. Essentiellement, l'étendue de temps va aller de façon à ce qu'on s'assure en tout temps de respecter la réglementation qui est en place et d'être bon citoyen à cet égard-là, ça, c'est clair.

Q. [59] Merci. Je reviens un petit peu en arrière à la réponse 25.2, page 58, au paragraphe 3 de sa

réponse, le Distributeur nous indique que :

Certains coûts du programme ne sont pas capitalisables comme la caractérisation et la réhabilitation environnementale des sites [...].

Donc, par rapport à ça, ma question : Lorsque les coûts de réhabilitation auront été déterminés suite aux caractérisations, comment est-ce qu'on va comptabiliser l'estimation de ces coûts, de ces coûts de réhabilitation?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Bien, écoutez, nous avons un contrôleur, le contrôleur de la Division Distribution qui sera présent au prochain panel. Je pense que ces questions-là qui sont de nature technique, je vous le dis à vous, mais je le dis aussi à tout le monde, on est un peu inconfortable, nous, de les recevoir, parce qu'on n'est pas comptable ni un ni l'autre.

M. ANDRÉ BOULANGER :

Que Dieu nous sauve!

M. MICHEL BASTIEN :

Que Dieu nous sauve! Oh! J'aurais aimé ça avoir cette fonction-là en plus de toutes les autres, là, mais je ne l'ai pas. Alors, je vous inviterais à la

garder pour le prochain panel.

- Q. [60] Parfait. Je vous remercie. Maintenant, en fait ma prochaine question peut-être sera référée aussi à un autre panel, parce qu'elle ne réfère pas à la preuve du Distributeur directement, mais plutôt à un décret qui a été déposé en preuve par le GRAME, le décret 1051-2009. Il a été déjà déposé en preuve en fait en annexe du rapport du GRAME sous la cote C-9.6 Annexe. C'est la raison pour laquelle je n'avais pas de copie pour vous.

10 h 21

- Q. [61] Donc, le décret 1051-2009 concerne l'apport financier des Distributeurs qui sont visés à l'article 85.33 de la Loi sur la Régie de l'énergie et ça concerne l'apport financier devant être consacré à la réduction des gaz à effet de serre et à la lutte aux changements climatiques.

Donc, est-ce que le Distributeur est visé par ce décret à son titre de distributeur de carburant et combustible?

Me ÉRIC FRASER :

Bien, premièrement, c'est une question de droit à savoir si le Distributeur est visé et je peux répondre. Non. Mais, ce n'est pas une question appropriée pour ce panel-là en termes de niveau de

détails. Et je ne suis même pas certain que c'est une question appropriée pour le panel numéro 2 puisque, à moins qu'on ait une question précise qui viserait à nous demander qu'est-ce qui est inclus dans notre coût de service. Et probablement que la réponse, ce serait « non » puisque, comme je viens de vous aviser, nous ne sommes pas un distributeur de produits pétroliers au sens de la Loi sur la Régie de l'énergie.

Me GENEVIÈVE PAQUET :

En fait, Maître Fraser, vous avez répondu à ma question, donc ça complète. Je vous remercie.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Paquet. Maître David pour Option des consommateurs.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ÉRIC DAVID :

Q. [62] Monsieur le Président, Mesdames les Régisseuses, j'ai une très brève question concernant l'allégement réglementaire, peut-être pour monsieur Bastien. C'est quelque chose qu'on avait déjà soulevé, qu'Option des consommateurs avait déjà soulevé dans les rencontres annuelles entre les intervenants. Et la raison qu'il l'avait soulevé, c'est que ça aiderait les intervenants à mieux cibler leur intervention et choisir les

causes dans lesquelles ils vont intervenir. Ce serait l'idée de préparer un calendrier prospectif disons sur une année future des causes à venir et une description sommaire des causes à venir.

Est-ce que vous pensez que ce serait possible pour le Distributeur de faire une telle chose et peut-être le mettre soit sur son site Web ou de le diffuser autrement? L'idée, c'est de planifier d'avance un peu plus les causes.

M. MICHEL BASTIEN :

R. Vous surestimez notre capacité de prévision des dossiers.

Q. [63] Ça peut être six mois sinon.

R. Nous préparons déjà un premier calendrier qui porte sur les horizons normalement de trois à six mois pour la Régie de l'énergie pour les fins de sa propre planification. Et par expérience, notre score est relativement bon, il est au-dessus de cinquante pour cent (50 %), mais il n'est certainement pas de cent pour cent (100 %).

Ce que ça amène comme problématique, évidemment, c'est que sachant que ce document-là est public, on serait plus prudent que moins prudent, puis je ne suis pas sûr que, outre les dossiers que vous voyez déjà dans le calendrier qui

sont de rendez-vous annuel, que vous y retrouveriez beaucoup de nouveaux éléments. Ça amène une dynamique un peu particulière parce que dès qu'on change de calendrier, sachant qu'il y a douze (12) intervenants qui l'ont regardé, les questions se mettent à pleuvoir là sur « comment ça se fait que » et « il est rendu où ce dossier-là » et et caetera, et caetera. Alors, ça devient compliqué sur le plan administratif.

Q. [64] Mais, c'est une planification que vous faites déjà pour le bénéfice de la Régie?

R. On fait une planification à la demande pour...

Enfin, nous, on ne fait pas de planification comme telle. Les dossiers arrivent quand ils arrivent. C'est surtout les dossiers d'investissements qui sont sujets à toutes sortes d'aléas, à toutes sortes d'analyses et toutes sortes d'études. Et c'est sûr que pour participer à certains processus internes, je les vois passer. Mais, le moment où ces dossiers-là sont déposés, ils peuvent varier plus qu'en mois là, des fois en année là. Ils peuvent être reportés parce qu'ils ne font pas tout simplement partie de la nouvelle liste des priorités d'un distributeur parce qu'on a une capacité de faire qui est définie.

Donc, quand on déborde des dossiers de base et les dossiers de base, vous les connaissez, c'est les dossiers reliés à l'état d'avancement ou au plan d'approvisionnement. C'est les dossiers qui sont les dossiers tarifaires. Quand on déborde de ça, il y a beaucoup d'aléas, il y a beaucoup... Et ça devient une indication qui est un peu trompeuse, qui n'aide pas vraiment parce que les gens planifient en fonction de ça, mais la réalité, elle n'est pas souvent ce qu'on prévoit. Alors, c'est ce que je vous sou mets comme réponse. L'utilité que vous voyez à ce genre d'outil n'est pas aussi grand que vous pensez parce qu'il y a beaucoup d'aléas reliés au calendrier réglementaire.

Q. [65] D'accord. Une dernière question. Savez-vous si le Transporteur se prête au même exercice pour la Régie?

R. Moi, à ma connaissance, tous les Distributeurs font le même exercice, Distributeur et Transporteur font le même exercice pour aider la planification de la Régie, à ma connaissance.

Q. [66] D'accord. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître David. J'inviterais maître Gariépy.

Me ANNIE GARIÉPY :

Nous n'avons pas de question.

LE PRÉSIDENT :

Merci. Il est dix heures et vingt-cinq (10 h 25),
on pourrait prendre une pause de quinze (15)
minutes. De retour à onze heures moins vingt
(10 h 40). Merci.

PAUSE

(10 h 45)

LE PRÉSIDENT :

Bonjour, Maître Gertler. Vous êtes déjà en place.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

Oui oui. Mais on essaie de se mettre à l'ère du
temps, il faut être efficace, l'allégement
réglementaire. Bonjour, Monsieur le Président.
Bonjour, Mesdames les Régisseuses. Bonjour aux
témoins.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me FRANKLIN S. GERTLER :

Q. [67] Alors ça ne devrait être pas très long. C'est
surtout monsieur Bastien qui va travailler pour
l'instant. Je veux traiter surtout de l'allégement
réglementaire et, évidemment, je me réfère à ce
moment-là au document HQD-1, Document 3 qui porte
le titre d'« Allégement du processus réglementaire
du dossier tarifaire ». Maintenant, Monsieur

Bastien, à la page 16 de ce document, vers les lignes 18 à 23, il est indiqué que vous faites la demande spécifique à la Régie à l'égard de l'allégement réglementaire pour l'année prochaine, le transfert, puis c'est le petit point noir, « Transfert des parties suivantes de la preuve dans le Rapport annuel 2009 du Distributeur, en indiquant les références appropriées dans la demande tarifaire 2011 ». Et le premier élément au deuxième niveau c'est « Historique des coûts réels et des impacts énergétiques du PGEÉ présenté cette année à la pièce HQD-8, Document 8, annexe A, aux sections 1, 2.1 et 2.2 ».

Maintenant, si je vais dans ce document-là qui est l'annexe en question, on voit qu'il s'agit des suivis énergétiques et budgétaires pour la période deux mille trois-deux mille neuf (2003-2009). Et là je suis dans HQD-8, Document 8, Annexe A. Puis on n'a pas besoin d'aller tellement loin dans le détail mais juste pour les fins de la cohérence de la transcription, si on va dans la table des matières on réfère, les sections 1, 2.1 et 2.2 auxquelles font référence HQD-1, Document 3 à la page 16 correspond au suivi énergétique effectivement deux mille trois-deux mille sept

(2003-2007) puis aux éléments qui sont 2.1 le suivi des programmes-activités par marché et 2.2 les engagements financiers.

Maintenant, dans vos réponses ou les réponses d'Hydro-Québec aux DDR de la Régie, le numéro 1 c'est le HQD-13, Document 1 à la page 6. Et je suis page 6 c'est la suite de la réponse à la question 1.2. Et la question portait, si je ne me trompe pas, sur la question à savoir - en tout cas on va trouver la question, excusez-moi - portait sur les éléments qui seraient transférés et pourquoi concrètement. Et une partie de votre réponse c'est à l'effet suivant, c'est celle sur laquelle je veux attirer votre attention à la page 6. C'est en haut de la page, excusez-moi, je vais me retrouver sur l'ordinateur. Je ne suis pas aussi habile que maître Neuman :

Par ailleurs, le Distributeur souligne l'absence de questions de la part de la Régie et des intervenants dans le cadre des demandes de renseignements du présent dossier sur le contenu des sections de suivi du PGEÉ qui font l'objet d'une demande de déplacement du dossier tarifaire au rapport annuel

du Distributeur.

Maintenant, n'est-il pas vrai, Monsieur Bastien, qu'un élément de preuve peut être utile dans un dossier sans faire l'objet d'une DDR? Si la preuve est claire par exemple?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Tout à fait. Puis c'est un peu, effectivement, ce qu'on dit aussi à l'effet que si on déplace une partie de la preuve vers le rapport annuel qui, lui, au moment où l'on dépose, notre dossier est connu, lorsque les gens nous adressent de demandes de renseignements ces informations-là sont connues, il est toujours possible, évidemment, pour quelqu'intervenant que ce soit d'utiliser cette information-là à quelque'étape que ce soit du dossier. Si ce n'est pas une information qui méritait d'être clarifiée ou d'être expliquée, donc de l'utiliser tout simplement dans le cadre de leur mémoire ou dans le cadre de leur plaidoirie, si c'est le cas.

Donc, l'information qu'on déplacerait vers le rapport annuel est encore du domaine public. Dans ce contexte-là, je réponds tout à fait, je réponds oui à votre question qu'on peut trouver utile une information même si elle n'a pas été ou

fait l'objet d'une demande de renseignements.

10 h 51

Q. [68] À ce moment-là, votre position, ce serait que ce serait... c'est peut-être maître Fraser qui va répondre. Est-ce que ça va être au dossier pour les fins du... Est-ce que ça va être des choses auxquelles on peut référer et utiliser devant la Régie sans difficulté selon vous?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Je ne répondrai pas comme avocat, je vais répondre comme quelqu'un qui travaille avec des avocats depuis longtemps et qui travaille surtout en affaires réglementaires depuis très longtemps. C'est libre à vous d'utiliser l'information qui est disponible là où elle est, de l'utiliser dans vos mémoires, de l'ajouter aux pièces d'un dossier, l'ajouter à votre propre preuve. C'est des choses qui sont tout à fait possibles déjà.

Q. [69] Maintenant, dans le même document HQD-1, Document 3, et je vous amène dans le tableau à la page 9, je veux dire, c'est le tableau numéro 1, mais ça porte, c'est sur plusieurs pages. Alors, l'élément D. « Production d'une preuve sur une base pluriannuelle », vous avez déjà eu des questions là-dessus ce matin, juste avoir un peu de précision

par rapport aux réponses antérieures. Quand vous parlez de... On parle d'un travail approfondi en impliquant la Régie. Est-ce que... Comment est-ce que vous voyez ça? Est-ce que ça va impliquer également les intervenants habituels avec une séance de travail, une audience de principe? C'est quoi votre suggestion là-dessus?

R. Je pense que la preuve est assez claire que nous n'allons pas travailler en solo sur ce sujet-là. Ce serait contre productif d'ailleurs de le faire puisque ça pourrait générer passablement de discussions au niveau du processus réglementaire qui serait, enfin que l'on peut éviter sûrement lorsqu'on en discute en rencontres techniques, en rencontres de travail avec les intervenants. Je pense que j'avais déjà dit l'année dernière, et je vais le répéter, qu'il serait utopique lorsqu'on parle d'Hydro-Québec et de façon générale et de façon particulière lorsqu'on parle des pistes d'allégement, qu'on réussisse à obtenir un consensus sur chacune des pistes qui pourrait être identifiée.

Ce qui est souhaitable, par ailleurs, c'est que, à partir du moment où une piste est partagée de façon assez large par un bassin assez grand

d'intervenants que l'on puisse l'implanter dès que possible. Et c'est ça qu'on va proposer, j'imagine, éventuellement dans le cadre de nos prochains dossiers tarifaires.

Donc, lorsqu'on se sentira confortable, lorsque la piste aura été discutée et que les gens se seront appropriés les impacts de ces pistes-là, il nous fera plaisir de les proposer au nom de tous les intervenants, si c'est le cas, ou au nom de la majorité des intervenants, si on doit être plus modestes, donc de les proposer à la Régie pour les fins d'implantation dans les prochains dossiers tarifaires. Mais c'est clair, ça passe par des rencontres de travail avec les intervenants.

Q. [70] Ça, c'est votre réponse, il y a des rencontres de travail ou même une audience comme il faut devant... ou dans un deuxième temps, en audience? Comment est-ce que vous voyez ça?

R. Je pense qu'on peut très bien s'inspirer de ce qu'on a fait cette année. Nous avons eu une rencontre, peut-être deux même. Il y a eu des échanges de documents. Il y a eu des discussions. Et on a proposé d'intégrer de façon directe et immédiate certaines pistes au processus réglementaire de cette année. Nous avons identifié

d'autres pistes sur lesquelles il n'y avait pas de confort de notre part, il n'y avait pas eu de discussions assez sérieuses pour pouvoir les proposer à la Régie.

Mais une fois ces discussions menées et qu'il y a des conclusions qu'on pourra tirer de ces discussions-là, on pourra effectivement venir les présenter à la Régie pour les fins de sa propre analyse et de ses propres demandes de renseignements. D'ailleurs, qu'on a eu plusieurs, il y a eu plusieurs questions sur nos mesures, les mesures qu'on suggérait d'implanter de cette année Et je pense que c'est un modèle à suivre pour les prochaines années.

Q. [71] Et est-ce que vous avez déjà proposé quelque chose à la Régie, vous avez déjà sur cet aspect-là, à part qu'est-ce qui est au dossier sur la présentation de la preuve sur une base pluriannuelle? Une question d'information, Monsieur Bastien.

R. Écoutez, cette piste-là, elle est prématurée à ce stade-ci. Donc, il n'y a pas eu de proposition de la part du Distributeur concernant un traitement multi ou pluriannuel à quelque niveau que ce soit.

Q. [72] Merci. Maintenant, dans le même document,

HQD-1, Document 3 à la page 15 cette fois, 14 et 15. Je suis au sujet des indicateurs de performance. Justement, à la page 15 au milieu de la page, vous parlez de certaines suggestions. C'est à la ligne 9. Suggestions qui méritent d'être examinées au cours des prochaines années, et notamment pondérer les statistiques et effectuer des sondages. On voit dans la preuve qu'il y avait des gens qui ont exprimé une préférence pour que ce soit fait, ces choses-là soient faites par la Régie, n'est-ce pas?

10 h 37

Je veux voir avec vous pour l'instant votre travail, si je le comprends bien, c'est de juste de colliger comme vous le dites à la fin du paragraphe des données quantitatives, il n'y a pas de traitement statistique ou analyse statistiques à proprement dit qui est faite, à la base des statistiques que vous avez sorties?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Je suis d'accord.

Q. [73] Puis au même niveau quand on parlait des sondages, on ne parle pas jusqu'à date on ne parle pas de sondages scientifiques, vous parlez simplement un peu comme vous avez fait ce matin

dans votre témoignage c'est des rapports que vous avez sur les discussions qui font en sorte que ça vous donne une idée de la perception des gens, c'est ça?

R. En fait les pistes qui sont ici ce sont des suggestions qui ont été apportées par les intervenants, du moins ce que j'en comprends, qui méritent d'être regardées, nous nous avons proposé des indicateurs plus quantitatifs, un peu par déformation. Généralement lorsqu'on essaie d'évaluer la performance, notre performance comme gestionnaire, on souhaite parfois des indicateurs les plus précis possibles, donc le plus quantitatif possible. Je pense que c'est un objectif en soi. Par ailleurs, nous n'avons pas été plus loin que de préparer la preuve au niveau de cette discussion-ci, il n'y a pas eu de réflexion ultérieure non plus. Ce sont des éléments qui devront être repris en temps opportun avec les intervenants pour examiner si on peut, il y a une viabilité à élaborer des indicateurs semi-quantitatifs ou semi-qualitatifs ou des indicateurs qui pourraient s'ajouter à des indicateurs quantitatifs et qu'on pourrait utiliser, qu'on pourrait suivre.

À ce stade-ci, ce qu'on fait c'est

qu'on documente les indicateurs que nous avons proposés, que l'on peut implanter facilement parce que ce sont des indicateurs quantitatifs, qui sont mesurables, donc qui sont identifiables, donc c'est relativement facile. C'est sûr qu'on peut en tirer toutes sortes de conclusion selon la lecture que l'on en fait, mais à ce stade-ci nous en sommes juste à mesurer les choses, à identifier ces paramètres-là et nous sommes ouvert à la discussion pour la suite et quand on disait tantôt que la proposition que l'on faisait à l'intérieur du présent dossier avait quand même reçu l'assentiment de la majorité des intervenants, il n'y avait pas eu non plus de sondage, il n'y a pas eu un décompte très précis qui a été fait, il n'y a pas eu de discussion, même pour définir qu'est-ce qu'on entend par majorité. C'est tu les deux tiers, c'est tu les trois quarts, non, c'est un jugement qualitatif à ce stade-ci.

Donc il ne faut pas en mettre plus qu'il y en a, il ne faut pas faire dire aux résultats plus que ce qu'ils sont. Une très humble contribution à une réflexion qui est en amorce et qui j'espère va conduire à d'autres pistes d'allégement quel que soit le critère d'évaluation

que l'on se donne pour apprécier cet élément-là.

Q. [74] Et la préoccupation c'est, si je l'avais bien compris l'année dernière, c'est réduire les coûts, aller à l'essentiel, augmenter l'efficacité des audiences, c'est essentiellement ça.

R. On y voit effectivement un volet efficience.

Q. [75] O.K.

R. L'allégement réglementaire pour nous effectivement ça ne se résume peut-être pas à ça, mais ça inclut certainement l'idée d'avoir le même résultat, la même qualité de résultat en utilisant moins de moyens, moins de moyens voulant dire moins de demandes de renseignements, moins d'utilisation des équipes, moins d'heures d'audience, etc., etc.

Q. [76] Afin de réduire surtout les coûts de la réglementation?

R. En fait, oui, mais pas seulement que ça. C'est qu'à partir du moment où les enjeux comme on l'a proposé cette année, on a rajouté une pièce qui définit très clairement quels sont les enjeux du dossier. À partir du moment où en amont d'un dossier, la Régie définit ce qu'elle reconnaît comme les enjeux d'un dossier, d'inviter les groupes à se limiter à ces enjeux-là est porteur également de pertinence, de ciblage, d'efficacité, c'est-à-dire qu'on n'a pas à

s'éparpiller sur des questions que la Régie n'a pas reconnu comme enjeu, donc on n'est pas à risque par rapport à ces questions-là, donc on peut très bien en débattre, mais dans un autre forum ou l'année suivante. Donc ce n'est pas juste une question d'économiser des coûts, ça peut être aussi d'accroître la pertinence des différents mémoires et des différentes plaidoiries qui sont présentés à la Régie.

Q. [77] Et Monsieur Bastien, rappelle-moi dans les antécédents, si je peux m'exprimer ainsi, de la démarche actuelle d'allégement, il n'y a pas eu de réflexion ou un diagnostic que vous avez posé sur les forces et les faiblesses de la régulation d'Hydro-Québec par la Régie, je veux dire il n'y a pas eu, bien s'il y en a eu, bien j'aimerais bien l'avoir, mais est-ce qu'il y a eu une analyse de cette nature-là?

R. Non, il n'y a pas eu d'analyse de cette question-là, pour la simple et bonne raison qu'il y a personne qui au Québec et Hydro-Québec fait partie de ces gens-là, personne au Québec ne remet en question le modèle de réglementation que l'on a. Il n'y a personne qui remet en question la Loi sur la Régie de l'énergie, l'existence de la Régie, le

rôle de la Régie, les pouvoirs de la Régie. On fonctionne dans ce cadre-là depuis mille neuf cent quatre-vingt-dix-sept (1997) et vous n'avez jamais entendu parler une seule personne d'Hydro-Québec à quelque niveau que ce soit ayant porté un jugement négatif sur la réglementation de l'électricité au Québec. Nous sommes tout à fait supporteurs... des grands supporteurs de ce processus-là et nous faisons notre bout de chemin pour que ce modèle-là soit performant.

Q. [78] Mais vous avez, je devrais dire que d'aucuns ont quand même dit qu'il y a des problèmes avec la réduction dans la compétence de la Régie qui a été pratiquée en deux mille (2000), mais ça on fera le débat à un autre moment j'imagine, mais je veux juste comprendre parce qu'il me semble que vous avez déjà parlé d'une certaine maturité dans les dossiers tarifaires notamment. Est-ce que c'est votre expression je pense qui est un peu à l'origine de cet, une des raisons pour laquelle vous embarquez dans l'allégement réglementaire?

R. Je prends bonne note de votre commentaire précédent qui visait les activités qui n'étaient pas réglementées au moment où on se parle, mais en ce qui concerne les activités réglementées je

maintiens tout ce que j'ai dit et en ce qui concerne votre question spécifique dû effectivement l'année dernière lorsque nous avons amené notre dossier à la Régie, nous avons évoqué effectivement qu'à notre avis nous avons atteint une étape de maturité, une étape où la majorité sinon la totalité des enjeux et des questions avait déjà été débattue au moins une fois à la Régie. Donc il y avait eu des décisions, il y avait eu des débats, donc on peut penser, on pouvait penser de pouvoir passer à une autre étape de réglementation.

Q. [79] Mais dans ce contexte, c'est dans ce contexte-là que je vous pose la question par rapport à la réglementation par la Régie en matière tarifaire d'Hydro-Québec, est-ce que vous avez fait une analyse des forces et faiblesses après dix ans, avant de suggérer l'approche d'allégement réglementaire que vous avez suggéré à la Régie?

(11 h 05)

M. MICHEL BASTIEN :

R. Je pense que monsieur Boulanger vous a présenté nos grandes conclusions par rapport à ce modèle de réglementation. On trouve que les résultats sont équilibrés. On trouve que le processus est performant et on pense qu'effectivement on n'a pas

de changements drastiques majeurs à envisager pour le rendre plus performant ou il n'y a pas d'éléments qui sont tellement, tellement problématiques que ça mériterait qu'il y ait un grand débat et qu'il y ait un virage important qui soit apporté au niveau du processus réglementaire. Nous sommes très confortables avec ce qu'on a. Les résultats sont là et on pense qu'effectivement nous avons atteint une certaine maturité.

Q. [80] Alors la réponse à ma question c'est qu'il n'y a pas de documents diagnostic sur les points forts et faibles de cette performance après dix (10) ans avant de suggérer votre prochain allègement réglementaire?

R. La réponse courte c'est il n'y a pas, effectivement, de document qui contient la réflexion du Distributeur ou du Transporteur sur les forces et faiblesses du modèle de réglementation s'appliquant au Québec.

Q. [81] Bien alors ça va faire un engagement de moins comme ça. Puis dans la même idée, vous avez parlé d'indicateurs de performance. Avez-vous déjà fait une étude des gains réels, je parle certainement environnemental mais aussi au niveau les coûts et les finances, du financement des gains qu'Hydro-

Québec a connus à cause du processus de réglementation publique devant la Régie en termes de meilleures décisions, amélioration de décisions et des erreurs à éviter, des aspects de cette nature-là?

R. Nous n'avons pas d'étude à cet effet.

Q. [82] Merci. Puis vous qui venez, Monsieur Bastien, je pense, vous me corrigerez mais si mon souvenir est bon vous venez du milieu de gaz ou vous avez déjà travaillé chez Gaz Métro dans les affaires réglementaires.

R. Je n'ai jamais travaillé chez Gaz Métro.

Q. [83] Excusez-moi.

R. Ni en affaires réglementaires ni dans un autre domaine. Monsieur Boulanger par ailleurs, oui.

Q. [84] Ah! O.K.

R. Et ça me permet de faire un commentaire ce matin quand monsieur Boulanger disait qu'il n'y avait pas de compétiteur à Hydro-Québec ça m'a fait rire, venant de quelqu'un qui vient de chez Gaz Métro. En fait dans certains marchés il y a un petit peu de compétition.

Q. [85] O.K. Alors il pourrait vous aider dans les réponses à ce moment-là. Mais juste comme je vais vous suggérer que, lorsqu'on fait des audiences

avec Gaz Métro, il y a moins d'opposition aux demandes d'intervention, moins d'objections sur les sujets que les intervenants veulent aborder. Il y a moins de réponses aux DDR qui sont à l'effet que la question déborde du dossier. Il y a moins de contestations des expertises. Alors, à votre avis, est-ce qu'il s'agit là de pistes qu'Hydro-Québec pourrait explorer pour améliorer l'efficacité et l'efficience et réduire les coûts des audiences en matière tarifaire?

Me ÉRIC FRASER :

Juste pour les fins des notes sténographiques, mon confrère a émis son opinion personnelle parce qu'il n'y a aucune preuve à l'effet qu'il y avait moins de contestations, il n'y a aucune preuve. Moi je n'ai pas vu ça au dossier nulle part. Donc, simplement pour que ça soit clair au niveau des notes sténographiques. Merci.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

J'avais cru comprendre, Monsieur le Président. De toute manière on peut poser des questions en contre-interrogatoire où on postule une hypothèse. Peut-être monsieur Bastien a connaissance de cet aspect-là, ou monsieur Boulanger. C'est des grands observateurs. Et de toute manière, j'ai cru

comprendre aussi de la réponse précédente de monsieur Bastien qu'en matière réglementaire, à la différence de matière devant les tribunaux ordinaires, qu'on était, on avait le droit justement d'aller dans des éléments qui sont à l'extérieur du dossier, on est libre de le faire afin de travailler le dossier. Alors je demanderais que la Régie demande à monsieur Bastien de répondre à cette question-là. Je pense que c'est tout à fait...

LE PRÉSIDENT :

Maître Gertler, je ne pense pas que maître Fraser s'est objecté à la question. Il a juste dit que c'était vos hypothèses pour les choses. Mais vous pouvez poser votre question sans problème.

Me FRANKLIN S. GERTLER :

O.K. Alors j'ai posé la question.

M. MICHEL BASTIEN :

R. Je vais répondre mais avec un préambule. Je n'ai pas analysé les processus réglementaires de Gaz Métro si ce n'est que d'un point de vue superficiel et ma courte expérience lorsque nous avons la chance de se comparer. - Et on pense par les temps qui courent dans les dossiers de l'Agence d'efficacité énergétique -. Je les trouve

personnellement pas mal plus « questionneux » que nous le sommes. Est-ce que c'est une piste d'allégement à suivre? On prendra bonne note, on regardera ça attentivement.

Mais pour répondre peut-être davantage à votre question. Nous ce qu'on voit comme une piste, définitivement une piste d'allégement, une piste d'efficience c'est de travailler le plus possible en amont pour définir les enjeux. Je pense que c'est gagnant pour tout le monde, c'est gagnant pour les intervenants comme je le disais tantôt, c'est gagnant aussi pour le Distributeur. Parce que sur ces enjeux-là nous avons une preuve et cette preuve-là on peut la documenter, on peut répondre à une demande de renseignements. C'est lorsque l'on n'a pas de preuve que le problème se pose.

Alors à partir du moment où on a des enjeux qui sont clairement identifiés et que tout le monde s'y tient, je pense que c'est gagnant pour tout le monde et on va toujours travailler dans ce sens-là. Et c'est l'essentiel des représentations que l'on fait à la Régie qui concernent les intervenants, c'est le plus possible que ce genre de décisions-là se fassent, se prennent en amont pour que les règles soient claires pour tout le monde. Et quand

les règles sont claires et que les gens s'y tiennent, on ne peut pas avoir ou on n'aura pas beaucoup de demandes de renseignements sur lesquelles on aura le goût de répondre ou qu'on répondra, effectivement: cette question dépasse le cadre du présent dossier!

11 h 13

R. Ça dépasse le cadre du présent dossier, selon notre compréhension des choses. C'est parce qu'elle ne s'est pas tenue cette question-là à la liste des enjeux qui ont été préalablement définis par la Régie de l'énergie. Donc, tout le monde participe, tout le monde accepte ces règles du jeu-là, il ne devrait pas y en avoir de réponses qui sont ni agréables à écrire et certainement pas agréables à lire.

Q. [86] À ce moment-là, est-ce que vous envisagerez également l'utilisation davantage de conférence préparatoire dans la définition des enjeux?

R. Écoutez, je laisserai mon avocat commenter sur le thème des conférences préparatoires et ce que ça veut dire précisément. En ce qui me concerne, je pense que les échanges que l'on a à travers les questions que la Régie pose aux différents intervenants et au Distributeur, à travers donc le

véhicule papier que l'on utilise en amont dans le dossier, est tout à fait adéquat pour définir les enjeux.

Q. [87] Merci. Maintenant, j'ai quelques questions pour vous, Monsieur Boulanger. Ce matin, je vous ai écouté attentivement. Si j'ai bien compris, vous avez essentiellement lu votre déclaration ce matin. Est-ce que j'ai raison de croire ça?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui.

Q. [88] O.K. Et je vous demanderai d'abord un peu sur la confection de ce document-là parce qu'il n'y a pas eu de Power Point ni de copie là. Est-ce que vous pouvez me dire quand est-ce que ça a été prêt ou préparé ce document-là?

Me ÉRIC FRASER :

Objection. Préparation du dossier là, c'est... il n'y a pas de pertinence là. S'il y a une question sur la présentation de monsieur Boulanger, il a juste à poser une question sur divers aspects qui étaient tous aussi intéressants les uns que les autres, mais la confection du document, ce n'est pas pertinent à l'objet du dossier.

LE PRÉSIDENT :

La Régie est d'accord avec maître Fraser, Maître

Gertler. Tenez-vous-en aux faits qui ont été exposés ce matin, s'il vous plaît.

Me FRANKLIN GERTLER :

Monsieur le Président, c'est parce qu'on a essayé d'être courtois également. J'aurais pu simplement m'objecter lorsque monsieur Boulanger lisait son témoignage. Ce n'est pas une façon. S'il y a un document, une déclaration détaillée, sûrement peaufinée avec son avocat...

LE PRÉSIDENT :

Mais, Maître Gertler, vous auriez pu faire l'objection en temps et lieu au début. Maintenant, c'est trop tard si vous...

Me FRANKLIN GERTLER :

Alors, j'avertis à ce moment-là les témoins, maître Fraser et la Régie, qu'à l'avenir je vais faire cette objection-là parce que la lecture de documents sans qu'on puisse avoir une copie du document, est une façon qui désavantage ceux qui doivent contre-interroger par la suite. Alors, si l'allégement est réglementaire c'est de ne pas donner de document puis ne pas donner de Power Point, je vais m'objecter, c'est certain.

LE PRÉSIDENT :

Parfait. Mais, posez vos questions, si vous avez

des questions, Maître Gertler.

Me FRANKLIN GERTLER :

Non, mais c'est essentiellement ça. Je voulais savoir qui l'a écrit et quand est-ce que ça a été prêt, Monsieur le Président. Mais, ça, j'ai compris que je n'ai pas le droit de poser ces questions-là, alors je ne les poserai pas. Je ne pense pas... je vais juste vérifier avec... Merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Gertler.

Me FRANKLIN GERTLER :

Je n'ai pas d'autre question.

LE PRÉSIDENT :

Maître Neuman pour S.É.-AQLPA.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [89] Bonjour, Monsieur le Président, Mesdames les Régisseuses. Bonjour, Messieurs. Dominique Neuman pour Stratégies énergétiques et l'Association québécoise de lutte contre la pollution atmosphérique.

Ma question porte sur un fait nouveau qui est survenu depuis que le dossier a été déposé, à savoir que nous savons maintenant que pour deux mille dix (2010), Hydro-Québec Distribution devra alimenter une charge industrielle supplémentaire,

celle d'Abitibi-Bowater qui était auparavant alimentée par la centrale McCormick et pour laquelle un changement est en cours qui fera en sorte que ce sera dorénavant Hydro-Québec Distribution qui alimentera cette charge.

Ma question vise à valider avec vous le traitement réglementaire qui sera accordé à ce changement qui va survenir en deux mille dix (2010). Donc, d'abord, si je comprends bien, comme il s'agit d'un changement à la prévision de la demande, la prévision de la demande reste inchangée par rapport à celle qui a été déposée selon les principes réglementaires bien établies, donc la prévision réglementaire reste ce qu'elle est. Et le calcul du revenu requis continuera d'être basé sur la prévision de la demande telle que nous l'avons connue au moment... telle qu'elle a été connue par Hydro-Québec au moment du dépôt de sa demande.

Est-ce qu'il est correct de comprendre donc que les approvisionnements supplémentaires qu'Hydro-Québec Distribution devra acquérir, les approvisionnements post-patrimoniaux supplémentaires qu'Hydro-Québec Distribution devra acquérir pour alimenter cette charge, seront inclus au compte de frais reportés du « pass-on »

d'approvisionnement et donc qu'ils vont être comptabilisés et récupérés durant l'année... durant le revenu requis de l'année suivante?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Je vais répondre à deux... d'abord, à la prémisse et ensuite à votre question. Je vous inviterais à poser la question à celui qui fait les prévisions des ventes, donc Yves Nadeau qui va être présent ici, je pense, au niveau du panel numéro 3, donc à partir de demain. Et je crois comprendre que dès le moment où la prévision a été réalisée, on avait quand même quelques informations sur le schéma qui se présentait du côté d'Abitibi Bowater et, en particulier, du côté de la consommation à Baie-Comeau et qu'on avait déjà intégré des choses, des volumes de ventes de l'ordre de même huit cents gigawattheures (800 GWh), les chiffres que, moi, j'ai...

Q. [90] Excusez-moi, je n'ai pas entendu le chiffre.

R. Huit cents gigawattheures (800 GWh)...

Q. [91] Oui.

R. ... donc qui étaient intégrés à la prévision de deux mille dix (2010). Donc, il y a peut-être d'autre chose qui s'est produit depuis. Il y a peut-être eu des ajouts, des retraits. Et comme -

et ça, je réponds à votre deuxième partie de la question - une fois qu'on a identifié qu'il y a un écart ou pas par rapport à la prévision suite à la transaction qui s'est complétée récemment, il reste qu'effectivement, comme on fait à chaque année, tous les écarts ont un impact sur les coûts d'approvisionnements à la hausse ou à la baisse par rapport à ce qui est prévu. Et le compte de « pass-on » vise à capter ces écarts-là, comme vous l'avez bien décrit.

11 h 20

Q. [92] Juste pour fins d'information. Est-ce que le huit cents gigawattheures (800 GWh) est à votre connaissance la quantité actuelle d'énergie qui est maintenant prévue ou vous me réferez au panel en question?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Vous répondez à votre propre question. Je vous réfère au panel approprié.

Q. [93] Je vous remercie bien.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Neuman. J'inviterais maître Sicard.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs.

Bonjour, Monsieur le Président; bonjour, Mesdames.

Monsieur Boulanger, Monsieur Bastien, bonjour.

Q. [94] Alors, je vais essayer d'avancer par thèmes. Mes questions pour ce panel-ci seront générales. Je cherche plus une idée de vos politiques internes et générales chez le Distributeur. Si un panel peut me donner des réponses plus précises, à ce moment-là, je vais vous demander de m'y référer qu'on ne perde pas trop de temps, parce que j'ai annoncé une heure et, malheureusement, j'aurai une heure, peu de gens ont couvert ce que j'avais à demander.

Alors, à la pièce HQD-1, Document 1 à la page 12, au premier paragraphe, et puis par après au paragraphe qui commence à la ligne 17, vous indiquez que le Distributeur propose une hausse tarifaire uniforme de deux pour cent (2 %) pour toutes les catégories de consommateurs. Et à la ligne 17, vous nous redites, par ailleurs, si la hausse sera la même pour toutes les catégories. Nous vous avons posé une question qui, on la retrouve avec votre réponse à HQD-13, Document 12 pages 5 et 6, vous demandant d'élaborer sur les motifs de cette hausse uniforme. Vous avez répondu que vous laissez le tout à la discrétion de la Régie.

Par contre, je vais être un petit peu

longue, là, dans votre requête au paragraphe 26, vous avez fait un choix de proposer une hausse uniforme de deux pour cent (2 %). Je comprends que la Régie a juridiction pour décider que, dans votre dossier, vous expliquez ce que donnerait une hausse différenciée et ce que donnerait une hausse uniforme. Mais vous avez fait un choix. Êtes-vous d'accord avec moi de demander une hausse uniforme?

M. ANDRÉ BOULANGER :

- R. C'est le même choix qu'on a fait depuis qu'on dépose des dossiers ici à la Régie.
- Q. [95] Voilà! Maintenant, est-ce que, à part le fait que c'est parce que c'est ce que vous avez fait dans les dossiers précédents, est-ce qu'il y a des motifs qui vous amènent ou qui justifient que vous préférez demander une hausse uniforme?
- R. Écoutez, on pense que d'avoir des hausses uniformes pour l'ensemble des catégories, on pense que c'est la meilleure façon de répartir les coûts sur l'ensemble des consommateurs. Et lorsqu'on fait une analyse à rebours de ce que ça pourrait être, dépendamment des variations de certains éléments, tantôt ça pourrait être à l'avantage d'un certain groupe de consommateurs et tantôt à l'avantage d'un autre groupe. Alors, globalement, on applique, si

on veut, la hausse des coûts uniformément sur l'ensemble des consommateurs, l'ensemble des catégories, je devrais dire, des consommateurs.

Q. [96] Est-ce que je dois comprendre que le Distributeur fait donc de ce principe de hausse uniforme un principe de base qu'il appliquera à l'avenir à ses dossiers tarifaires? Est-ce que vous demandez une hausse tarifaire uniforme, vous me dites que c'est parce que vous l'avez demandé dans les dossiers passés, vous le demandez de cette façon dans ce dossier-ci, est-ce qu'on peut se dire, bon, bien, ça va être la règle pour l'avenir, il va y avoir toujours des demandes de hausse uniforme même si on va présenter la différence entre les deux de façon à ce que, à travers le temps, les hausses se balancent entre les diverses catégories de consommateurs, de par la répartition des coûts?

R. La réponse est oui.

(11 h 25)

Q. [97] Je vous amène maintenant à l'allégement réglementaire. On me corrige, j'ai dit deux pour cent (2 %), c'était zéro virgule deux (0,2 %) la hausse. Je pense que ceux qui ont lu le dossier ont compris mon erreur. Merci. Alors je vous amène à

HQD-1, Document 3 à la page 9. La proposition D qui est en haut de page. Vous proposez la production d'une preuve sur une base pluriannuelle. Et dans votre description vous nous dites :

Présenter un dossier tarifaire portant sur les prévisions budgétaires de deux ans. Certains paramètres majeurs ciblés, notamment la prévision de la demande, seraient révisés à une date établie d'avance afin de statuer sur la hausse tarifaire de la deuxième année.

Corrigez-moi si je me trompe, mais donc ce que vous envisagez c'est un dossier tarifaire où on va avoir des prévisions pour la deuxième année, on aurait un tarif temporaire. Mais il y aurait quand même une deuxième audience pour fixer les tarifs de la deuxième année?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Ça semble exactement les mots qu'on a utilisés pour décrire l'approche, effectivement.

Q. [98] C'est ce que vous entendez. Est-ce que vous avez considéré d'avoir un dossier où le tarif pour deux ans serait fixé dès l'audience du dossier, c'est-à-dire qu'à tous les deux ans vous

présenteriez votre preuve avec vos prévisions sur deux ans et on aurait un tarif pour ces deux années-là à la place d'une deuxième audience, finalement, pour refixer?

- R. En fait, j'ai un petit peu de difficulté à vous suivre. Si vous entendez par là qu'on n'aurait pas deux hausses de tarif mais une seule qui serait basée sur l'ensemble de la preuve, donc qui serait potentiellement ou trop haut ou trop bas, selon l'année que l'on regarderait. Ça m'apparaît difficilement acceptable. Si ce ne l'est pas, si le problème ne se pose pas pour Hydro-Québec Distribution il va se poser certainement pour la Régie et pour les intervenants qui cherchent toujours, par expérience, à avoir le meilleur, le meilleur arrimage entre les coûts et les tarifs. Et c'est ça l'esprit de la décision. On peut changer la philosophie d'établissement des tarifs, mais ça mérite qu'on en discute. Je n'osais même pas penser à ce genre d'approche-là tellement ça m'apparaît loin des préoccupations des intervenants. Mais on n'est pas fermé.
- Q. [99] Monsieur Bastien, est-ce que vous êtes en train de me dire que l'arrimage des coûts pour fixer un tarif sur deux ans, il pourrait y avoir un

procédé après deux ans et pour les prochains deux ans qui rajusterait le tir en conséquence, je pense? Mais est-ce que vous êtes en train de me dire que l'évaluation des coûts pour faire des prévisions pour avoir un tarif sur deux ans ne serait pas possible?

R. C'est toujours possible de faire des prévisions, nous en faisons, nous avons au dossier actuel des prévisions de hausses de tarifs pour l'année deux mille onze (2011) et pour l'année deux mille douze (2012). Des prévisions il en existe pour chacune des années que l'on veut bien identifier. Nous avons une équipe, puis une équipe au sens très large du terme, capable d'alimenter ces cadres financiers. Et on a le Plan stratégique qui va plus loin, on a le Plan d'approvisionnement qui va plus loin également pour les aspects énergétiques. La question c'est : quelle valeur on donne à cette information-là?

Et, nous, ce qu'on a dit depuis le début, on est très cohérent, je pense, là-dedans, c'est que lorsqu'on fait nos prévisions pour l'année témoin projetée elle comporte une certaine part d'incertitude et on vit avec. Malgré que, souvent, on aimerait ça nous aussi des fois mettre à jour.

Ça n'a pas toujours été des nouvelles intéressantes pour nous, mais on vit avec. C'est notre meilleure prévision et c'est ça le processus. Mais dès qu'on s'éloigne de cet horizon-là, dès qu'on rentre dans la deuxième année, on dit toujours le niveau d'incertitude vient d'augmenter de façon importante.

Alors est-ce qu'on est prêt à accepter collectivement d'établir des tarifs sur des bases moins... moins solides, moins... Parce que le temps nous apporte de l'information qui nous permet d'être plus à l'aise avec les chiffres, donc est-ce qu'on s'en va vers ça? Est-ce que, collectivement, on est prêt à accepter que, malgré le niveau d'incertitude, on a quand même des avantages d'y aller aux deux ans. Je ne pensais pas que c'était le cas et je suis inconfortable avec cette proposition-là.

Q. [100] Mais un mécanisme d'ajustement ne serait-il pas possible à travers soit des comptes de frais reportés ou autrement de façon à ce qu'on ait une cause tarifaire à tous les deux ans qui fixe un tarif à tous les deux ans, et lorsqu'on fait la cause deux ans plus tard pour les deux prochaines années, bien on regarde ce qui s'est passé et on

regarde si les consommateurs ou le Distributeur a droit à un rajustement et de quelle façon on l'applique?

11 h 31

R. Écoutez, à chaque fois qu'on fait des rencontres de travail par expérience on demande toujours aux intervenants s'ils ont des choses à proposer et la règle générale est que les gens préfèrent que l'on propose quelque chose pour pouvoir l'évaluer.

Q. [101] Oui, oui.

R. Et de rajouter leur grain de sel pour bonifier ou tout simplement écarter les propositions du Distributeur. Alors il me fera plaisir d'entendre la proposition que UC pourrait faire éventuellement et on l'évaluera à son mérite.

Et c'est clair aussi que dans ce genre de processus-là pour faire un pont peut-être avec les questions de Maître Gertler qu'il nous a adressées précédemment, c'est clair qu'on ne peut pas faire ça sans que la Régie approuve le modèle, mais commençons par en discuter, ça serait déjà une chose qu'on peut faire et on verra jusqu'où ça nous mène ce genre d'idée là.

Donc on comprend donc qu'il n'y a pas de fermeture à l'idée de regarder ce genre de

scénario là qui nous apparaissait nous peut-être aller beaucoup plus loin, beaucoup trop loin par rapport à ce qu'on pensait être acceptable.

Q. [102] Maintenant le point f) séance de travail sur des sujets techniques du dossier tarifaire. Si vous présentez des documents au moment de ces réunions techniques, est-ce que ces documents seraient considérés comme étant partie de la preuve au dossier?

R. Chaque cas est un cas de figure, il y a, de mémoire, il y a des situations où nous n'avions pas intégré ces documents-là dans notre preuve et les groupes nous ont demandé de l'intégrer pour leur propre preuve et on l'a fait. Alors ce n'est pas une question qu'on décide de façon générique, oui, toujours.

Q. [103] Ça serait du cas par cas?

R. Ou non, ça dépend du document en question, des fois il n'y a absolument aucune autre finalité que de faire un point très précis dans le cadre d'une présentation orale répondant donc à des besoins précis et pointus et qu'il n'y a pas vraiment d'intérêt de le verser au dossier principal. Dans d'autres cas ça coule de source et on le fait.

Q. [104] O.K. Maintenant toujours au niveau de

l'allégement réglementaire et de la participation avec le Transporteur dans certains dossiers, ma question est, au niveau des discussions et de ce que vous regardez pour l'allégement réglementaire comme tel, avez-vous pensé à faire ce processus-là avec le Transporteur parce que beaucoup de choses, de façon à ce que les dossiers demeurent cohérents, entre le Transporteur et le Distributeur? Est-ce que le processus de réflexion d'allégement réglementaire vous avez pensé à le faire de façon plus intégrée avec le Transporteur?

R. Mais enfin il y a des échanges qui sont informels par rapport à ces sujets-là; il y a évidemment il y a du côté du Transporteur une équipe affaire réglementaire qui je prends pour acquis suit de très près ce qu'on discute à la Régie lorsque le Distributeur se présente et vice-versa. Donc on prend acte des éléments de discussion du Transporteur avec ses propres intervenants. Ce n'est pas exclu qu'il y ait des concertations, ce n'est pas non plus quelque chose qui est porteur de gains majeurs au niveau des processus, parce que je prends toujours pour acquis moi qu'à partir du moment où on parle à peu près des mêmes intervenants et là-dessus je ferais quand même une

nuance importante parce que les clients du Transporteur ce n'est pas juste la charge locale donc il y a un paquet d'autres représentants ou d'autres intervenants dans le dossier du Transporteur que nous n'avons pas dans les dossiers du Distribution.

Donc on ne peut pas parler pour ces gens-là, mais pour les autres ceux qui travaillent au niveau des deux dossiers, écoutez je compte sur vous pour nous amener les formules gagnantes et j'imagine que le Transporteur compte sur vous pour leur amener les formules gagnantes qu'on peut appliquer en distribution.

Donc je pensais que ça se faisait déjà moi ce processus d'échange, ce processus qui vise à assurer une forme de cohérence. Une pratique gagnante, c'est une pratique gagnante, on s'entend.

Q. [105] Les intervenants le font, soyez, en tout cas pour ce qui nous concerne, on le fait.

R. Bien merci beaucoup.

Q. [106] Mais ma question était plus, est-ce que vous le faites de façon directe avec le Transporteur pour l'allégement réglementaire?

R. On ne le fait pas nécessairement de façon directe,

on prend connaissance des documents, au besoin on peut avoir des échanges et comme je disais tantôt il n'y a pas de concertation formelle ou de processus formel mis en place pour assurer une cohérence parfaite à ce niveau-là.

Q. [107] Une proposition avait été faite par UC qui a été retenue par le Transporteur de codification uniforme des documents, parce qu'en ce moment on a une codification pour les pièces de la Régie, les intervenants produisent des documents avec toutes sortes de codes où éventuellement on se retrouve avec plusieurs codifications. Avez-vous regardé cette proposition-là?

R. C'est une proposition si j'ai bien compris que vous avez faite au Transporteur?

Q. [108] Oui, de codification uniforme des documents?

R. Je n'ai pas pris connaissance de la proposition que vous avez faite au Transporteur.

Q. [109] O.K. On vous en transmettra une copie.

Maintenant pour les surplus, ma consœur de EBMI tout à l'heure vous a posé une question qui avait trait à un suivi de la décision D-2009-016. Et je vais également vous référer à la décision... j'ai envoyé les informations hier dans le dossier 3704, la décision D-2009-125.

R-3708-2009
7 décembre 2009

PANEL 1 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Hélène Sicard
- 123 -

11 h 37

Malheureusement, pour la D-2009-016, j'ai quelques documents que j'ai oubliés de mentionner dans ma liste. Vous m'en excuserez. Alors, pour la D-2009-016, je n'ai pas de copie. Par contre, pour la D-2009-125, j'ai des copies.

Ce qu'on constate de ces deux décisions, c'est qu'il y a une problématique importante à l'heure actuelle avec les surplus. En fait, si on fait référence à la preuve, et je pourrai vous donner les pièces si vous les voulez, là, à l'horizon deux mille dix-neuf (2019), on a des surplus jusqu'à l'horizon deux mille dix-neuf (2019) selon les dernières prévisions d'octobre... l'état d'avancement. Voilà pour l'état d'avancement.

Alors, vous constaterez de ces pièces qu'on a des surplus jusqu'à deux mille dix-neuf (2019). Maintenant, dans sa décision D-2009-125, la Régie nous disait qu'elle constate que les ventes prévues pour deux mille dix (2010) sont inférieures au scénario faible de la prévision de la demande déposée il y a quelques mois dans le cadre de l'état d'avancement deux mille huit (2008).

L'ampleur de la révision à la baisse de la

demande sur une aussi courte période est préoccupante. En effet, malgré la crise économique actuelle affectant notamment la consommation du secteur industriel Grande entreprise, le Distributeur convenait déjà dans le cadre de l'étude du Plan d'approvisionnement 2008-2017 que la prévision de la demande de ce secteur présentait un biais de surestimation pour les horizons de trois à huit ans.

Monsieur Boulanger, êtes-vous d'accord avec la Régie à l'effet que ce n'est pas que le contexte économique de l'année dernière et la crise qui crée cette surestimation, et donc les surplus auxquels on fait face en deux mille dix (2010)?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Premièrement, j'aimerais peut-être juste corriger. L'équilibre, essentiellement, dans le document que j'ai ici, on parle davantage de l'horizon deux mille seize (2016) et non pas deux mille dix-neuf (2019). Alors, lorsqu'on a des surplus d'approvisionnement qui avoisinent le un térawattheure (1 TWh), on peut dire qu'on est, à toutes fins pratiques, en équilibre. Lorsqu'on regarde le volume d'énergie qui est vendu dans tous les marchés, d'arriver autour du un térawattheure

(1 TWh) d'écart, il n'y a rien d'anormal là-dedans.

Pour ce qui est de la prévision qui est toujours trop élevée, il faut comprendre que le cycle de prévision de l'offre et de la demande est de mettre en place des volumes d'approvisionnement pour répondre à cette demande-là, demande, c'est un cycle qui n'est pas un cycle d'un an ou deux ans, c'est un cycle typiquement qui est de l'ordre de quatre ans environ.

Et le contexte dans lequel on vit avec le ralentissement significatif de l'économie, principalement dans le secteur de la Grande industrie, et on a au Québec, comme je le mentionnais en ouverture, une base industrielle qui est à haute intensité énergétique. Ce qui fait que, aussitôt qu'il y a un effet qui touche ces industries-là, c'est un effet qui est marqué en termes de volume, et plus marqué que ce qu'on pouvait imaginer au moment où les différents plans d'approvisionnement ont été présentés à la Régie, ont été défendus à la Régie. C'est ce qui fait qu'on se retrouve aujourd'hui avec des surplus.

L'enjeu avec les surplus, c'est de pouvoir les gérer correctement. Alors, en soi d'avoir des surplus, ce n'est pas, ce n'est pas un défaut, ce

n'est pas une plaie. Ce qui est important, c'est d'être en mesure de gérer. La situation inverse est pire que d'avoir des surplus. Alors, une des premières priorités, je dirais, du Distributeur et de tout marché de l'énergie, c'est de s'assurer que les volumes d'énergie sont suffisants pour répondre à la demande.

Et une fois que cet élément-là est rencontré, si on se trouve en situation de surplus, il faut mettre en place les dispositions nécessaires de façon à réduire ces surplus-là dans le meilleur intérêt évidemment des consommateurs.

Q. [110] Au meilleur coût possible?

R. Au meilleur coût possible.

11 h 44

Q. [111] Je reviens deux choses de ce que vous venez de me dire. C'est que je déduis, de ce que vous avez dit, que la clientèle industrielle représente un haut risque au niveau de vos prévisions.

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. En fait, ce que l'on a constaté au fil des dernières années, qu'il y a eu des fluctuations importantes compte tenu du contexte économique très très particulier qu'on a vécu. Et qu'on a une clientèle qui est à haute intensité énergétique.

Donc, ce contexte-là a amené des baisses de volume qui sont plus importantes.

Q. [112] Je reprends ma question. Est-ce que pour vous le secteur industriel Grande entreprise, considérant le contexte économique, mais considérant également ce que la Régie nous disait à la page 7 de sa décision D-2009-125, représente un risque important dans la prévision du Distributeur.

M. MICHEL BASTIEN :

R. En fait, pendant que monsieur Boulanger essaie de s'approprier le passage en question parce que pendant que vous le citiez ce passage-là, il regardait le bilan, puis il ne voyait pas votre année deux mille dix-neuf (2019), donc il était un petit peu déconcentré.

Q. [113] Alors, il s'agit du paragraphe 14, Monsieur Boulanger.

R. Mais, d'entrée de jeu, je peux quand même signaler que lorsqu'on est devant un fait, on ne peut pas parler de risque. Le risque, c'est l'incertitude. Le risque, c'est une perspective que ça peut aller en haut, ça peut aller en bas. Ici, tout ce qu'on peut faire, c'est factuellement constater que nous avons perdu pas loin de sept térawattheures (7 TWh) en deux mille neuf (2009) par rapport à la

prévision que l'on avait l'année passée, puis le score que l'on a présentement dont la majorité est reliée au secteur industriel.

Q. [114] Monsieur Bastien...

R. Donc, est-ce que...

Q. [115] ... êtes-vous d'accord avec moi qu'on apprend...

R. ... si votre question, c'est « est-ce que n'est-ce pas, Monsieur Bastien...

Q. [116] Oui.

R. ... que le secteur industriel est vulnérable à la conjoncture? », bien sûr.

Q. [117] Non.

R. Biens sûr.

Q. [118] Ma question : est-ce qu'on apprend pas de ses erreurs avec le temps ou des problèmes auxquels on fait face d'année en année?

R. Définitivement. Et ça nous fera plaisir également d'en débattre.

Q. [119] Alors, est-ce que l'expérience...

Me ÉRIC FRASER :

J'aimerais qu'on laisse le témoin répondre lorsqu'il y a une question.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [120] O.K. Allez-y, Monsieur Bastien. Je m'excuse.

R. Ça nous fera plaisir d'en débattre puisque nous avons été convié à un rendez-vous dans la même décision. Si vous allez un peu plus loin, dans cette décision-là il y a un beau rendez-vous que nous avons avec la Régie au niveau du prochain plan d'approvisionnements ou on doit reprendre la discussion sur les biais qu'il y a du côté de la prévision industrielle et sur les moyens que l'on peut mettre en place pour réduire le biais que, par ailleurs, le Distributeur a déjà reconnu au niveau de sa prévision industrielle. Le biais étant essentiellement relié que c'est très difficile pour nous d'annoncer des fermetures d'usines.

Q. [121] Mais, ma question n'était pas reliée au prochain plan d'approvisionnement là, mais au dossier. Je suis en deux mille dix (2010) dans un dossier tarifaire. J'ai des surplus, j'ai des décisions qui ont été rendues par le passé qui pointent vers certaines choses. J'ai des principes, j'ai une répartition des coûts, j'ai tout ça. Et ma question est l'expérience nous apprend, êtes-vous d'accord avec moi, que le secteur industriel, si on regarde ce qui s'est passé par le passé...

Ce qui s'est passé dans le passé pourrait arriver dans l'avenir également, n'est-ce pas?

Êtes-vous d'accord avec moi?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui, tout à fait.

Q. [122] Le passé est garant de l'avenir. Donc, êtes-vous d'accord avec moi qu'on constate, maintenant que vous avez une plus grande expérience de prévisions et de réglementations, que le secteur industriel représente un risque important au niveau de la prévision de la demande, et de dossier en dossier tarifaire?

R. C'est sûr que lorsqu'on regarde l'expérience des dernières années qu'on a surestimé et la variation, comme je l'ai expliquée tout à l'heure, qui est la haute intensité énergétique fait en sorte que les volumes sont plus... peuvent fluctuer d'une façon relativement importante, c'est sûr.

Q. [123] Maintenant, lorsque la Régie, à la page... je vais vous lire la citation et je vais vous demander ce que vous en comprenez de ce que la Régie a dit dans la D-2009-016 :

La Régie constate que le volume de
surplus pour l'année 2009, ainsi que
les coûts...

LE PRÉSIDENT :

Maître...

Me HÉLÈNE SICARD :

Page 76. Je m'excuse.

La Régie constate que le volume de surplus pour l'année 2009, ainsi que les coûts qu'il engendre, sont importants pour l'ensemble des consommateurs. Sans se prononcer sur les surplus qui existeront au cours des prochaines années, la Régie considère que les volumes et les coûts relatifs à ces surplus pour l'année 2009 et ceux qui pourront survenir au cours des années futures doivent être traités avec une attention particulière.

Dans le présent dossier, de quelle façon avez-vous traité, avec une attention particulière, les coûts et les volumes de surplus? Je peux adresser la question à un autre panel. Dites-moi quel panel si c'est trop...

M. MICHEL BASTIEN :

R. Ah! Je suis de tous les panels.

Q. [124] Bon.

R. Et sur cette question-là, je peux déjà répondre parce qu'on l'a eue par écrit cette question-là. On

vous a répondu déjà à cette question-là. Alors, c'est relativement simple pour moi de vous lire la réponse que l'on a faite ou de la reprendre dans mes mots à ce stade-ci.

Le contexte de la phrase de la Régie, évidemment, se situait...

Q. [125] Monsieur Bastien, référez-moi donc à la réponse si elle a déjà été donnée. Pouvez-vous me référer à la réponse? Et je reviendrai avec le panel spécialisé...

R. Alors...

Q. [126] ... si j'ai des questions sur cette réponse-là à ce moment-là.

R. Si vous souhaitez le faire comme ça, on va le faire comme ça, aucun problème.

Q. [127] On va sauver du temps.

Me ÉRIC FRASER :

Moi, je vois que le témoin était prêt à y répondre de mémoire. Je pense que ça irait plus vite que faire une recherche. Alors, si le témoin est toujours prêt à y répondre de mémoire, quitte à ce qu'on revienne avec la réponse...

Me HÉLÈNE SICARD :

Donnez-moi quand même la référence.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, la référence va venir, évidemment. Il y a
comme plus de mille cinq cents (1 500) pages dans
le dossier tarifaire...

Me HÉLÈNE SICARD :

Alors...

Me ÉRIC FRASER :

... donc c'est toujours un exercice que d'aller
chercher la référence exacte.

Me HÉLÈNE SICARD :

Vous pouvez prendre un engagement et me le donner
plus tard, si vous voulez, cet après-midi.

M. MICHEL BASTIEN :

R. Non, on prend le temps.

Q. [128] O.K.

R. Alors, nos réponses se trouvent à la réponse ou aux
réponses aux questions 15.1 et 15.2 de l'Union des
consommateurs, à la pièce HQD-13, Document 12,
pages 15 de 41 et 16 de 41, de même que 15.3.

Q. [129] Et ces réponses seraient complètes et
contiendraient là toutes les mesures que vous avez
prises et l'attention particulière? Donc, c'est la
suspension de TCE.

R. Ces réponses se traduisent qu'on a compris des
enjeux du présent dossier et, particulièrement, du

passage que vous citiez tantôt, à la page 76.

Alors, donc on parlait d'accorder une attention particulière. Et on comprendra que, en lisant la suite de ce texte-là, la Régie se référait à ce moment-là au concept de coûts échoués. Or, c'est un concept sur lequel nous avons présenté des arguments qui suggèrent que, à notre avis, ce n'est pas un concept qui s'applique en l'instance. Et dans ce contexte-là, on a répondu donc à l'Union des consommateurs que nos arguments se trouvent dans la preuve et les arguments sont présentés à HQD-10, Document 2, de mémoire.

Et en ce qui concerne l'aspect plus pratique de votre question, qu'est-ce qu'on a proposé de façon concrète, nous avons répondu à une demande de renseignements de la Régie de l'énergie qui nous demandait de documenter quatre approches différentes pour répartir ce qu'elle a appelé les « coûts échoués ». Nous avons documenté, donc à la demande de la Régie, cet aspect-là et ça fait partie de notre preuve. Alors, voilà ce qu'on a au dossier et voilà ce que je vous résume et que j'aurais pu vous résumer sans vous référer aux pages et aux questions 15.1 à 15.3 de Union des consommateurs. Mais, c'est essentiellement les

réponses que l'on retrouve à ces questions-là.

11 h 54

Q. [130] Une fois que le Distributeur a pris ces mesures-là, a suspendu TCE ou fait de la revente, a calculé ses coûts, est-ce que le Distributeur lui-même subit quelque impact négatif suite aux variations ou ce que j'appellerais moi les erreurs de prévision ou les baisses successives de prévision et parmi ces impacts négatifs y en a-t-il qu'il ne fait pas supporter directement ou indirectement à sa clientèle?

R. Écoutez, Monsieur Boulanger, vous l'a présenté dans son allocution, il vous a donné une règle du pouce assez simple. Chaque térawattheure (TWh) perdu en vente du côté industriel, peut-être que ce n'était pas précis, du côté industriel nous fait perdre des revenus de transport et de distribution pour un montant de vingt millions (20 M\$) chaque térawattheure (TWh).

En deux mille neuf (2009) la différence entre la prévision au dossier l'année dernière et la réalité c'est de l'ordre de sept térawattheures (TWh), alors faites l'opération. Oui, il y a un impact direct cet impact se manifeste sous forme de pertes de revenus de

transport et de distribution.

C'est vrai pour la catégorie industrielle et c'est vrai de toute autre vente, quelque soit la catégorie, le montant en question va changer, va fluctuer selon la catégorie; évidemment lorsqu'on parle d'une perte au niveau domestique, les revenus de transport et de distribution sont plus importantes, on s'entend qu'il y a plus de coûts de distribution qui est imputé à la catégorie domestique, mais le principe demeure valable toujours.

- Q. [131] Vous avez une perte de revenus, mais vos revenus ne sont-ils pas, de par le revenu requis, récupérés de votre clientèle?
- R. Ce dont on parle ici c'est une perte à l'intérieur d'une année tarifaire, c'est-à-dire une fois qu'on a établi les revenus qui sont effectivement basés sur une certaine prévision de la demande. À partir du moment où la réalité ou la demande réelle est différente de cette prévision et au cours des dernières années la réalité a voulu que la demande était toujours systématiquement inférieure à notre prévision.
- Q. [132] O.K.
- R. Cet impact-là c'est une perte nette pour le

Distributeur, non récupérable durant l'année tarifaire, c'est clair.

Q. [133] Merci. Monsieur Boulanger, vous avez des discussions, on a une entente avec, vous avez une entente avec le Producteur pour remettre à plus tard deux contrats où ils peuvent être, le mot m'échappe, mais...

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Une entente d'énergie différée.

Q. [134] Voilà, différée dans le temps. Il a été question de discussions avec le Producteur pour modifier ce contrat, est-ce que c'est vous qui participez à ces discussions-là?

R. Pas moi directement, mais il y a des gens des équipes d'approvisionnement, de l'équipe d'approvisionnement qui participent à ces discussions-là, mais je suis au courant de ce que l'on veut accomplir en termes de discussions.

Q. [135] Est-ce qu'il y a eu un avancement quelconque?

R. Oui, en fait ce que l'on essaie de faire dans le cas d'énergie différée, c'est d'avoir le meilleur appareillage possible entre l'énergie que l'on diffère et le besoin que l'on a à satisfaire dans le marché, besoin qui tient compte également de la façon dont on reçoit les approvisionnements de

toute nature, que ce soit dans le cas de l'énergie éolienne par exemple, où il y a des variations entre l'été et l'hiver et d'avoir un meilleur appariement si on veut entre les volumes d'énergie qu'on diffère et qu'on peut rappeler également avec le Producteur.

Q. [136] Est-ce qu'il y a une tentative également de prolonger la période où l'énergie pourrait être différée?

R. Écoutez, s'il y a besoin d'augmenter cette période-là ça pourrait être fait. Essentiellement tout est examiné pour avoir le meilleur équilibre possible dans l'intérêt des consommateurs.

Q. [137] Est-ce que vous pensez proposer devant la Régie à court terme une modification à l'entente qui a été convenue avec HQP?

R. Oui.

Q. [138] Dans quel délai à peu près?

R. Les dates que l'on envisage pour ce dossier-là c'est autour de la fin de l'hiver, début du printemps de deux mille dix (2010).

Q. [139] Et est-ce que vous avez également discuté avec le Producteur de la possibilité d'avoir carrément, on y revient souvent, une entente de stockage autre que l'énergie différée pour vos

surplus?

R. Non.

Q. [140] Pourquoi?

R. Bien essentiellement avec ce qu'on essaie d'accomplir avec l'énergie différée nous permet d'avoir le meilleur appariement entre les volumes d'approvisionnement qu'on a et le besoin du marché. Alors il n'y a pas besoin de stocker de l'énergie, parce qu'il y aurait un coût également pour le stockage d'énergie, il ne faut pas, ce n'est pas un service qui est gratuit. Alors on essaie d'avoir en lissant si on veut les livraisons qu'on pourrait avoir, d'avoir le meilleur appariement possible au meilleur coût possible.

Q. [141] Mais si vous n'avez pas discuté avec le Producteur de cette option-là comment pouvez-vous comparer les coûts par exemple à une suspension de TCE qui pourrait se poursuivre pour encore quelques années?

12 h

M. MICHEL BASTIEN :

R. Pouvez-vous reprendre votre question? Je ne suis pas sûr d'avoir compris le fond de votre question. J'ai entendu les mots.

Q. [142] J'ai posé la question : Est-ce que vous avez

eu des discussions sur le stockage? Puis je comprends qu'on se rapproche du Plan d'approvisionnement et je vais arrêter après ces questions-là sur ce sujet-là, Maître Fraser, je vous le promets. Sauf qu'on a une entente qui s'en vient, et on a un dossier où on a beaucoup de surplus. Vous me dites, vous n'avez pas discuté avec le Producteur de l'option stockage où, vous, Distributeur, décideriez de ce que vous stockez, puis il vous donnerait une quantité à stocker et il y aurait un frais de stockage, et je pense un frais pour retrancher à chaque fois. Bon. Vous me dites, vous ne l'avez pas fait. Alors, comment pouvez-vous me dire que ce serait trop dispendieux ou que ce ne serait pas rentable de gérer vos surplus avec ça si vous n'avez pas posé la question et si... Les connaissez-vous les coûts?

M. ANDRÉ BOULANGER :

- R. Ce que vous avez en tête avec le stockage, c'est de quoi, de faire fonctionner, par exemple, TransCanada et de stocker l'énergie pour la reprendre plus tard?
- Q. [143] Écoutez, c'est un exemple que je vous donne où on pourrait comparer le coût de suspendre TCE, par exemple, à stocker ce que TCE produit, puis le

faire opérer. C'est une option. Mais vous avez d'autres surplus que ceux de TCE sur un horizon quand même de plusieurs années. Et la situation pourrait recommencer à être comme elle est maintenant. Mais en même temps, si vous avez de l'énergie de stockée, dans une période où on aurait un manque ou une nouvelle usine s'ouvre, bien, vous auriez une réserve.

R. Oui, je dirais, dans un premier temps, lorsque l'on regarde, parce qu'on ne spécule pas quel serait le prix ou les volumes d'énergie qu'on pourrait avoir dans un an, deux ans ou trois ans. Lorsqu'on regarde les ententes d'énergie différée, ça nous permet de reporter dans le temps des volumes d'énergie à l'intérieur d'un contrat long terme, de reporter ces volumes d'énergie-là dans le temps essentiellement au même prix, plus le facteur d'indexation qui est incorporé dans le contrat.

Ça nous donne une flexibilité pour répondre aux besoins. Lorsqu'on regarde un contrat comme celui de TransCanada, l'analyse qui en est faite puis qui est présentée ici à la Régie, c'est qu'il est préférable d'arrêter plutôt que de produire et de revendre. L'économique est meilleur pour l'ensemble des consommateurs, qu'il y ait ou qu'il

n'y ait pas de stockage.

Le stockage, on sait, rajouterait simplement une prime additionnelle sur le coût pour faire l'exercice. Donc, on n'a pas besoin de faire l'exercice. Si on se retrouvait dans des situations où, malgré les éléments que l'on a mis en place, on n'est pas en mesure d'équilibrer le bilan, bien, là, à ce moment-là, ce sera, une option de stockage pourrait être évalué. Mais on n'est pas rendu là en termes de...

Ce qui est fait actuellement, ce sont les éléments qui sont les plus intéressants pour l'ensemble de la clientèle. Le stockage, il va y avoir un prix qui va être associé à ça. Et on spéculé à ce moment-là que, sur le besoin futur que l'on aurait et en même temps sur la valeur au marché de l'énergie qui pourrait être vendue dans un an, deux ans ou trois ans.

Q. [144] Je vous remercie. Je passe... Maintenant, à l'heure actuelle, tout surplus a un coût pour le Distributeur et pour les consommateurs. On fait de l'efficacité énergétique. Vous allez... Vous avez une... On n'a rien contre l'efficacité énergétique. Ce n'est pas là que le bobo blesse. Vous prévoyez quatre point six (4,6) d'économie d'énergie à la

fin deux mille dix (2010), et vous maintenez un cap de onze térawattheures (11 TWh) à l'horizon deux mille quinze (2015) qui vous a été fixé par le gouvernement.

Vous dites également que l'efficacité énergétique, c'est HQD-1, Document 1 page 9, réduit en principe la facture des consommateurs et réduit les approvisionnements nécessaires. Dans le contexte où on est en situation de surplus, est-ce que vous pouvez écouler les surplus de façon à ce qu'il y ait vraiment une économie? Ou est-ce que d'écouler des surplus qui sont dus à l'efficacité énergétique, finalement, finit juste par nous coûter plus cher?

R. Lorsqu'on regarde l'efficacité, l'économique des programmes en efficacité énergétique, on tient compte, Monsieur le Président, du coût marginal en incluant également les surplus. Alors, on intègre ça dans nos analyses. Lorsqu'on fait le test du coût total en ressources, par exemple, c'est incorporé.

Alors, les mesures d'efficacité énergétique en situation de surplus sont moins rentables que si on était en état d'acquisition de volume d'énergie, mais demeurent toujours rentables. Alors, il est

toujours préférable de faire de l'efficacité énergétique, et le fait de faire de l'efficacité, on a un peu plus de surplus et de revendre ces surplus-là ou encore de faire de l'énergie différée ou...

Q. [145] Mais si on n'était pas en situation de surplus, ce serait encore plus efficace de faire de l'efficacité, c'est-à-dire que la facture baisserait encore plus?

R. Oui. C'est ce que j'ai dit.

Q. [146] Maintenant, le gouvernement vous demande de faire de l'efficacité énergétique. Avez-vous regardé avec le gouvernement la possibilité d'attribuer au Producteur les surplus qui sont dus à l'efficacité énergétique et que ça devienne son problème à lui puisque c'est bon pour la société de faire le maximum d'efficacité énergétique? Avez-vous eu cette discussion-là soit avec le gouvernement, soit avec le Producteur?

R. Essentiellement, c'est la responsabilité du Distributeur d'avoir un équilibre entre le besoin du marché et ses plans d'approvisionnement. Je pense que l'encadrement à ce niveau-là, cette responsabilité-là, et les coûts doivent être passés au niveau des consommateurs. C'est comme ça que la

loi est faite. Et c'est la responsabilité du Distributeur de s'assurer que la prévision de la demande, prévision également au niveau de l'efficacité énergétique fait en sorte que ces prévisions-là et que les résultats sont optimisés dans l'intérêt du consommateur.

Q. [147] Donc, Hydro-Québec intégrée, ce n'est que par le biais du Distributeur, excluant le Producteur complètement, qu'est assumée la charge de l'efficacité énergétique?

R. Bien, lorsqu'on regarde la loi et la responsabilité d'Hydro-Québec Distribution, ça revient au Distributeur de faire cet équilibre-là et de s'assurer que les coûts sont correctement reflétés dans les tarifs auprès des consommateurs. C'est la responsabilité du Distributeur, ce n'est pas celle du Producteur.

(12 h 09)

Q. [148] Maintenant, je vais aux commandites et je vais référer à divers documents. Vous avez donné des réponses à la FCEI et à nos questions et vous avez également produit en réponse, et c'est sur ce document que je vais m'arrêter entre autres, HQD-13, Document 1.1, page 33, la politique. « La politique d'octroi des dons et commandites ». Ma

première question est : Est-ce que le Distributeur a participé à l'établissement de cette politique?

Me ÉRIC FRASER :

Objection d'ordre général. On a déposé la politique à la demande de la Régie, bien qu'on a émis une réserve puisque la décision D-2009-117 au paragraphe 31 disait, et je cite :

La Régie annonce qu'elle n'entrera pas dans le détail des dépenses liées à la politique des dons et commandites d'Hydro-Québec ni de la nouvelle politique à cet égard.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je n'entrerais pas dans le détail de la politique. J'ai des questions générales qui concernent le Distributeur.

LE PRÉSIDENT :

Mais votre question, Maître Sicard, c'est rentrer dans le détail à savoir si le Distributeur a participé à la politique. Lorsqu'on a dit, la Régie, qu'on ne remettait pas en cause la politique, on peut questionner sur son application.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je ne mets pas en cause la politique.

LE PRÉSIDENT :

Non, mais vous questionnez quand même sur la fabrication dans un sens un peu de la politique. Et ça on ne la mettait pas en question pour l'instant. Donc essayez de concentrer ou rephraser peut-être vos questions.

Me HÉLÈNE SICARD :

Alors je vais passer directement à une question.

LE PRÉSIDENT :

Parfait.

Me HÉLÈNE SICARD :

Alors c'est correct.

Q. [149] Alors à l'article 1.1 « Budget » il est inscrit :

Le budget total qu'Hydro-Québec alloue chaque année aux dons et commandites est de l'ordre de 1 % du bénéfice net moyen sur les activités poursuivies.

Alors si je prends la règle, est-ce que cette règle du un pour cent (1 %) sur le bénéfice net moyen des activités du Distributeur est respectée lorsque vous versez trente et un pour cent (31 %) des charges comme charges communes? Ou je peux rephraser. Est-ce que le Distributeur contribue pour trente et un pour cent (31 %) au bénéfice net d'Hydro-Québec?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Ce qui est incorporé dans les frais corporatifs c'est le un pour cent (1 %) qui est incorporé dans les frais corporatifs. Et la méthode d'allocation des frais corporatifs la quote-part du Distributeur c'est trente et un pour cent (31 %). Alors ça prévaut pour l'ensemble des services qui sont donnés. Ils ne sont pas divisés ou séparés, si on veut, à la pièce. Alors c'est la répartition qui est faite et c'est la quote-part qui est reflétée dans les tarifs du Distributeur.

Q. [150] Parce que pour certains services, il avait été décidé et il a été mis en preuve que vous utilisiez comme Distributeur trente et un pour cent (31 %) de ces services-là. C'est correct?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Oui, c'est basé sur une discussion qu'on a eue dans le cadre des premiers, en fait il y a eu plus qu'un dossier, je pense, sur cet élément-là. Donc après analyse de différentes méthodologies, il avait été retenu un coefficient de trente et un pour cent (31 %) pour la répartition des frais corporatifs.

Q. [151] Quand on regarde, si on regardait le bénéfice net d'Hydro-Québec intégrée, est-ce que le Distributeur participe, est-ce que trente et un

pour cent (31 %) du bénéfice net d'Hydro-Québec
c'est Hydro-Québec Distribution, selon vous?

R. La réponse factuelle à votre question c'est non.
Mais ce n'est pas une question qui a été examinée
dans le cadre de la répartition des frais
corporatifs parce que là ce que vous amenez comme
idée, si je peux me permettre d'interpréter un peu.

Q. [152] Hum, hum.

R. C'est qu'il y avait au niveau des frais
corporatifs, il y avait des allocations
spécifiques, il y avait des allocations générales.
Et ce poste de dépenses-là était considéré dans les
allocations générales, donc il est pris à même la
quote-part de trente et un pour cent (31 %), et on
pourrait reprendre chacun de ces éléments-là puis
parfois trouver que le chiffre de trente et un
(31 %) est trop haut, parfois il est trop bas. Mais
il a été convenu et établi sur la base d'un concept
général qui s'applique nommément ici aux dons et
commandites. Donc, le trente et un pour cent (31 %)
demeure encore le meilleur facteur pour répartir
ces montants-là.

Q. [153] Est-ce que je dois comprendre que vous n'avez
pas soulevé auprès d'Hydro-Québec intégrée le fait
qu'on vous charge trente et un pour cent (31 %) des

dons et commandites ne répondait pas au un pour cent (1 %) du bénéfice net qui est prévu à la politique?

R. Non, cette question-là n'a pas été débattue.

12 h 14

Q. [154] Autre question. Savez-vous si quand Hydro-Québec intégrée fait son budget de commandite, il regarde, il prend son bénéfice net puis là il en retranche un pour cent (1 %) une fois que le bénéfice net est acquis pour envoyer aux dons et commandites, c'est bien ça?

R. En fait on a répondu je pense à la Régie de l'énergie comment le calcul avait été fait, donc à partir des bénéficiaires, vous aviez un concept tantôt des activités poursuivies.

Donc, au plan stratégique je pense qu'on prévoyait un bénéfice de deux point quatre millions (2,4 G\$), donc un pour cent (1 %), vingt-quatre millions (24 M\$) et c'est ce vingt-quatre millions (24 M\$) là qui est réparti à raison de trente et un pour cent (31 %) au Transporteur.

Q. [155] Qui est pris à même le bénéfice net?

R. Qui nous donne le sept point cinq (7,5). Pas qui est pris à même, c'est une base de calcul, ça n'a rien à voir avec son financement. Le financement il

est très clair, autant pour le Transporteur que le Distributeur, nous mettons ce budget de dépenses dons et commandites dans nos frais corporatifs, fait partie de notre revenu requis depuis le tout début.

- Q. [156] Je vais maintenant à l'augmentation des mauvaises créances et je vous réfère à HQD-13, Document 1.1, aux pages 20 à 21. À la question 10 de la DDR, numéro 2 de la Régie, et c'est à la page 21, on retrouve un tableau qui est R-17B et vous mettez des montants en souffrance au trente et un (31) décembre deux mille huit (2008) et au trente (30) avril deux mille neuf (2009), ce qui m'intéresse ce sont les montants en souffrance pour le résidentiel. Est-ce que dans les sommes qu'on voit au trente (30) avril deux mille neuf (2009) le quatre cent soixante-dix-neuf point trois (479,3) inclut le problème qu'il y a eu avec les MVE où il y a eu sous-facturation puis après ça rétro-facturation ou si les sommes qui touchent les MVE, les cent trente mille (130 000) ou cent vingt mille (120 000) clients là qui ont eu une problématique, sont exclues de ce montant-là?
- R. Écoutez, je vous référerais au panel numéro 2, mais essentiellement ces sommes-là s'intègrent à

l'ensemble des opérations et activités. Pour avoir une réponse plus fine, connaître quel a été l'impact je pense que c'est le panel 2.

Q. [157] Pas de problème, je vais aller au panel 2. Je vais maintenant aux vingt millions (20 M\$) que vous demandez pour la modification pour les préparatifs comptables pour le passage aux normes IFRS et on retrouve des informations HQD-13, Document 1, page 93. Dans un premier temps, pouvez-vous me confirmer que cette demande et les informations à son soutien n'ont pas été incluses dans le dossier 3703?

R. N'ont pas été?

Q. [158] Incluses dans le dossier 3703?

R. Je peux confirmer effectivement qu'ils n'ont pas été incluses dans ce dossier-là.

Q. [159] Et pouvez-vous confirmer que vous demandez à la Régie d'autoriser cette dépense?

R. En fait les mots choisis par mon avocat seront les siens, mais l'esprit général, oui.

Q. [160] Est-ce que la Régie a déjà par le passé autorisé une dépense de cette nature?

R. Définitivement au niveau de la corroboration des actifs c'est une activité qui est tout à fait traditionnelle en comptabilité. Je vais répondre à ce niveau-ci parce qu'évidemment on a le contrôleur

de la division qui sera à même de documenter.

Q. [161] Quel panel?

R. Abondamment sur cet aspect-là, mais définitivement ce dont on parle c'est une activité qui n'était peut-être pas faite de façon systématique concernant les actifs, enfin tenant compte des actifs sur lesquels va s'appliquer ce vingt millions (20 M\$) là, mais l'activité corroboration, mise en conformité c'est tout à fait normal en comptabilité.

Q. [162] Donc si j'ai des questions plus précises, vous me recommanderiez de passer au panel 2?

R. Tout à fait.

LE PRÉSIDENT :

Maître Sicard?

Me HÉLÈNE SICARD :

J'ai presque terminé.

LE PRÉSIDENT :

Question d'intendance, c'est ça que je voulais savoir.

Me HÉLÈNE SICARD :

J'ai vraiment là.

LE PRÉSIDENT :

Parce que votre soixante (60) minutes, vous êtes rendue là?

Me HÉLÈNE SICARD :

Je sais, mais je suis très consciente c'est pour ça que j'essaie de me faire référer là à d'autres panels si possible.

LE PRÉSIDENT :

Mais juste pour avoir une idée, vous avez presque terminé, c'est quoi dix minutes?

Me HÉLÈNE SICARD :

Ah, peut-être même pas.

LE PRÉSIDENT :

Parfait.

Me HÉLÈNE SICARD :

Laissez-moi juste, ça ça a été fait. Panel 3, o.k.
12 h 20

Q. [163] Dernière question. Il est question qu'Hydro-Québec acquière le marché du Nouveau-Brunswick et il semblerait qu'il y ait des bonnes chances que ça va se faire. Pensez-vous que le Distributeur va avoir accès au marché du Nouveau-Brunswick pour écouler des surplus?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Ça, il n'y a rien qui va changer entre le moment avant ou le moment après pour le Distributeur dans les marchés. On l'a fait dans les... que ce soit des... Parce qu'il y a deux ans, il y avait des

enjeux, mais essentiellement on équilibre les volumes d'énergie. On les vend dans les marchés où on peut les vendre. Il n'y a pas de... il n'y a rien qui va changer. S'il y a un équilibre à faire, les joueurs vont acheter les volumes d'énergie qui sont mis sur le marché.

Q. [164] Avez-vous demandé une priorité peut-être à Hydro-Québec intégré pour écouler vos surplus s'il y a des usines qui sont fermées par rapport au Producteur?

R. Écoutez, on n'aura pas de priorité. Les règles du jeu vont être égales pour tout le monde. Il n'y a pas... il n'y aura pas de priorité.

Q. [165] Alors, Monsieur Boulanger, je vous remercie. Monsieur Bastien, merci. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Sicard. On va prendre une pause lunch. Je pense que les estomacs sont rendus dans les talons. On va reprendre à treize heures trente (13 h 30) avec les questions de l'UMQ. Merci.

PAUSE

13 h 33

LE PRÉSIDENT :

Nous reprenons l'audience. Bonjour, Maître Cadrin. C'est à vous.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

Bonjour. Moi, j'ai présumé que c'était à mon tour.
Je me suis déjà installé. Bonjour. Steve Cadrin
pour l'Union des municipalités du Québec. Bonjour,
Messieurs.

Q. [166] Deux courtes questions en fait sur deux
sujets bien distincts. Tout d'abord, la réduction
des charges nettes d'exploitation, on a parlé du un
pour cent (1 %) versus la cible à un virgule vingt-
cinq pour cent (1,25 %). Je vous avoue bien
honnêtement que j'ai mal compris comment on
arrivait à fixer à un point vingt-cinq pour cent
(1,25 %) versus le un pour cent (1 %). Peut-être
vous pourriez reprendre vos explications à ce
niveau-là et je pourrai vous questionner en
fonction des réponses que vous allez me donner
parce que je ne vous ai pas très bien suivi
pourquoi c'est un point vingt-cinq pour cent
(1,25 %), pourquoi ce n'est pas un (1 %), pourquoi
ce n'est pas un point cinquante (1,50 %).

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Bien, essentiellement, Maître Cadrin, c'est
lorsqu'on... ce que mon collègue, monsieur Bastien,
expliquait tout à l'heure, dans notre modèle
paramétrique pour déterminer quelles devraient être

les charges d'exploitation, on fait entrer différents paramètres pour trouver quelles seraient les charges d'exploitation pour l'année tarifaire, pour notre requête tarifaire. Et, essentiellement, dans ces données paramétriques-là, il y a un élément où on parle d'efficience du Distributeur où on retranche un pourcentage des charges totales d'exploitation. Alors, historiquement, les deux, trois dernières années, on retranchait un pour cent (1 %), alors que cette année, on a retranché un point vingt-cinq pour cent (1,25 %). C'était l'essence de la discussion ce matin.

Q. [167] Mais est-ce que c'est une appréciation subjective ou est-ce que c'est une appréciation qui découle d'un calcul plus précis? Parce que vous me parlez de différents paramètres, donc d'une analyse paramétrique, je comprends.

R. Essentiellement, ça découle du travail que l'on fait à l'intérieur et des objectifs qu'on se fixe d'amélioration de la performance également pour l'année à venir. Alors, c'est des éléments où on dit, bon, bien, on devrait être en mesure de réduire nos charges d'exploitation, et voici comment qu'on va les... on a des grands alignements pour pouvoir le faire, que ce soit au niveau, je ne

sais pas, moi, au niveau du service à la clientèle qu'on donne, des relations qu'on a avec l'ensemble des consommateurs. Comment qu'on ajuste notre service pour donner à la population, aller chercher de l'efficacité et des réductions des charges. Alors, essentiellement, c'est comme ça qu'on le fait.

Q. [168] Peut-être que je vous suis peut-être mal. Ma question est de savoir, est-ce qu'il y a effectivement un calcul... parce que, là, on arrive à un chiffre assez précis. On va en convenir. Un point vingt-cinq (1,25 %) plutôt que un point cinquante (1,50 %). Je prenais l'exemple où... Et on a vu dans la cause du Transporteur, c'est un (1 %) pour quelque chose d'assez similaire. Est-ce qu'il y a un calcul mathématique pour arriver à ça ou est-ce que c'est vraiment l'appréciation de ce que vous venez d'expliquer?

R. Il y a un calcul mathématique. Mais la recette finale, on ne sait pas en partant précisément qu'est-ce qu'on va enlever. Ce qu'on sait par ailleurs, qu'en arrivant comme ça, ça vient déterminer l'orientation des charges et des budgets qui vont être descendus dans l'ensemble de l'organisation. Puis ça devient un objectif à

rencontrer pour l'ensemble des gens de
l'organisation chez le Distributeur.

Q. [169] Qu'est-ce qui vous fait dire, par exemple,
que un point cinquante (1,50 %) n'est pas
réalisable ou pas envisageable pour le présent
dossier?

R. Bien, essentiellement, c'est l'historique des
charges, l'évolution des charges, les différents
projets que l'on en marche pour améliorer la
performance des opérations.

Q. [170] Je reviens maintenant sur une question qui,
dans le présent dossier, a été touchée par certains
intervenants. Et en fait, on a discuté tout à
l'heure de la question des surplus et de
potentielle revente de ces surplus-là en fonction
de ce qu'on aura comme surplus en question. Et on
vous a cité la décision D-2009-125 le paragraphe
66, ou je peux peut-être vous le reciter plutôt que
vous obliger à y aller directement, là. Au
paragraphe 66, on disait, c'est le même paragraphe
que vous avez eu tout à l'heure à discuter :

Néanmoins, même si le Distributeur n'a
pas comme mission de faire de la
revente d'électricité en dehors du
Québec, le fait que la situation de

surplus perdue doit l'amener à revoir son rôle et ses outils à cet égard. La Régie est consciente que le Distributeur devra faire preuve de créativité pour tirer son épingle du jeu dans le contexte de marché évoqué plus haut. Vu l'ampleur des volumes qu'il a à transiger, le Distributeur devrait chercher à accroître sa participation sur les marchés de court terme, favorisant ainsi l'émergence d'un marché plus ouvert.

Votre réponse à la question tout à l'heure, je pense que ça a fait l'objet d'une objection par la suite sur la question suivante, vous nous avez dit, vous dites : nous allons traiter de la question lors du prochain dossier sur le Plan d'approvisionnement en novembre deux mille dix (2010). C'est exact?

R. Oui.

Q. [171] Qu'est-ce que vous voulez dire par là?

R. On vient à la Régie, il y a un processus qui est établi pour venir à la Régie pour présenter, on présente à tous les trois ans un plan de dix ans qui est mis à jour les deux années subséquentes. On

appelle ça l'état d'avancement pour la deuxième, troisième année du plan. C'est un plan qui donne la perspective dix ans de la demande et des moyens que l'on met de l'avant pour répondre à cette demande-là. Alors, la même chose, lorsqu'il y a des surplus, bien, quels sont les moyens qu'on entend mettre de l'avant de façon à rééquilibrer l'offre et la demande puis avoir un plan d'approvisionnement qui est équilibré. Mais, ça, ça se fait d'une façon statutaire à la Régie le premier (1er) novembre de chaque année où on dépose le dossier.

Q. [172] Donc, ce sont les moyens de revente, entre guillemets, ou de disposition disons des surplus, on peut les éviter ou on peut les revendre, il y a différentes options, c'est ce que vous dites que vous allez regarder ou qui sera présenté lors du prochain dossier de Plan d'approvisionnement, c'est ça qu'on doit comprendre de votre réponse?

R. Comme ça se fait à tous les ans, c'est un processus qui est bien établi.

Q. [173] Mais, corrigez-moi si je me trompe, cette question-là de surplus n'est pas nouvelle, on a parlé de Bécancour à deux ou trois reprises, trois reprises en fait pour être exact, où cette même

question-là est toujours présente, cette question de revente de surplus ou de disposition de surplus ou même tentative d'éviter des surplus, ce qui était un peu le dossier de Bécancour.

(13 h 39)

Il n'y a aucune solution actuellement qui est envisagée différente de ce qui se fait ou ce qui a été présenté dans le cadre de Bécancour, à titre d'exemple la suspension des activités de Bécancour?

R. Bien, essentiellement, ce que l'on a fait, puis on est venu le présenter à la Régie également, il y a eu les ententes d'énergie différée que l'on a fait, ententes également que l'on veut modifier de façon à avoir plus de flexibilité à l'intérieur de ces ententes-là. Et c'est ce qui nous permet de rééquilibrer notre bilan. Alors que ça soit dans le cas de la suspension de TransCanada Energy et les ententes d'énergie différée, et le résiduel essentiellement ce sont les ventes que l'on fait dans le marché pour avoir un bilan qui est en équilibre avec la demande.

Q. [174] J'entends, peut-être effectivement ma question était trop générale, j'entends effectivement la disposition de ce différentiel-là

dont vous venez de parler à la toute fin, le surplus comme tel.

R. Oui.

Q. [175] Qu'est-ce qui a été fait concrètement au niveau de ce surplus-là pour améliorer la situation parce qu'accroître les contreparties, cette question-là qu'on a discutée ici dans la décision de la Régie donc, que je vous citais tout à l'heure, c'est un considérant qui apparaît dans les trois décisions de la Régie sur le sujet.

R. Oui. Je dirais que les contreparties ont accès. Lorsqu'on a des surplus à vendre les surplus sont mis en marché d'une façon ouverte et transparente. Et les preneurs peuvent venir acquérir, si on veut, des volumes d'énergie en question.

Q. [176] Mais qu'est-ce qui a changé dans la philosophie de l'entreprise dans les trois dernières années sur cette question-là, est-ce que vous avez mis en place quelque chose de différent pour la disposition des surplus?

R. Bien pas vraiment. Mais, essentiellement, le marché n'a pas non plus évolué d'une façon matérielle non plus dans ce sens-là. Alors il y a des règles de marché qui sont établies et on applique les règles de marché qui existent. Alors lorsqu'on regarde

quelles sont les différentes options qui sont devant le Distributeur pour équilibrer un plan d'approvisionnement, bien essentiellement soit arrêter un outil de production comme c'est le cas de TransCanada Energy s'il y a un économique pour le faire, est-ce qu'il y a moyen de replacer dans le temps des volumes d'approvisionnement qui ont été achetés, c'est ce qu'il a fait, c'est ce que l'on fait avec l'entente d'énergie différée. Et est-ce qu'on peut encore une fois optimiser dans le cas de l'entente d'énergie différée en faisant, en recevant ces volumes-là d'une façon au lieu de les recevoir régulièrement sur une base quotidienne, de les moduler, si on veut, un peu plus en été, un peu moins en hiver pour coller, ou l'inverse plutôt pour coller à notre profil de la demande. Et, ça, ce sont des moyens que le Distributeur met de l'avant de façon à minimiser des achats pour ne pas être pris de revendre par la suite. Parce qu'il faut équilibrer en tout temps l'offre et la demande, ce n'est pas juste un bilan qui est annuel, c'est un bilan qui doit se faire d'heure en heure, de minute en minute, et il faut avoir un équilibre entre les deux.

Alors on peut très bien être dans une année

où on va revendre puis qu'on se doive de racheter un peu. Alors si on vient changer les contrats de base qu'on a puis avoir une modulation dans la livraison, ça va nous empêcher d'acheter et de revendre et de rééquilibrer et de minimiser ce qu'on a à revendre, et d'une façon plus optimale.

Q. [177] Ce que j'en comprends la revente c'est le dernier remède qui vous restait à la suite des portefeuilles de remèdes que vous venez de discuter. Toujours sur cette question de revendre. Vendre à HQP, au Producteur, est-ce que c'est quelque chose qui a été envisagé?

R. Bien essentiellement, lorsqu'on revend des volumes le Producteur peut les acheter, et ça arrive très souvent qu'il les achète lui-même. Et il y a un processus d'appel d'offres et puis il rentre son offre pour acheter puis il peut acheter des volumes.

Q. [178] Mais outre l'appel d'offres, ce que je vous mentionnais c'est une entente plus spécifique, plus encadrée pour ce rachat d'électricité-là est-ce que ça a déjà été discuté, ça a déjà été envisagé?

R. On n'en a pas actuellement. C'est un marché qui est libre, lorsqu'on a des surplus il y a des gens, il y a d'autres parties qui sont intéressées à avoir

la possibilité d'acquérir ces surplus-là aussi.

Q. [179] Je comprends. Mais on parle de surplus relativement importants dans ce cas-ci, c'est pour ça je vous pose la question d'avoir un acheteur qui est aussi un Québécois qui peut aussi revendre cette énergie-là par la suite, c'est pour ça je pose la question. Une entente cadre ou une façon de discuter de ces surplus-là systématiquement est-ce que ça a déjà été discuté avec le Producteur?

R. Oui. Par ailleurs, je dirais que, juste pour qualifier les surplus très importants, une fois que l'on a suspendu la centrale de TransCanada Energy puis on en fait la démonstration sur une base économique, c'est préférable de l'arrêter. Une fois qu'on démontre également la même chose pour les contrats pour l'énergie différée, pour les contrats en base et cyclable » qu'on a avec le Producteur, qu'on diffère ces volumes d'énergie-là dans le temps, on reste avec un résiduel qui est relativement petit.

Alors une année d'équilibre d'avoir des surplus de un (1 TWh) à un point cinq térawattheure (1,5 TWh) à écouler ce n'est pas anormal. Parce qu'on est toujours mieux d'en avoir un peu plus que d'en avoir moins comme j'ai expliqué un peu ce

matin. Alors d'avoir des surplus de l'ordre de un térawattheure (1 TWh) il n'y a rien d'anormal dans un plan d'approvisionnement. Mais on se retrouve en déplaçant, que ça soit TransCanada Energy ou encore l'énergie différée, on se retrouve dans une situation qui, à toutes fins pratiques, est quasi normale.

Q. [180] D'accord. C'est parce que j'en comprenais qu'il y avait difficulté à écouler sur les marchés court terme. Peut-être c'est moi qui comprends mal les décisions antérieures sur cette question-là. Peut-être qu'on parlait de façon générale si Bécancour restait en vigueur ou fonctionnait toujours.

R. Oui.

Q. [181] Alors la question que je me posais c'est les moyens autres pour équilibrer, comme vous le dites, le un point cinq térawattheure (1,5 TWh) qui pourrait rester dans ce cas-ci c'est là où ma question portait est-ce qu'on peut avoir une entente type ou une entente cadre, si je peux dire, avec le Producteur ou est-ce que ça a déjà été discuté? Ou à titre d'exemple d'utiliser le courtage du Producteur qui, lui, fait ça de façon plus régulière?

R. Ça pourrait être une avenue. Ça pourrait être une avenue qui, éventuellement, pourrait être présentée ici à la Régie. Il faut comprendre que le fait de le faire comme ça c'est une entente qui devrait être entérinée par la Régie.

Q. [182] Absolument.

R. Si jamais il y a une entente avec le Producteur pour liquider l'ensemble des surplus que le Distributeur aurait contractés, il va falloir que ça soit soumis à l'examen de la Régie et qu'on ait une décision qui soit favorable pour le faire. Ça pourrait être une option.

Q. [183] Mais à date est-ce que c'est quelque chose qui a été déjà étudié, je me répète peut-être?

R. Bien qui a été étudié, on n'évacue rien d'emblée. Lorsqu'on regarde les différentes options on n'évacue rien d'emblée. Mais il n'y a pas, quand on regarde le cadre que l'on a aujourd'hui avec les outils qu'on a, si j'ai à faire, si j'ai une décision à prendre demain matin, ce n'est pas un outil que j'ai dans mon portefeuille. Alors l'option que j'ai il faut que j'aille dans les marchés puis je liquide des volumes plutôt dans le marché. Alors si on a une position pour dire bien correct, dorénavant c'est le Producteur qui va

faire le travail, bien il faut monter un dossier, il faut venir le présenter ici, l'inscrire dans une cause ici à la Régie, dans un dossier à la Régie, et avoir une décision, puis après ça vivre avec la décision.

13 h 45

Q. [184] O.K. Merci beaucoup. Merci. Ça complète mes questions.

INTERROGÉS PAR LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Cadrin. La Régie va poser, je pense, les questions par la Formation directement à monsieur Boulanger et monsieur Bastien.

Q. [185] Je vais débiter, Monsieur Boulanger, par un retour un petit peu ce que vous avez dit en mot d'ouverture ce matin. Vous avez mentionné deux chiffres et j'aimerais bien les comprendre. Vous avez fait mention d'un quatre virgule six millions (5.6 M\$) pour l'année deux mille huit (2008) qui est à l'avantage, vous avez dit, du consommateur, et pour deux mille neuf (2009), un cinq virgule neuf millions (5.9 M\$), je crois. Cinq point trois millions (5.3 M\$).

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Cinq point trois millions (5.3 M\$), oui.

Q. [186] Ces chiffres-là, c'est quoi exactement? Est-

ce que c'est des surplus? Pas des surplus, mais un rendement...

R. Essentiellement, ce sont les charges qui étaient anticipées et le réel de ces charges-là, alors autant pour deux mille huit (2008) que pour deux mille neuf (2009).

M. MICHEL BASTIEN :

R. Pour compléter, pour être précis parce que ce ne sont pas toutes les charges là, c'est les charges d'exploitation qui sont établies par le modèle générique qu'on décrivait ce matin. Quand on applique la formule, ça donne un résultat qui a été reconnu par la Régie à ce jour. Et quand on regarde, quand on compare ce chiffre-là avec le réel pour deux mille huit (2008) - parce que c'est la seule année complète que l'on a là de ce modèle-là, c'est deux mille huit (2008) - ça donnait pas loin de cinq, quatre point six millions (4.6 M\$) donc qui était favorable aux consommateurs.

Là on a refait l'exercice également pour deux mille neuf (2009), le même modèle générique, donc ajustements automatiques en fonction d'activités économiques, de l'inflation, gains d'efficacité versus, cette fois-ci, la dernière estimation que l'on avait pour l'année de base deux

mille neuf (2009) parce que deux mille neuf (2009) n'est pas complétée. Donc, quand on le regardait le même modèle avec la dernière estimation pour deux mille neuf (2009), on arrive cette fois-là avec un cinq millions (5 M\$), un peu plus, qui serait favorable au Distributeur.

Q. [187] Parfait. Ça, c'est clair. Une deuxième question. Je sais que vous avez mentionné - et c'est souvent mentionné aussi dans les réponses aux demandes de renseignements - vous parlez souvent du deux mille quatre (2004), deux mille huit (2008) que le Distributeur disons n'a pas fait son rendement sur les... de deux mille quatre (2004) à deux mille huit (2008), globalement. Et ce matin, on a parlé d'un chiffre, d'un manque d'à peu près quatre-vingt millions (80 M\$) sur le rendement, sur cette période-là.

Est-ce que je me trompe, mais est-ce que les deux dernières années, deux mille sept (2007), deux mille huit (2008), est-ce que le Distributeur a fait son rendement?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. La dernière année, l'année deux mille huit (2008), oui. L'année deux mille sept (2007), je pense que non. À moins que, Michel, t'aies...

Q. [188] Disons que selon le rapport annuel, normalement, je pense, vous l'avez fait.

R. Ah! Oui. Bon.

Q. [189] De peu, mais...

R. Oh! Pardon. Oui, tout à fait.

LE PRÉSIDENT :

Q. [190] Parfait. Merci.

INTERROGÉS PAR Mme LOUISE PELLETIER :

Q. [191] Louise Pelletier pour la Régie. Une première question qui se place dans le cadre des dépenses générales de la masse salariale des effectifs. Dans le DDR 2 que la Régie a posée, on avait plusieurs... des questions qui étaient sur la ligne suivante. Vous parlez d'une augmentation de cent quarante-cinq (145) TC pour deux mille dix (2010). On parlait aussi... et on faisait référence au plan stratégique où on annonçait une possible... un possible trente pour cent (30 %) des effectifs qui prendraient leur retraite.

Dans les réponses - et on vous demandait : quel serait l'impact sur le nombre de TC. On aurait pu... on pourrait s'attendre, j'imagine, de façon purement logique, qu'il y aurait une diminution du nombre d'employés ou de TC. Et vos réponses sont

demeurées, somme toute, assez générales. Dans le sens que vous indiquez que lorsque cette situation-là, les gens prennent leur retraite, ce seront... les gestionnaires verront à ce moment-là. Et je peux vous citer :

Les gestionnaires, au fur et à mesure que les postes deviendront vont faire cet exercice d'efficience.

Mais, dites-moi, si je me place comme un gestionnaire au sein de votre entreprise, j'aime bien avoir des objectifs et des directives assez clairs. Est-ce qu'il y a une politique, un pourcentage d'attrition qui est donné aux gestionnaires? C'est un sur trois que vous remplacez ou bien c'est un sur deux ou c'est un sur cinq uniquement qui est remplacé? Est-ce qu'une telle orientation ou directive existe? Et si vous pouvez nous la divulguer, ce serait intéressant aussi, mais... Et je ne veux pas placer votre réponse dans un contexte où il serait difficile, question de confidentialité, de nous le dire. Mais, j'imagine que, tout comme gestionnaire, il doit y avoir une politique d'attrition assez claire qui est donnée aux gestionnaires pour savoir qu'est-ce qu'ils ont à faire.

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. En fait, il n'y a pas de politique d'attrition de dire que c'est un pour deux ou un pour trois ou de cette nature-là. On a davantage une orientation d'amélioration d'efficience et de réduction des charges au total. Alors, c'est... Et dans ces choses-là, on fait à tous les ans - je parlais tout à l'heure du un pour cent (1 %), du un point vingt-cinq pour cent (1.25 %), il y a un certain nombre de projets d'amélioration également d'efficience qui conduisent à terme avec moins d'effectifs et moins de ressources pour donner la prestation de service, mais il n'y a pas un chiffre de dire, bien là, maintenant, l'ensemble des gestionnaires, vous allez remplacer un pour deux, par exemple. Parce qu'il y a des endroits peut-être qu'ils ont besoin d'en avoir plus. Il y a des endroits que carrément on va refaire la façon dont on donne le service.

C'est le cas, par exemple, cette année où on a travaillé pour le service que l'on donne à la clientèle affaire où on a réformé de la façon dont on donnait le service. On est allé voir quels étaient les endroits qu'on pouvait améliorer notre service et les endroits où on pouvait enlever un certain nombre de choses tout en maintenant une

qualité de service qui est quand même améliorée. Et finalement, en faisant ça, il y a eu moins d'effectifs, moins de ressources pour faire ce travail-là. Et ça rentrait dans les éléments, dans les paramètres d'amélioration de performance.

Alors, on le fait davantage sur la base des budgets que simplement sur les ressources que vous devez couper. Un gestionnaire va se retrouver dans une situation qui... la décision qu'il a à faire, c'est une décision essentiellement qui va être financière, dans un premier temps, et par la suite, ça va être les opportunités qu'il va y avoir de réorganiser sa force de travail pour donner le service.

- Q. [192] Merci. Une autre question portant sur l'allégement réglementaire et peut-être plus à vous, Monsieur Bastien. Ce matin, vous avez mentionné différentes choses. Entre autres, que vous allez attendre de lire la décision de la Régie et voir, en mars deux mille dix (2010), à rétablir ou à discuter avec les intervenants, la Régie réglera probablement... va rendre les décisions qu'elle a rendre suite à vos demandes.
- Q. [193] Par ailleurs, ce que j'aimerais entendre de votre part et vous avez aussi mentionné que le

Distributeur ne bousculerait rien qu'il allait y avoir discussion avec les intervenants, mais de façon plus pratique est-ce qu'il y a un sur votre planche de travail l'année prochaine ou dans les deux prochaines années des orientations plus particulières ou des cibles plus particulières que vous visez en termes d'orientation ou de pistes soit de celles qui ont été identifiées qui nécessitent encore des analyses comme on a vu de votre preuve ou d'autres et la Régie doit-elle s'attendre à avoir un suivi ou un rapport sur ces actions-là lors du prochain dossier?

M. MICHEL BASTIEN :

- R. La réponse simple à votre question c'est ce que ce document-là ou cette réflexion-là n'existe pas, il n'y a pas eu d'autre réflexion menée par le Distributeur depuis qu'il a déposé son dossier à la Régie et la seule chose qui est dans la vision du Distributeur à ce stade-ci c'est qu'au retour des fêtes on va reprendre le collier effectivement, on n'attendra pas vraiment la décision de la Régie pour commencer à réfléchir sur la deuxième étape de cet exercice-là, il va falloir qu'on tire quand même un bilan de l'exercice actuel, comment ça a été, est-ce qu'on avait mis en place, est-ce qu'il

y a eu un problème, on va partager ensemble, tous ceux qui travaillent au dossier tarifaire, la lecture que l'on fait de cet exercice-ci qui va nous encourager à aller un peu plus loin dans certains cas, qui va peut-être nous faire reculer dans d'autres, mais qui va être, qui va certainement être pris en considération dans notre réflexion.

Il y aura la décision pour les aspects en tout cas qui sont couverts ou qui touchent l'allégement réglementaire, si évidemment notre vision et notre volonté est partagée par la Régie, c'est toujours agréable de le lire et c'est très mobilisant pour nous de continuer dans cet esprit-là parce qu'on constate quand même malgré les belles intentions, une très grande résistance disons à la majorité des pistes d'efficience ou d'allégement que l'on a identifiées, tout le monde veut garder ses acquis, tout le monde est prudent, a peur de perdre des morceaux. Donc il faut quand même prendre ça en considération et c'est clair pour nous qu'il y a une deuxième étape, c'est clair pour nous qu'il faut aller vers des choses un peu plus structurelles.

On a travaillé sur le cosmétique, on a

travaillé sur la forme, mais là il faut travailler un peu plus sur le fond et on va arriver avec j'espère des propositions très précises concernant le fond. Donc quand on parle d'une vision multi-annuelle, o.k., dans quel cas, quels sont les critères, quels sont les éléments sur lesquels on peut faire ça, de façon très concrète, qu'on puisse en discuter avec les intervenants et j'espère faire une proposition dans le cadre du prochain dossier qui peut aller aussi loin que les groupes veulent aller avec nous. On espère venir se présenter ici avec eux, pas contre eux, même si parfois ça ne nous gênera pas de le faire si on pense que c'est la chose à faire, mais il demeure que pour nous c'est des rendez-vous incontournables, on ne sautera pas d'année là. Et le forum pour le faire pour nous ça va toujours être le forum tarifaire pour concrétiser des étapes et des propositions.

Q. [194] Merci. Je n'ai pas d'autres questions.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Monsieur Boulanger. On vous remercie. Vous êtes relevé de votre serment. Monsieur Bastien, je crois que vous avez un abonnement avec nous pour la semaine. Parfait. Donc Maître Fraser, est-ce que vous avez d'autres choses à faire avec ce panel ou

R-3708-2009
7 décembre 2009

PANEL 1 - HQD
Interrogatoire
- 179 - Mme Louise Pelletier

sinon...

Me ÉRIC FRASER :

Non, je n'ai pas de questions en réinterrogatoire,
Monsieur le Président, merci.

LE PRÉSIDENT :

Parfait. On va passer au panel numéro 2. Pendant
qu'on fait le changement de panel, est-ce que je
pourrais demander aux procureurs qui ont déposé des
pièces ce matin de peut-être venir les coter, juste
pour s'assurer qu'on ait un bon ordre et reconnaî-
tre les documents dans les notes sténographiques.

Me HÉLÈNE SICARD :

J'ai déposé ce matin en liasse sous la cote C-10.15
la page 7 des motifs de la décision D-2009-125.
J'ai également déposé, je m'excuse ce n'est pas
déposé, ça c'était dans le dossier R-3704-2009 du
huit (8) octobre. J'ai également déposé des
extraits sous la cote C-10.16 de l'état
d'avancement du plan du trente (30) octobre deux
mille neuf (2009). Alors je pense que c'est tout.
Merci.

C-10.15 : Page 7 des motifs de la décision D-
2009-125 dans le dossier R-3704-2009
du 8 octobre.

R-3708-2009
7 décembre 2009

PANEL 1 - HQD
Interrogatoire
- 180 - Mme Louise Pelletier

C-10.16 : Extraits de l'état d'avancement du
plan du 30 octobre 2009.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Sicard. Maître Hamelin, je pense que
vous avez déposé une pièce ce matin.

Me PAULE HAMELIN :

Alors, Paule Hamelin pour Énergie Brookfield
Marketing. J'ai fait référence à la décision
D-2009-125 du dossier R-3704-2009. Alors bien que
ce soit une décision de la Régie, on peut la coter
comme pièce pour plus de précision, alors ça va
être la pièce C-7.7. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Juste pour rajouter une clarification, Maître
Hamelin, c'était la décision avec motifs.

Me PAULE HAMELIN :

Oui, effectivement et plus spécifiquement le
paragraphe 66.

C-7.7 : Décision D-2009-125 du dossier R-3704-2009,
plus spécifiquement le paragraphe 66.

R-3708-2009
7 décembre 2009

PANEL 1 - HQD
Interrogatoire
- 181 - Mme Louise Pelletier

14 h

Me PAULE HAMELIN :

Puisque je suis ici, peut-être une petite question d'intendance. Je l'ai déjà indiqué à mon confrère, maître Fraser, et également au procureur de la Régie. Nous avons indiqué que nous n'avions pas de questions pour le panel 2. Alors, j'aurai quelques petites questions, et ça me fera plaisir de me mettre à la file de tout le monde et de ne pas bousiller l'ordre établi.

LE PRÉSIDENT :

Ça va avoir lieu demain matin.

Me PAULE HAMELIN :

Pas de problème. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

PREUVE DE HQD - Coût de service, efficience,
principes réglementaires, investissements, revenus
et réseaux autonomes - Panel 2

Me ÉRIC FRASER :

Monsieur le Président, nous en sommes au panel 2.
Il y aura évidemment, on dépose les curriculum
vitae des témoins qui vont être déposés en liasse

sous la cote B-16.

B-16 : (HQD-14, Doc.1.3) Curriculum vitae de
Marcel Boyer; (HQD-14, Doc.1.7) Curriculum
vitae de Rémi Dubois; (HQD-14, Doc.1.9)
Curriculum vitae de Steve Fulham; (HQD-14,
Doc.1.12) Curriculum vitae de Marie-France
Roussy.

Et je vous les introduits en même temps en
commençant par le premier témoin à ma droite,
monsieur Steve Fulham qui est chef Plans et
expertise technique production transport, plus
particulièrement pour les réseaux autonomes; il est
accompagné de madame Marie-France Roussy, qui est
chargée d'équipe planification dans cette même
direction. Vous avez ensuite monsieur Rémi Dubois
qui est directeur Planification et efficience chez
Hydro-Québec Distribution. Et pour terminer avant
monsieur Bastien, vous avez monsieur Marcel Boyer
qui est contrôleur Hydro-Québec Distribution, qui
s'est vu référer plusieurs questions ce matin.
Donc, on imagine qu'il va être assez occupé. Et
évidemment monsieur Bastien qui termine le panel.

Également ce matin, on dépose une révision,

une correction à la pièce HQD-13, Document 6, on dépose une correction à une réponse qu'on a faite à FCEI, la réponse 2.5. Et ce sera déposé sous B-17.

B-17 : Correction à la réponse 2.5 d'Hydro-Québec
Distribution à la demande de renseignements
numéro 1 de la FCEI.

Alors, Madame la Greffière, vous pouvez assermenter les témoins.

L'AN DEUX MILLE NEUF (2009), le septième (7e) jour de décembre, ONT COMPARU :

STEVE FULHAM, ingénieur, ayant son adresse d'affaires au 2625, rue Lebourgneuf, Québec (Québec);

MARIE-FRANCE ROUSSY, ingénieur, chargée d'équipe planification, ayant son adresse d'affaires au 284, boulevard York Sud, Gaspé (Québec);

RÉMI DUBOIS, directeur Planification et efficience, ayant son adresse d'affaires au Complexe Desjardins, 25e étage, Montréal (Québec);

R-3708-2009
7 décembre 2009

- 184 -

PANEL 2 - HQD
Interrogatoire
Me Éric Fraser

MARCEL BOYER, comptable agréé, ayant son adresse
d'affaires au 75, boulevard René-Lévesque Ouest,
Montréal (Québec);

MICHEL BASTIEN, (sous la même affirmation)

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

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Merci, Madame la Greffière. Toujours dans un
processus d'amélioration continue, j'ai oublié de
remettre un document, sur la composition des
panels, pour être capable de faire adopter la
preuve plus rapidement, donc si vous me permettez.

Q. [195] Alors, Monsieur Fulham, je m'adresse à vous
pour commencer. Je vous réfère particulièrement au
document « Composition des panels » où on identifie
les pièces sur lesquelles qui ont été préparées
sous votre contrôle. Donc, je comprends que vous
avez participé ou supervisé la préparation de ces
documents?

M. STEVE FULHAM :

R. Oui.

Q. [196] Que vous adoptez le tout pour valoir comme

votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [197] Madame Roussy, je vous réfère aux mêmes pièces. Je comprends que vous avez également participé à la préparation de ces documents?

Mme MARIE-FRANCE ROUSSY :

R. Oui.

Q. [198] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [199] Je vous remercie. Monsieur Dubois, je vous réfère toujours à la même pièce qui identifie les, en fait les pièces sur lesquelles vous avez participé. Donc, je comprends que vous avez participé ou supervisé la préparation de ces documents?

M. RÉMI DUBOIS :

R. Tout à fait, oui.

Q. [200] Que vous les adoptez pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [201] J'aurais peut-être une petite question. On a déposé une correction à la preuve. Peut-être que vous pourriez nous faire une mise en contexte pour expliquer cette correction.

R. Oui. En effet, à la pièce HQD-13, Document 6, je pense que ça a été déjà distribué...

Q. [202] Oui.

R. ... c'est une réponse à la FCEI concernant les délais moyens de raccordement au niveau du Distributeur et au niveau de la clientèle. Donc, la réponse à laquelle on réfère, c'est la question 2.5, avaient été fournies... c'est de la sémantique, mais je pense que c'est assez important de préciser, avaient été fournies les demandes d'alimentation en termes de délais attribuables aux clients. Donc, pour les fins de tout le temps en termes de compréhension, qui varient entre cinq (5,0) jours en deux mille cinq (2005) à douze point huit (12,8) jours en deux mille neuf (2009), on aurait dû mettre les demandes de raccordement en lien avec ce qui avait été demandé. Et, là, on réfère beaucoup plus au raccordement simple pour les clients. Donc, on parle de deux (2,0) heures en deux mille cinq (2005) pour atteindre quatre point quatre (4,4) heures en deux mille neuf (2009). Donc, la demande d'alimentation était beaucoup plus large et englobante que la demande de raccordement telle que demandée.

Q. [203] Je comprends que vous vouliez dire « jours ».

R. C'est exactement ce que je voulais dire.

Q. [204] Deux jours à quatre point quatre jours.

R. Oui. Merci.

Q. [205] Merci, Monsieur Dubois. Monsieur Boyer, alors même chose, je vous réfère au document « Composition des panels » qui identifie une série de pièces. Je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents?

M. MARCEL BOYER :

R. Oui.

Q. [206] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. En effet, oui.

Q. [207] Je vous remercie beaucoup.

Alors, Monsieur le Président, il n'y aura pas de questions particulières pour ce panel. Il est disponible à être contre-interrogé.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Fraser. Selon l'ordre, on commencerait avec maître Cadrin pour l'UMQ.

14 h 05

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

Q. [208] Alors bonjour, Steve Cadrin pour l'Union des municipalités du Québec, bonjour aux nouveaux panelistes et à l'ancien aussi. En fait, une

question d'ordre plus général pour débiter. On a mentionné dans votre preuve, l'affirmation un peu suivante de différentes façons, en fait je vous la résume de la façon suivante, la recherche d'efficience est un exercice d'autant plus exigeant qu'il ne doit pas compromettre la qualité du service à la clientèle québécoise. Ce genre d'affirmation-là donc est évidemment votre souhait, quand on fait de l'efficience on a toujours le risque de compromettre le service, il faut toujours faire attention donc de soupeser les deux. Avez-vous ou serait-il possible d'envisager un indicateur global, j'insiste sur le mot global, pour tenir compte du niveau des charges versus le niveau de la qualité du service. Je comprends qu'il y a des indicateurs de qualité de service individuel, mais un comme je parle global?

M. RÉMI DUBOIS :

R. A priori, disons qu'on a plusieurs indicateurs en vertu desquels on suit la performance de la division, donc autant au niveau des charges que des investissements. Les charges c'est une partie de l'équation, donc ça sert à faire, à rendre des services à la clientèle pour certains volets. Les investissements viennent compléter le coût de

service pris globalement. Donc il n'y a pas a priori un indicateur qui est un lien direct entre un poste de dépenses qui peut s'appeler les charges ou une satisfaction ou un indicateur de qualité de service dans la mesure où la qualité de service peut être interprétée autant du côté performance terrain que du côté des services rendus à la population au niveau de la clientèle.

Q. [209] En fait je comprends qu'il n'y en a pas d'indice, et la question que je vous posais essentiellement c'est si c'était possible d'envisager ou est-ce que c'est un indicateur, peut-être que vous auriez des commentaires à faire sur ce genre d'indicateur-là donc qui fait le parallèle entre le niveau des charges et le niveau de la qualité de service?

R. C'est sûr qu'on tend beaucoup, je pense que vous réfèrez possiblement à un des projets qu'on a en recherche pour évaluer la juste dépense pour offrir le service au niveau du réseau là, donc c'est des choses qu'on regarde beaucoup sur l'aspect beaucoup plus simulation ou la stochasticité qu'on pourrait mettre aux différents événements, mais pris globalement donc c'est un indicateur sur lequel on est en train de travailler, qui n'est pas

nécessairement encore suffisamment avancé en termes d'évaluation pour le faire vivre.

Notre inducteur de coût, jusqu'à preuve du contraire le plus payant, en tout cas qu'on juge qui mesure plus l'évolution des coûts dans le temps, nous avec nous-mêmes, c'est évidemment c'est l'abonnement. Donc on cherche plutôt à regarder le coût unitaire de livrer un service puis notre inducteur de coût chez nous c'est un abonnement. Donc trois point trois millions (3,3 M) de cas.

- Q. [210] Vous parlez de l'étude pour l'autre indicateur, si je vous posais la question, est-ce que c'est quelque chose d'envisageable pour le prochain dossier tarifaire ou est-ce que c'est quelque chose à plus long terme?
- R. C'est probablement envisageable pour le prochain dossier tarifaire en termes ne serait-ce que de premier volet d'évolution, en termes d'évaluation de ce que ça peut vouloir dire et de le faire évoluer selon différents paramètres. Vous savez ou en tout cas au dossier on a plein d'initiatives qui sont faites sur l'échantillonnage dans le champ quant à savoir l'âge et l'inventaire de nos installations, leur fonctionnement, leur mode de fonctionnement, on regarde vous savez les poteaux,

on regarde pour l'extension de durée de vie des poteaux, on regarde les ouvrages civils, ce sont toutes des mesures qui visent à tirer le maximum de nos actifs et évidemment offrir les services à moindre coût. C'est l'entièreté de ces informations-là qu'on va pouvoir modéliser pour rendre ça encore plus je dirais relié entre la qualité de service et les coûts.

Q. [211] Au niveau du plan intégré et d'amélioration de l'efficience et je vous réfère plus spécifiquement à HQD-7, Document 2, page 11, mais je ne ferai pas de lecture d'un passage spécifique, je fais simplement le lien si vous avez besoin d'y référer. Selon la compréhension de l'UMQ, il y aurait des gains d'efficience relativement modestes au niveau de ces investissements. Est-ce que cette affirmation-là est exacte ou est-ce que les initiatives susceptibles d'apporter des gains ne sont pas encore déployées tout simplement?

R. J'aimerais quand même avoir la référence vous disiez, excusez-moi.

Q. [212] J'ai comme le sentiment que vous voudriez l'avoir après.

R. Oui.

Q. [213] HQD-7, Document 2, page 11.

R. Oui.

Q. [214] Quand je vous dis modeste.

R. Pouvez-vous répéter la question, s'il vous plaît?

Q. [215] Oui. Le jugement si je peux me permettre, comme ça c'est peut-être un gros mot, mais la façon de voir les choses à l'UMQ c'est que ces gains d'efficience sont relativement modestes. Est-ce que c'est exact de voir ça comme ça ou est-ce qu'il y a des initiatives qui sont susceptibles d'apporter des gains, mais qui ne seraient pas encore déployées tout simplement?

R. Bon quant à la modestie des gains...

Q. [216] Est pas facile celle-là.

R. Non. J'aurais plus tendance à dire que les gains sont considérables si on se fie un petit peu à ce qui a été fait dans l'exercice qu'on a intégré de l'efficience depuis trois ans, on parle de l'ordre de soixante-quatre millions (64 M\$) de gains récurrents apportés par les actions courantes, à ça s'ajoute, qui inclut évidemment les gains inhérents au projet SIC, donc à cet égard je pense qu'on peut dire que les gains sont suffisamment importants.

Q. [217] Mais donc à ce moment-là, on ne s'entendra pas sur la définition ou sur l'appréciation modeste ou non, mais est-ce qu'on a d'autres initiatives

qui sont susceptibles d'être déployées?

- R. Absolument, absolument, on table là-dessus je dirais à pied d'oeuvre sur une base régulière dans la mesure où toutes les unités d'entreprise sont appelées à réfléchir puis à améliorer les façons de faire, de façon quotidienne les activités terrain et à ça va s'ajouter possiblement quelques projets qu'on qualifie d'actions structurantes, notamment au niveau des compteurs intelligents qu'on veut pouvoir soumettre à la Régie en termes de projet au cours des prochains mois.
- Q. [218] D'accord. Maintenant je vais aller sur un autre sujet en terme de balisage interne si je peux dire ou le suivi des indicateurs. Donc on note que pour mettre en perspective les résultats des indicateurs d'efficience sur la période mobile de cinq ans, vous vous opposez les résultats dans la perspective dix ans. Ma question va traiter essentiellement des modifications relativement au IFRS là. A la suite du basculement au IFRS le Distributeur entend-t-il toujours référer à la perspective dix ans et présenter les modifications nécessaires à leur calcul. En d'autres termes, jusqu'à quelle année antérieure en redressement si besoin est, des données antérieures est anticipée?

Ça dépend des indicateurs, ça va de soi là.

14 h 13

M. RÉMI DUBOIS :

R. Je pense qu'on s'est déjà prononcé là-dessus. C'est clair qu'en deux mille dix (2010) on va regarder l'impact des changements ou modifications au calcul d'amortissement sur les indicateurs tels qu'ils sont et on va essayer de voir aussi si on peut appliquer une telle modification rétroactivement. On sera en mesure, au sortir de ces analyses, de nous positionner davantage ce qu'on pourrait retenir à l'avenir.

Une chose est certaine, il y aura une cassure quant à l'histoire des indicateurs et on va devoir rétablir une année de base, si on veut. À priori, c'est ce qu'on...

Q. [219] Je comprends, mais la question est de savoir si, dans les indicateurs qui sont déjà présents là, les dix (10) dernières années, jusqu'où vous allez remonter pour rendre les données comparables ou est-ce que vous n'allez pas les rendre comparables, tout simplement et on va vivre avec la cassure?

R. Je vais me référer à mes amis du contrôleur pour savoir jusqu'où on peut reculer dans le temps quant à cette appréciation. Oui.

Q. [220] Bien, si on le peut maintenant.

M. MARCEL BOYER :

R. Pour l'instant, on n'a pas la réponse là. C'est sûr qu'il peut y avoir des embûches techniques. Il y a une question de données là. De reculer dix (10) ans en arrière, ce n'est pas toujours évident de retraiter toute l'information là. Il y a un prix à ça. C'est sûr, il va falloir se pencher là-dessus. Il y a une question de comparabilité aussi avec les autres compagnies canadiennes. Vous parliez d'IFRS.

Actuellement, les américains ne rentrent pas tout de suite avec les normes comptables internationales. Donc, quand on parle de balisage là, il va y avoir... on va se baliser au niveau canadien, avec des normes comptables, au niveau américain, avec d'autres normes comptables. Ça fait que c'est sûr qu'on rentre un peu là, dans les prochaines années, dans un monde de turbulences là au niveau comparabilité. C'est sûr qu'il faut adresser la question au cours des prochaines années là.

Pour ce qui est de deux mille dix (2010), c'est correct. Quand on parle de deux mille onze (2011), c'est là que ça va se produire. Donc, ça va aller probablement dans la cause tarifaire quand on

va se présenter deux mille douze (2012) là. Mais, on adresse le problème tout de suite parce que, de toute façon, on l'a avec l'amortissement en ligne droite là si jamais c'est accepté par la Régie. Donc, c'est sûr que ça change nos chiffres là.

Q. [221] Dès le prochain dossier. Mais, vous avez fait peut-être un saut au balisage externe, alors que peut-être on parlait du balisage interne, si je peux me permettre...

R. Oui, tout à fait.

Q. [222] ... ou des indicateurs internes là. La question portait essentiellement sur votre historique dix (10) ans qui était intéressant de regarder ce qui s'est passé sur les dix (10) dernières années. Vous avez fait d'ailleurs des commentaires de cinq ans versus les dix (10) ans. Et là où la question venait, c'est le prochain dossier tarifaire ou IFRS ou certains passages là aux normes du IFRS feraient en sorte que certains indicateurs seraient moins comparables disons là.

Est-ce qu'il est possible donc de remonter dans le temps là? Je comprenais de votre réponse, vous allez voir ça?

R. On va l'examiner, il y a un coût à tout ce qu'on va entreprendre.

Q. [223] Absolument.

R. Mais, c'est sûr que, nous, on est intéressé à pouvoir comparer nos données, mais actuellement on n'a pas la solution technique, mais c'est sûr qu'on va le regarder. Ça, c'est officiel.

Q. [224] D'accord. Alors, vous n'êtes pas capable de me répondre, par exemple, si c'est possible de le faire pour le cinq ans derrière ou... à titre d'exemple?

R. Bien, pas actuellement parce qu'on ne s'est pas penché sur la question. Donc, je ne peux pas vous dire si ça va être cinq ans ou dix (10) ans, mais c'est sûr qu'on va arriver avec une solution ou un compromis quelconque là.

Q. [225] Je comprends qu'à l'externe, bien, c'est un peu la question. Vous disiez, il y aura à ce moment-là des choses à regarder à ce niveau-là parce qu'il y a un problème de comparabilité avec les autres entreprises, notamment aux États-Unis où vous parliez de...

R. Tout à fait, c'est un problème avec les... quand on recule dans le temps, en arrière, pour la comparabilité à l'interne et avec les autres firmes aussi à l'externe. Donc, il y a beaucoup de travail qui nous reste à faire de ce côté-là là.

Q. [226] O.K. Vous avez parlé également, vous entendez participer, on reste dans le balisage externe là, à des exercices structurés de balisage. Toutefois, comme il le fait actuellement pour ses activités clientèle, le Distributeur propose de produire un rendre compte des résultats à la Régie aux deux ans dans le cadre du dossier tarifaire pour les activités de réseau de distribution. En effet, les résultats obtenus démontrent une variation peu importante d'une année à l'autre.

En prenant pour acquis disons qu'on accepterait cette proposition-là de faire aux deux ans la présentation ou le rendre compte là, si je peux dire, de ces indicateurs-là, est-ce qu'il serait envisagé, par exemple, s'il y avait une modification entre les deux ans, donc à une année là, voire une modification importante au niveau d'un des indicateurs de balisage externe, de le présenter à la Régie et de faire un rendre compte spécifique? Donc, s'il y a une anomalie, si je peux l'appeler comme ça là peut-être.

M. RÉMI DUBOIS :

R. Indépendamment que ce soit spécifique ou c'est un constat général qu'on puisse faire, l'objectif qu'on avait, ça sûr que ça fait déjà sept ans qu'on

suit ça de près là. On avait historiquement PA Consulting. On est maintenant rendu avec First Quartile. La préoccupation de toutes les entreprises avec lesquelles on se balise est davantage de faire les choses plutôt que d'identifier les meilleures pratiques. Donc, c'est maintenant de les déployer. C'est là-dessus qu'on va tabler tout le monde.

Donc, notre intention c'était plus de dire aux deux ans. Probablement qu'il y aurait suffisamment de nouveauté pour en faire... en faire état au niveau du dossier tarifaire de façon statutaire. Si, en plus, il y a des nouveautés telles que ça... je dirais, ça sort de l'univers du connu, bien, on en fera un plat particulier là.

Q. [227] D'accord. Également, toujours sur la question, vous me parliez de First Quartile, donc les indicateurs de coûts présentés par First Quartile traitent exclusivement des charges d'exploitation et d'entretien, alors que la firme PA Consulting établissait aussi des indicateurs portant sur les investissements.

Est-ce qu'à votre connaissance ou est-ce que vous avez eu, vous, des discussions avec First Quartile pour discuter de confectionner, si je peux

dire, à des fins de balisage, un indicateur portant sur les investissements?

R. Pas vraiment, non. Comme je le disais tout à l'heure, la beauté de First Quartile par rapport à PA Consulting, c'est davantage de s'intéresser aux pratiques, de documenter les pratiques d'affaires puis de s'assurer d'être capable de sortir, je dirais, les leaders là-dedans. Et c'est ce sur quoi les gens qui contribuent à l'exercice de balisage tablent réellement.

La partie investissement, elle a du sens pour certains égards, mais ça peut être très tributaire d'une conjoncture où il y a des gens qui font du rattrapage dans un domaine d'activités par rapport à un autre, des choses comme ça. De sorte qu'on l'avait historiquement avec l'ancien... l'autre firme, puis ce n'est pas quelque chose qui était vraiment suivi et balisé de façon très importante là. Donc, c'est plus le côté des charges d'exploitation, la qualité du service donc en termes d'indice de continuité et les façons de faire, les processus terrain, les meilleurs pratiques que les gens sont en train de mettre de l'avant pour pouvoir s'inspirer et s'auto-alimenter en termes de « best practice ».

Q. [228] Donc, je comprends que la question investissement là ou ce balisage d'investissement-là, ce n'est pas quelque chose... je comprends que ce n'est pas quelque chose qui est indicatif pour vous, selon votre compréhension des choses. Donc, ce n'est pas un manque ou une chose qui a été laissée de côté en allant avec First Quartile?

R. Non, non, pas nécessairement. Comme je vous dis, on l'avait déjà puis on l'exploitait peu. « On » étant nous, mais le consultant également.

(14 h 19)

Q. [229] En fait, cette fois-ci je fais référence à HQD-7, Document 2, page 7 aux lignes 27 et 29. Et je vous fais la lecture, si vous le désirez, d'un petit passage de trois lignes :

Le Distributeur rappelle qu'il vise à contenir la croissance annuelle moyenne de ses indicateurs sous l'inflation sur une période mobile de cinq ans, tout en conservant globalement la même qualité de service.

Je reviens un peu à une question que je posais tout à l'heure sur la qualité de service. Quand on dit « ... conservant globalement la même qualité de

service », à quoi réfère-t-on exactement? Comment doit-on établir les cibles de cette qualité de service-là, comment est-ce qu'on peut suivre que cette qualité de service-là n'aura pas...

M. RÉMI DUBOIS :

- R. Les plus grands indicateurs pour la qualité de service sont essentiellement de deux ordres. En fait, il y en a trois mais, globalement, c'est la satisfaction de la clientèle. Donc je pense que c'est la meilleure façon de mesurer le service qu'on rend à la clientèle et sa satisfaction à l'égard de ce qu'on fait pour elle, dans la mesure où c'est un processus qui est continu et qui existe depuis une vingtaine d'années, et on est très au fait de ce qui peut impacter sur l'évolution de cette satisfaction-là.

Du côté des activités plus terrain, réseau, c'est l'indice de continuité normalisé donc qui est vraiment le nombre de minutes par client d'interruption annuellement. Donc, c'est un indicateur qui est fondamental, qui est très très fortement suivi dans l'industrie également. Donc, c'est les deux indicateurs qu'on juge les plus, je dirais, importants pour mesurer la performance. Mais à d'autres égards il y a des indicateurs

beaucoup plus opérationnels qu'on suit dans différentes activités, notamment au niveau du centre d'appels et des choses comme ça. Et aussi on s'assure toujours que ces indicateurs-là ne se dégradent pas dans le temps.

Q. [230] D'accord. Mais la question est peut-être un peu différente dans le sens des cibles pour chacun des indicateurs qu'on retrouve justement à la référence que je vous donnais. Dans une perspective de coûts-qualité ce qui vous semblerait acceptable et dont l'amélioration ne justifie pas les coûts, donc lorsqu'on travaille sur un indicateur qui s'améliore, ça va de soi que souvent il y a des coûts qui vont aller avec. Ce n'est pas nécessairement une adéquation.

R. Non.

Q. [231] Mais qu'est-ce que seraient les cibles et comment on peut voir évoluer ces cibles-là dans le futur, ou l'atteinte de ces cibles-là en ce qui est convenable pour l'investissement?

R. Bien le point de vue, les cibles au point de vue contractuel ce sont celles dont je vous parlais, donc c'est vraiment le IC et l'indice de satisfaction qui peut être modifié au fil du temps selon les réalités qu'on veut aller capter s'il y a

du redressement à faire ou autre. Et au niveau des coûts, c'est nos engagements qu'on prend, autant à la Régie qu'à l'interne c'est au niveau des indicateurs d'efficience, donc en dollars par abonnement, que ça soit les charges, que ça soit les coûts totaux.

Q. [232] Je vais vous faire référence maintenant à deux documents avec deux réponses qui me posaient problème au niveau de la terminologie employée. HQD-13, Document 1. Ça va être à comparer, donc la réponse c'est 19.3, ça va être à comparer avec un autre document qui est HQD-13, Document 13, page 14, réponse 14.2. Je vous fais la lecture des deux réponses distinctes. Je vais peut-être laisser la chance de vous y diriger si vous voulez. Mais peut-être qu'avec juste la lecture vous allez comprendre la question, c'est vraiment une question de terminologie.

Alors dans le premier document on mentionne, et je vous fais lecture du passage au complet.

Les abonnements passent de 3 957 815 en 2009 à 3 991 744 en 2010, soit une hausse de 33 929 plus 0,86 %.

Le Distributeur applique ce facteur de

croissance...

Et là le passage important est le suivant :

... à ses charges d'exploitation
établies à des fins statutaires de
l'année précédente comme suit.

Et dans la réponse qui est donnée au Document 13,
page 14, réponse 14.2 :

Le Distributeur applique un facteur de
croissance des abonnements à ses
charges d'exploitation autorisées de
l'année précédente.

Est-ce qu'il y a une distinction à faire entre les
deux terminologies, si oui, quelle est-elle?

M. MARCEL BOYER :

R. Le facteur de croissance est appliqué au niveau des
charges statutaires. Mais ça revient au même. La
formule, quand on applique la formule...

Q. [233] Oui.

R. ... on ramène au niveau des charges statutaires.

Q. [234] Et quand on répond : « ... à ses charges
d'exploitation autorisées de l'année précédente. »

Est-ce que c'est la même chose quand on parle de
ces charges-là?

R. On veut dire la même chose.

Q. [235] On veut dire la même chose, c'est la même

réalité. Merci beaucoup. Ça complète. Merci.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Cadrin. J'inviterais maître Sicard.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [236] Rebonjour. Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs. Bonjour, Messieurs, Madame. Alors, dans un premier temps, je vais déposer, et cette fois-ci je vais faire attention de le coter tout de suite. Alors je suis rendue à C-10.17. Alors C-10.17 qui est un extrait d'une réponse donnée à la Régie dans le cadre du dossier R-3703 et qui est un tableau qui est l'« Évaluation des revenus additionnels requis et de la hausse au 1er avril (M\$) Scénario du statu quo ».

C-10.17 : (OC) Tableau R13.2-C intitulé
« Évaluation des revenus additionnels
requis et de la hausse au 1er avril
(M\$) Scénario du statu quo »

Alors dans ce scénario on constate que la hausse demandée au premier (1er) avril sans la demande qui est contenue au dossier 3703 pour l'année deux mille dix (2010) serait de moins deux point quatre (-2,4).

J'ai parlé ce matin brièvement au panel d'un montant de vingt millions (20 M\$) qui est inclus dans le présent dossier pour des préparatifs comptables pour le passage aux normes IFRS et qui ne fait pas partie de la demande de 3703 selon les réponses qui m'ont été données. Est-ce que ce vingt millions (20 M\$) est inclus dans ce scénario que je viens de vous remettre?

14 h 25

M. MARCEL BOYER :

R. La réponse est oui.

Q. [237] Alors, il est inclus sous quel item?

R. Sous la rubrique « autres charges ».

Q. [238] Alors, la rubrique « autres charges », vous avez une note de bas de page qui dit que c'est amortissement. Alors, vous avez inclus ça dans les amortissements, c'est bien ça?

R. Tout à fait.

Q. [239] Maintenant, est-ce que je dois comprendre que si la Régie, dans le dossier 3703, refusait votre demande de passage au IFRS pour deux mille dix (2010), vous allez quand même faire cette dépense de vingt millions (20 M\$) en deux mille dix (2010)?

R. La réponse est oui.

Q. [240] Est-ce que certains travaux ont été engagés

quant à cette demande de vingt millions (20 M\$)?

R. Les travaux ont débuté à l'heure actuelle.

Q. [241] Quand ont-ils débuté?

R. Ils ont débuté en cours d'année deux mille neuf
(2009).

Q. [242] Le personnel qui travaille à ces travaux est-il un personnel interne, un personnel externe ou les deux?

R. Uniquement du personnel interne.

Q. [243] Est-ce que c'est du personnel qui est affecté à d'autres charges ou c'est du nouveau personnel que vous avez engagé pour faire ce travail-là?

R. Ce n'est pas du nouveau personnel, c'est des analyses techniques qui sont faites dans le cadre... Vous parlez toujours du vingt millions (20 M\$)?

Q. [244] Hum, hum. Par du personnel interne?

R. Oui, c'est du personnel interne. C'est du personnel... C'est parce que, au niveau technique, on parle de registres puis les registres sont de deux ordres. C'est parce que je peux répondre à vos questions comme ça...

Q. [245] Oui, oui.

R. ... mais je peux peut-être pour votre bénéfice expliquer un petit peu de quoi il en retourne. On

est en train de parler de mise en conformité de registres. Puis quand on parle de mise en conformité, il y a deux axes. C'est basé sur des registres techniques puis, après ça, on traduit ça dans des registres comptables. Au niveau des principes comptables généralement reconnus, on se doit d'avoir des registres au niveau des, toujours à jour.

Donc, au niveau des catégories d'actifs, l'ensemble de nos actifs sont mis à niveau de façon annuelle, pour quatre-vingt-dix pour cent (90 %) de nos actifs. Il y a certaines catégories qui, lorsqu'on avait la fonction 54, on parle des disjoncteurs, de sectionneurs, ils n'étaient pas nécessairement vus à chaque année parce que, avec la fonction 54, étant donné qu'il y avait une possibilité de les amortir sur un laps de temps d'une dizaine d'années, si on les laissait s'amortir, vu la matérialité, ça revenait au même au niveau comptable.

Étant donné les analyses qu'on doit faire dans le cadre d'IFRS qui s'en viennent, on se doit d'avoir un registre comptable qui est à jour pour pouvoir passer le premier (1er) janvier avec des registres qui sont conformes. Ce faisant, quand on

parle d'actifs, on parle d'actifs au niveau du Distributeur qui sont avant tout techniques. On parle de poteaux, on parle de transformateurs, on parle de registres techniques.

Donc, quand on parle de mise en conformité, on fait appel à des catégories, à des sous-catégories qui font que les durées de vie peuvent s'allonger ou se raccourcir. Normalement, quand on fait une mise à niveau d'un registre d'actifs, il n'y a pas vraiment d'impact au niveau des budgets parce que les durées de vie peuvent soit s'allonger, soit se raccourcir.

Puis la loi des grands nombres fait que, à moins qu'on soit très malchanceux, il va y avoir un impact budgétaire important. Sauf que dans le cas qui nous concerne, on sait qu'il y a dix pour cent (10 %) de nos actifs qui n'ont pas été examinés dans le passé pour la raison que je vous mentionnais, qui représentent à peu près un milliard de valeurs nettes.

Donc, on est conscient que, pour ces actifs-là, comme depuis l'implantation de SAP en mil neuf cent quatre-vingt-dix-neuf (1999), il n'y a pas eu de retrait, on évalue sur la base d'expérience qu'on a pour les autres actifs qu'on

devra procéder à des retraits pour ces catégories d'actifs-là qu'on évalue à peu près à vingt millions de dollars (20 M\$). C'est ça le vingt millions de dollars (20 M\$) qu'on parle dans la cause tarifaire de deux mille dix (2010).

Q. [246] J'avais compris de votre preuve et de la réponse que vous avez donnée à la Régie, et c'est HQD-13, Document 1 page 93...

R. Oui.

Q. [247] ... que ce sont des préparatifs comptables qui vont coûter vingt millions (20 M\$)?

R. Non, ce n'est pas les préparatifs comptables. Quand on parle de préparatifs comptables, c'est que c'est une résultante. Quand on parle de préparatifs comptables, c'est que, quand arrivent les IFRS, on se doit d'avoir des registres comptables en bonne et due forme. Ça nous a forcé à aller plus vite peut-être au niveau des délais. Mais ce que je veux dire, c'est que le seul lien avec les IFRS, c'est un lien de délai. Mais quand on fait une mise en conformité, ce n'est pas l'IFRS qui nous dicte, c'est les principes comptables généralement reconnus au Canada.

Puis quand on fait des retraits d'actifs, c'est les principes comptables généralement

reconnus au Canada aussi. Donc, c'est l'ouvrage qui devrait toujours être fait qui est fait. Puis si ces catégories d'actifs-là n'avaient pas été visitées dans le passé, c'est qu'au niveau de la matérialité, ça ne changeait pas grand chose avec la fonction 54. Le fait que la fonction 54 soit retirée, maintenant, là, ça fait un impact parce qu'on ne peut plus l'amortir sur un laps de temps.

14 h 32

Q. [248] Ça c'est ce que vous m'avez dit tout à l'heure.

R. Oui.

Q. [249] Mais je veux juste une réponse la plus simple possible pour comprendre là?

R. D'accord.

Q. [250] C'est que le vingt millions (20 M\$)?

R. Oui.

Q. [251] Est donc rattaché à des valeurs qui vont être attribuées ou qui vont être révisées pour des actifs et non pas à du travail nécessaire?

R. Tout à fait.

Q. [252] Pour en arriver à cette nouvelle évaluation?

R. Tout à fait.

Q. [253] Donc ce n'est pas pour du personnel?

R. Ce n'est pas du salaire ça.

Q. [254] O.K.

R. C'est une valeur pour des retraits d'actifs, pour des actifs qui n'existent plus ou pour des.

Q. [255] Qui n'a pas été inclus ou indiqué dans le dossier 3703?

R. Non, non, ce n'est pas dans le dossier de la méthode en ligne droite là, dans le dossier 3703, non ce n'est pas là, ce n'est pas en double là.

Q. [256] O.K. Alors si la Régie refusait et je reviens à ma première question, refusait votre demande dans le cadre de 3703 d'appliquer la méthode IFRS pour deux mille dix (2010) ou pour l'avenir, est-ce que vous maintenez votre réponse que ce vingt millions (20 M\$) sera quand même chargé aux consommateurs?

R. Tout à fait parce que l'IFRS va être en application le premier (1er) janvier deux mille onze (2011) pareil. Ce que je veux dire c'est que ça ne change rien avec l'avènement de l'IFRS le premier (1er) janvier deux mille onze (2011).

Q. [257] Même si la Régie vous disait que vous devez maintenir une autre, la méthode traditionnelle?

R. La méthode traditionnelle c'est une façon de reconnaître dans le temps l'usure, l'amortissement des actifs. On amortit selon une méthode ou selon une autre. Ce dont on parle avec le vingt millions

(20 M\$) c'est des actifs qui n'existent plus qui sont encore dans les registres. Ce que je veux dire c'est que normalement la saine pratique comptable qu'on soit en PCGR ou en IFRS quand un actif, quand on corrobore nos registres comptables avec les registres techniques, qu'on s'aperçoit qu'un actif n'existe plus on se doit de le retirer de la base de tarification, parce qu'on sait que ça porte un taux de rendement là-dessus. Donc il faut le retirer des registres puis c'est le travail qui doit être fait là, c'est un principe qui est mondialement reconnu là. Ça fait que ce n'est pas, ça n'a pas de lien avec le changement de méthode d'amortissement là.

- Q. [258] C'est un choix que le Distributeur fait de réviser ses amortissements?
- R. C'est plus qu'un choix, je dirais que c'est un devoir, je vous dis, on se doit de le faire pour avoir des registres qui sont en ordre.
- Q. [259] Est-ce que je dois comprendre que vos registres à l'heure actuelle ne sont pas en ordre?
- R. Moi je dirais que les registres actuellement sont en ordre quand on pense qu'on a dix milliards (10 G\$) d'actifs puis qu'on parle d'un impact de vingt millions (20 M\$), nos registres sont en

ordre, mais il ne faut pas oublier que le Distributeur, une de ses caractéristiques, on parle d'actifs de masse, on sait qu'on a un parc de poteaux d'à peu près qui touche un million huit cent mille (1 800 000) poteaux, plus que ça peut-être là.

Q. [260] Et cette.

R. Un million huit cent mille (1 800 000) poteaux, on a peut-être quatre cent mille (400 000) transformateurs, avec tous les travaux qui sont faits dans une année, il se peut que lorsqu'il y a des travaux qui sont faits, que certains appareils qui ne sont pas retirés des registres.

Q. [261] Et cette révision serait complétée quand pour qu'on sache est-ce que c'est vingt millions (20 M\$) ou est-ce que c'est un autre montant que vingt millions (20 M\$) parce que je comprends que votre vingt millions (20 M\$) c'était une estimation?

R. Notre objectif c'est de compléter les travaux au début de l'année deux mille dix (2010) pour au fur et à mesure de l'année deux mille dix (2010) d'être capable de retirer des livres en deux mille dix (2010) parce que là on parle en langage technique d'un auxiliaire, donc au fur et à mesure de l'année deux mille dix (2010) c'est de procéder au retrait

pour arriver au trente et un (31) décembre deux mille dix (2010) avec un registre comptable qui est parfaitement en ligne avec les registres techniques. C'est ça l'objectif.

Donc l'impact monétaire ça serait en deux mille dix (2010). Donc la réponse on va l'avoir à la fin de l'année, c'est sûr que le vingt millions (20 M\$) c'est une évaluation. Le réel on va le connaître à la fin de l'année, comme à peu près tous nos postes budgétaires qu'on a au niveau, souvent quand on établit en début d'année là.

Q. [262] Maintenant en réponse, nous avons une question 1.3, vous nous avez référé à la réponse 20.1 qui se trouve à HQD-13, Document 8, qui était également une question d'Option consommateurs où on vous demandait si le changement tarifaire demandé dans 3703 pour la méthode d'amortissement était refusé, comment est-ce que vous alliez appliquer la baisse de tarifs qui serait de deux point quatre (2,4) et vous donnez une réponse. Je vais vous poser quelques questions supplémentaires. Est-ce que la répartition dans ce cas-là du deux point quatre (2,4) serait uniforme à travers les catégories de consommateurs?

R. Oui.

Q. [263] O.K. Maintenant ici vous proposez une solution qui est d'appliquer cette baisse sur les composantes les moins élastiques soit la redevance au niveau des tarifs domestiques de petite puissance et sur la puissance au niveau des moyennes et grandes puissances. Est-ce qu'avant d'appliquer quelques formules que ce soit, s'il y avait un refus de votre demande évidemment, vous allez revenir devant la Régie pour voir comment serait appliquer cette baisse tarifaire ou vous avez l'intention de le faire?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Ma compréhension c'est que le débat se fait déjà sur cet élément-là, il y a Option consommateur qui s'est présenté intéressé par cette discussion, qui nous a posé des questions, d'autres groupes de consommateurs également on l'a revu là-dessus, ils vont s'exprimer à travers leur preuve et leur plaidoirie et j'aime comprendre que quelque soit la décision que la Régie rendra dans le dossier R-3703, nous avons au présent dossier des éléments qui permet à la Régie de porter un jugement sur la façon qu'elle pourrait appliquer une baisse de deux point quatre pour cent (2,4 %), le cas échéant, si c'était le sens de la décision que la Régie a rendu

dans le dossier R-3703.

Q. [264] Donc je comprends de vous que ça ça devrait être discuté donc maintenant?

14 h 40

R. C'est dans le sens de la décision que la Régie a rendu dans le dossier R-3703.

Q. [265] Donc, je comprends de vous que, ça, ça devrait être discuté maintenant.

R. C'est manifestement déjà le cas. Nous avons répondu à une question...

Q. [266] Quelques questions.

R. ... en vous donnant notre point de vue. Nous avons d'autres échos dans les mémoires des intervenants concernant cette question-là. Alors, j'imagine que, oui, je pense que la Régie aura en main l'information nécessaire pour rendre une décision.

Q. [267] Bien, je vais vous poser une autre question. Vous proposez de l'appliquer sur les composantes les moins élastiques, mais les composantes moins élastiques pour les consommateurs résidentiels, c'est la base, c'est le...

R. La redevance.

Q. [268] C'est la redevance, mais...

R. Oui.

Q. [269] ... dans des dossiers antérieurs, vous nous

avez dit que la redevance représentait des frais fixes et vous ne vouliez pas jouer avec. Puis là, je comprends que s'il y avait une baisse tarifaire, vous seriez prêt à la réduire?

R. On ne joue avec ça, on fait des... pas des compromis, mais on fait des analyses qui sont globales et qui sont... En fait, je vais répondre à un niveau un peu plus macro, mais je vous inviterais à revenir avec votre question au niveau numéro 5 où monsieur Chéhadé...

Q. [270] O.K.

R. ... va se faire un plaisir de faire tous les liens qu'il a pu... qu'on peut faire avec le passé. Mais là, on se souviendra que lorsqu'on parlait de la redevance, ce n'est pas une règle absolue, précise. La redevance, ça couvre certains types de coûts. Il y a même eu un débat sur la nature de ces coûts-là. Il y avait une espèce de fenêtre, de marge à l'intérieur de laquelle on pouvait se retrouver selon les différents points de vue.

Donc, la question, c'est : est-ce qu'on se situe dans cette marge-là? Est-ce que le niveau de redevance qui en résulte d'une application d'une baisse de deux point quatre (2.4 %) se situe quand même dans l'ordre de grandeur de ce qu'on pourrait

s'attendre comme redevance? Et c'est ça la discussion qu'on pourrait avoir au niveau du panel numéro 5 et qui est sous-jacent ici à la proposition du Distributeur. On pense qu'il y a une cohérence.

- Q. [271] O.K. Maintenant, tout à l'heure, vous m'avez indiqué de revenir au panel 2 concernant l'augmentation des mauvaises créances. Alors, je vais vous demander de reprendre HQD-13, Document 1.1, pages 20 et 21, et la réponse à la question 2.3 de UC, demande numéro 2, qui est un complémentaire déposé sous HQD-13, Document 12.1, pages 3 et 4.

Dans un premier temps - et je regarde la catégorie « résidentielle » - je vois une réduction d'à peu près cent vingt et un millions (121 M\$) en quatre mois, soit du trente et un (31) du douze (12) deux mille huit (2008) au trente (30) avril deux mille neuf (2009), des mauvaises créances pour le secteur résidentiel. Pouvez-vous nous indiquer si vous savez c'est quoi les principaux facteurs ou expliquer l'augmentation des mauvaises créances au résidentielle? Parce que c'est un montant très important.

M. MARCEL BOYER :

R. Vous parlez du tableau 17b)?

Q. [272] Oui.

R. Vous parlez d'une réduction?

Q. [273] Non, une augmentation. Au trente et un (31) décembre deux mille huit (2008), vous indiquez...

R. Oui.

Q. [274] ... trois cent cinquante-huit point trois (358.3 M\$).

R. Tout à fait.

Q. [275] Alors qu'au trente (30) avril deux mille neuf (2009), vous indiquez quatre cent soixante-dix-neuf point trois (479.3 M\$).

R. Oui. C'est les montants en souffrance. Souvent quand on arrive au mois d'avril, on sait qu'on est à la sortie de l'hiver, donc les montants en souffrance sont plus élevés parce que les mois qui sont froids, janvier, février, font partie des comptes à recevoir. Donc, c'est normal que la... que ce soit un peu plus élevé. Donc, ça explique un peu l'écart entre le trente et un (31) décembre deux mille huit (2008) et le trente (30) avril deux mille neuf (2009), entre autres là.

Q. [276] C'est la seule explication que vous pouvez me donner?

R. J'ai dit « entre autres ».

Q. [277] Qu'est-ce qu'il y a d'autres?

R. Bien, qu'est-ce qu'il y a d'autres! Ce qu'on observe en général, de toute façon, c'est que depuis deux mille sept (2007), les inventaires grossissent. Donc, il y a de plus en plus de comptes à recevoir, de comptes en souffrance et les inventaires vieillissent. Ça, c'est un fait, donc dans le phénomène aussi, mais il faut faire attention parce que tout dépendant de l'époque de l'année, comme je vous dis, quand les comptes à recevoir suivent des mois d'hiver versus des mois d'été, ce n'est pas une courbe là qui s'en va droite comme ça là.

Q. [278] Ça va redescendre.

R. Ça peut redescendre, ça peut remonter, tout dépendant à quel mois on se situe dans l'année, mais de façon... Si on regarde de décembre à décembre à décembre, si je regarde mon décembre deux mille sept (2007), décembre deux mille huit (2008), la projection que je fais pour décembre deux mille neuf (2009), c'est sûr que mes inventaires quand je regarde mes trois années, la projection de deux mille neuf (2009) est plus grande que deux mille huit (2008) et, en deux mille huit (2008), c'était plus grand que deux mille sept

(2007).

- Q. [279] Maintenant, est-ce que dans ces mauvaises créances vous avez inclus les sommes qui sont cumulées par les cent vingt mille (120 000) clients MVE qui avaient été sous-facturés?
- R. Juste pour qu'on se comprenne bien là, quand on parle de montants en souffrance, on ne parle pas de mauvaises créances, hein! Un montant en souffrance là, c'est...
- Q. [280] C'est « montants en souffrance » au tableau R-17b) là.
- R. Oui.
- Q. [281] Alors, je m'excuse, je reprends.
- R. C'est des comptes qui sont plus que trente (30) jours qu'on n'a pas encore collectés là.
- Q. [282] Alors, est-ce que...
- R. Ce n'est pas nécessairement des mauvaises créances.
- Q. [283] ... est-ce que dans ce quatre cent soixante-dix-neuf point trois (479.3 M\$) sont inclus les montants en souffrance pour les cent vingt mille (120 000) clients résidentiels qui est sous le MVE, paiement annuel, avaient été sous-facturés en deux mille huit (2008)?
- R. Ce qui est inclus au niveau des MVE, c'est une technicalité là, c'est le montant qui est facturé

au niveau du paiement égal. Donc, si on dit
qu'un...

14 h 46

Q. [284] Vous avez à l'heure actuelle une clientèle,
il y a autour de cent vingt mille clients MVE qui
ont été sous-facturés. Vous êtes d'accord avec moi?
Vous faites oui de la tête. Au cours de l'année
deux mille huit (2008).

R. À l'heure actuelle, les corrections sont apportées.

Q. [285] Les corrections ont été apportées. Mais il y
a des montants que ces clients doivent encore?

R. Oui.

Q. [286] Vous avez fait des arrangements, vous avez
fait des ententes de paiement, mais il y a des
montants qui sont encore en souffrance, qui n'ont
pas été versés au Distributeur. Correct? C'est
parce que vous me faites oui de la tête, puis la
sténographie ne le prend pas.

R. Au niveau des MVE, les montants ne sont pas
considérés en souffrance, parce que, souvent, au
niveau des MVE, c'est des bons payeurs, puis ils ne
sont pas présentés dans les trente (30) jours et
plus.

Q. [287] Donc, les cent vingt mille clients MVE, les
montants qu'ils pourraient encore vous devoir, ne

sont pas reflétés dans le trente (30) avril deux mille neuf (2009), quatre cent soixante-dix-neuf point trois (479,3)?

R. Non.

Q. [288] Ces montants-là sont exclus, tous?

R. Ils ne sont pas là.

Q. [289] Ils ne sont pas là. Si j'avais regardé le mois d'avril deux mille huit (2008) par rapport à décembre deux mille huit (2008), est-ce que j'aurais eu sensiblement la même variation que ce que je vois entre avril deux mille neuf (2009) puis décembre deux mille huit (2008)?

R. Pour vous dire, je n'ai pas l'information avec moi.

Q. [290] Avez-vous les chiffres d'avril deux mille huit (2008) pour les montants en souffrance quelque part?

R. Avril deux mille huit (2008)? C'est sûrement disponible. Je ne les ai pas avec moi.

Q. [291] Est-ce que vous pourriez prendre un engagement, juste de nous les donner, qu'on voit la différence dans la courbe si c'est bien ce que vous nous avez expliqué s'il vous plaît? Alors, engagement numéro 1 pour UC, nous donner pour le résidentiel l'équivalent, c'est-à-dire les montants en souffrance pour, au mois d'avril deux mille huit

(2008), de la même façon que ce que nous avons pour les mois de décembre deux mille huit (2008) puis avril deux mille neuf (2009) au tableau R-17B.

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).

Maintenant, au niveau des principes réglementaires, et je vais faire référence à la pièce HQD-3 et à la réponse que vous avez donnée à la question 7.1 de la demande de renseignements numéro 2 de la Régie, qui est HQD-13, Document 1.1 page 15. Et ça concerne la fermeture réglementaire. Alors, en réponse à la question de la Régie vous demandant de commenter la possibilité de mettre en place un mécanisme de fermeture réglementaire, vous avez écrit que vous considérez que le régime actuel fonctionne bien, qu'il présente des avantages tant pour la clientèle que pour vous, qu'il comporte des incitatifs importants à bien gérer vos coûts, que

les résultats obtenus à ce jour militent en faveur du maintien du régime actuel, que l'adoption d'un mécanisme de fermeture réglementaire irait définitivement à l'encontre de l'allégement réglementaire amorcé.

Et en ce qui concerne les orientations qu'un mécanisme de fermeture réglementaire pourrait prendre, le Distributeur soumet que cette évaluation requerrait des analyses approfondies afin de s'assurer notamment que les paramètres d'un tel mécanisme préservent les avantages du régime actuel. Quels sont pour la clientèle les avantages du régime actuel par rapport à un régime de fermeture réglementaire selon vous, un régime où il y aurait une fermeture réglementaire des livres?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Je vais répondre. Monsieur Boulanger aurait pu effectivement aussi répondre très bien à cette question-là puisqu'il l'avait abordée directement dans son allocution. Donc, il était bien préparé. Mais comme c'est moi qui le prépare, alors on va aussi en discuter tout de suite. En fait, ce qu'il disait et ce qu'on peut répéter, c'est qu'un des sujets lorsqu'on parle de fermeture réglementaire des livres, un des sujets qui fait l'objet d'une

analyse approfondie, ce qui est annoncé un petit peu ici, c'est qu'est-ce qu'on fait avec les écarts une fois qu'on constate qu'il y a des écarts, les écarts peuvent être négatifs, les écarts peuvent être positifs.

Et, là, on débat sur quand c'est négatif, c'est la faute à qui. Quand c'est positif, c'est grâce à quoi. Et puis on discute aussi beaucoup pour avoir regardé les modèles antérieurs, Gaz Métro notamment qui a eu une fermeture de livres avant d'avoir un régime de réglementation incitatif. Ou quand je regarde tout simplement les modèles de réglementation incitatif, il y a de longues discussions sur le partage des bénéfices.

Ce que j'en comprends, moi, de cette discussion sur le partage des bénéfices, c'est que si, d'entrée de jeu, tout écart positif, tu considères que ça appartient au consommateur, donc on lui transfère tout, on n'a pas, à mon avis, sur cet aspect-là une incitation pour le Distributeur à mieux gérer ses choses. Parce que, évidemment, il va perdre tous les bénéfices qui vont en résulter, ils vont être transférés directement au client.

Dans ce contexte-là, ce qu'on dit, nous, c'est que le modèle actuel où le Distributeur

assume tous les écarts reliés à sa performance, au niveau de ses résultats globaux, alors quand il fait moins que son rendement, bien, ce n'est pas parce qu'il n'y avait pas un incitatif à le faire puisque chaque dollar de plus qu'il réussit à économiser ou de revenus additionnels qu'il réussit à obtenir, bien, il vient jouer directement sur son déficit et vient l'effacer au fur et à mesure qu'on avance. Et encore plus, évidemment, lorsqu'on est rendu à un rendement supérieur à ce qui est autorisé, chaque dollar additionnel lui permet de bonifier sa contribution au bénéfice de l'entreprise.

(14 h 54)

Donc, il a à l'heure actuelle tous les incitatifs à bien gérer les choses. C'est à l'avantage du Distributeur donc.

Q. [292] Monsieur Bastien...

R. Mais je suis rendu à l'autre étape.

Q. [293] Vous répondez à ma deuxième question là. Ma première c'était quel avantage.

R. Quel avantage qu'il y a pour le client?

Q. [294] Pour la clientèle. Après ça on fera quel avantage.

R. C'était mon préambule, il était fondamental parce

que cet effort qui est porté sur la gestion pour essayer de faire mieux que ce qui est autorisé, de battre les coûts qu'il s'est fait reconnaître ou d'accroître sa base de revenus. Bien dès qu'il fait l'exercice, dès qu'il réussit à intégrer par ses mesures d'efficience ou par des décisions d'affaire donc à intégrer des améliorations au niveau de sa situation financière, dès que l'année est finie ces gains-là sont encore là.

Et c'est un peu ce que monsieur Boulanger vous a présenté ce matin comme perspective lorsqu'il vous disait que si j'ai réussi à faire mieux du côté du PGEÉ, par exemple, ou du côté du budget d'investissement, toujours pour le même service sans hypothéquer la qualité du service d'atteindre les mêmes résultats mais en faisant mieux parce que j'ai géré de façon plus serrée.

Si je réussis à gagner dix millions (10 M\$) sur un investissement ou dix millions (10 M\$) sur le PGEÉ, la première année, l'année tarifaire on a l'impression que, ah! mon Dieu Seigneur!, ils viennent de gagner puis c'est une loterie puis c'est facile. Donc, à partir de la deuxième année jusqu'à la fin de la durée de vie de l'investissement, lorsqu'on parle de PGEÉ pour les neuf autres

années, pays les neuf autres années tu vas avoir le même dix millions (10 M\$) de moins de montant dans le compte du PGEÉ, donc de moins d'amortissement qui va s'accumuler pendant dix (10) ans.

Et si je fais référence à un investissement typique en réseau, je réduis de trente (30) ans, je vais économiser sur ce même dix millions-là (10 M\$) des amortissements puis du rendement sur la partie non amortie de la deuxième année, non amortie la troisième... Quand on fait l'addition de tout ça, même en valeur actualisée, on arrive à du dix (10) pour un. C'est dans ce sens-là donc qu'il y a un avantage également pour les consommateurs de ce genre de modèle-là.

- Q. [295] Et vous me dites que ce suivi et ces ajustements ne pourraient pas se faire avec un mécanisme de fermeture réglementaire?
- R. Quel est l'objectif poursuivi par la fermeture réglementaire? Moi ce que je vous dis c'est si l'objectif c'est de créer un incitatif pour le Distributeur à mieux gérer, on passe à côté. On l'a déjà. Alors il faudrait voir quel est l'objectif et quel est, une fois qu'on se donne quand même une orientation d'appliquer une fermeture réglementaire malgré tous les beaux arguments que nous avons

évoqués dans notre réponse, ce que je vous dis c'est attention! attention!, et c'est le dernier paragraphe. On a quelque chose qui performe, on le remplace par quoi et quel résultat on va avoir?

Q. [296] Je pense que vous avez répondu en partie, mais je vais vous poser quand même la question telle quelle. Quels sont les avantages du régime actuel qui ne seraient pas préservés si on adoptait un mécanisme de fermeture réglementaire?

R. En fait, à ceux que j'ai mentionnés il y a certainement celui de l'allégement réglementaire. Parce qu'en ce qui me concerne, un dossier de fermeture réglementaire ça s'ajoute au dossier principal. On doit quand même revenir à la Régie, on doit quand même débattre des écarts, et pourquoi ci, et pourquoi ça, et une autre série de demandes de renseignements, et caetera, et caetera. Je vous dis que c'est un deuxième avantage qu'il y a au statu quo en ce qui me concerne.

Q. [297] Je passe maintenant au projet de lecture à distance. Et je suis à la question 58.1 de la DDR numéro 1 de la Régie. Alors c'est HQD-13, Document 1, et c'est aux pages 110 à 111. Et les pièces HQD-8, Document 5. Page 14 pour HQD-8, Document 5. Alors je vous fais la lecture en gros de ce qui y

est dit :

En 2010, le Distributeur a revu à la hausse ses estimations concernant les besoins d'investissements prévus pour son éventuel projet « Lecture à distance de la consommation électrique ». Ce projet passe de 392 M\$ à 785 M\$ sur un horizon comparable de cinq ans. Les prévisions attribuables à ce projet expliquent la majeure partie de la hausse des besoins d'investissements à long terme en maintien des actifs.

Et vous indiquez également à la page HQD-8, Document 5, page 14, que ce projet vise la clientèle résidentielle et commerciale.

Le projet à l'étude implique le remplacement de tous les compteurs et la refonte du processus de relève.

Est-ce qu'il y aura une demande, un dossier d'investissements qui va être présenté à la Régie pour ce projet de modification des compteurs?

R. C'est sûr.

Q. [298] Quand?

R. La vision que le Distributeur a de ce dossier à ce

stade-ci est probablement qu'on va se présenter à la Régie quelque part à l'hiver deux mille dix (2010) pour un premier volet qui est de l'ordre d'une quarantaine de millions. Les chiffres se promènent, par les temps qui courent les gens sont en train de faire les analyses. Premier volet donc qui va viser à tester des choses, à identifier sur le plan technologique ce qu'il faut faire, à tester en fait des technologies aussi pour être sûr que quand on va démarrer le projet qu'on va être capable, qu'on va être assis sur des expériences concluantes en laboratoire mais également sur le terrain. On va avoir également procéder à différents appels d'offres d'experts et, également, quand on va se présenter à la Régie pour le projet principal. Vous êtes déconcentrée manifestement.

Q. [299] Non non, je vous écoutez en même temps.

R. Non, on ne peut pas faire ça. Je suis désolé. Je sais que les femmes vous avez cette réputation-là.

Q. [300] Croyez-moi.

R. Moi j'ai un problème.

Q. [301] Dans tous les dossiers on fait du « multi tasking », ça c'est certain. Je vous écoute attentivement à part ça.

R. Merci. Alors donc dans le cadre de cette première phase-là d'investissement, si je peux m'exprimer comme ça, on va faire des études et on va parfaire nos connaissances sur les aspects technologiques, également sur... on va faire un projet pilote pour vérifier si tout ça fonctionne bien sur, compte tenu de nos réalités, on va également essayer d'établir de façon plus assurée la base de coûts et notre plan d'affaire par rapport à tout ça et c'est dans une deuxième phase, donc une fois qu'on va avoir fait tout ça qu'on va arriver avec le budget d'investissement pour le projet principal qui va être le déploiement de certains types de compteurs et avec certaines fonctions à l'échelle du Québec. Donc le projet de plusieurs centaines de millions et ça me surprendrait que ça soit fait avant la fin de deux mille dix (2010) et peut-être même deux mille onze (2011) pour le deuxième volet.

Q. [302] Maintenant, est-ce que vous avez, en ce moment il y a des compteurs pour les gens au commercial et au résidentiel qui ont une durée de vie de dix ans, je pense, vous venez de la modifier à neuf ans et pour la puissance c'était vingt-cinq (25) puis vous la révisez à *?

R. Mon comptable a un doute là. Moi j'aurais dit

quinze ans, mais.

Q. [303] Non, je peux vous trouver la référence
d'ailleurs pour la durée de vie.

Me ÉRIC FRASER :

On peut accepter une durée de vie hypothétique pour
les fins de votre question.

Me HÉLENE SICARD ;

Q. [304] Ce que je cherche à savoir c'est si les
nouveaux équipements vont avoir des durées de vie
plus longues, plus courtes ou équivalentes?

M. MARCEL BOYER :

R. Selon moi, le but de l'achat des nouveaux compteurs
ce n'est pas une question de durée de vie, ça
devrait être à peu près équivalent. C'est plus une
question de fonctionnalité puis de changer en
termes de processus de travail au niveau du réseau
là. Selon moi le projet LAD ce n'est pas une
question de changer la durée de vie des compteurs,
c'est beaucoup plus que ça.

Q. [305] Allez-vous changer, quand vous allez
présenter, je présume, on va discuter de ce projet-
là plus tard, mais est-ce que vous envisagez, est-
ce que c'est de, vous parlez de remplacement de
tous les compteurs. Alors est-ce que ça va être un
remplacement à mesure que les compteurs arrivent à

la fin de leur durée de vie, donc c'est un projet qui peut s'étirer sur la durée de vie de tous ces compteurs ou si vous allez changer les compteurs qui n'ont pas atteint la fin de leur durée de vie utile?

R. Pas nécessairement, ça se peut qu'il y ait des compteurs qui n'aient pas atteint leur durée de vie utile qui vont être retirés, mais auquel cas ça va faire l'objet aussi comme Michel mentionnait du projet en tant que tel, parce qu'il peut y avoir des sommes relativement élevées, on sait que les compteurs ne sont pas amortis, mais en termes de comptabilité ça peut faire l'objet du coût du projet, parce que là on n'ira pas mettre ça comme retrait, parce que ça va être plus que vingt millions (20 M\$), donc ça ferait partie du coût du projet en tant que tel, mais ça va être présenté en même temps que le dossier lorsque le dossier va être prêt.

Q. [306] Est-ce qu'il y a des sommes, je m'excuse ça n'a pas été vérifié, je n'ai pas vu l'information, est-ce qu'il y a des sommes qui sont demandées pour le projet pilote dans le présent dossier pour deux mille dix (2010)?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Non, il n'y a aucun montant qui va faire, aucun montant qui est demandé, il y a des indications que l'on donne puisqu'on doit documenter les projets à autoriser, mais il n'y a pas de demande dans le cadre du budget d'investissement deux mille dix (2010) pour ce volet-là.

Q. [307] Et on aura une demande bientôt?

R. Si ça fonctionne comme prévu, oui.

Q. [308] O.K. Et une dernière petite question. Et je suis à la pièce HQD-9, Document 2, page 3, revenus autres que les ventes d'électricité. Je vais être à l'item subtilisation d'énergie. Alors on se souvient que l'année dernière vous avez demandé une modification aux conditions de service en indiquant que pour la subtilisation d'énergie au niveau résidentiel il pouvait y avoir des modifications et ne pas invoquer la Loi Victoria. Je présume que vous avez, puisque ça a été accepté par la Régie, vous avez mis en action?

M. MICHEL BASTIEN :

R. Enfin, on ne peut pas répondre à votre question, notre contrôleur n'était pas là l'année dernière et il n'a pas revu cette question-là pour la préparation du présent dossier.

- Q. [309] Alors pouvez-vous vérifier puis peut-être soit me répondre par la voix de Monsieur Bastien au cours d'un autre panel ou soit prendre un engagement écrit, me dire s'il y a bien eu.
- R. Parce qu'idéalement on pourrait le faire peut-être pour demain matin.
- M. MARCEL BOYER :
- R. Alors la question c'est?
- Q. [310] La question est de quelle façon est-ce que vous avez appliqué, dans un premier temps, et si ça a été appliqué, les modifications qui ont été demandées aux conditions de service l'année dernière concernant la subtilisation de l'électricité.
- R. Les conditions de service sont en vigueur.
- Q. [311] Oui, mais de, si c'est appliqué, de quelle façon parce que vous aviez mis une réserve, la Loi Victoria existe toujours, mais vous aviez dit que vous préféreriez pour le résidentiel avoir une nouvelle condition de service qui spécifierait que l'électricité subtilisée serait payée plus des frais d'à peu près cinq cent vingt-sept (527 \$) selon ce que vous aviez dans votre dossier l'année dernière pour le nouveau compteur puis les frais de vérification et que vous vous en tiendriez à ça.

R. Donc, c'est...

Q. [312] Alors, je veux, dans un premier temps, savoir si vous l'avez appliqué de cette façon-là pour le résidentiel, selon les normes décidées l'année dernière parce que, dans un deuxième temps, je vois qu'entre l'année deux mille neuf (2009) et l'année deux mille dix (2010), la subtilisation baisse de sept point un (7.1) à cinq point trois (5.3) et je veux savoir si, ça, c'est la raison ou s'il y en a d'autres, parce que les revenus de subtilisation d'électricité ont beaucoup baissé.

Me ÉRIC FRASER :

Engagement numéro 2, donc confirmer que la pratique qui a été annoncée dans le dossier tarifaire deux mille neuf (2009), deux mille dix (2010) a bel et bien été implantée.

Me HÉLÈNE SICARD :

Avec les modifications aux conditions de service, c'est ça?

Me ÉRIC FRASER :

Ça va de soi.

Me HÉLÈNE SICARD :

Dans un deuxième temps, m'indiquer si, ça, c'est la raison pour la baisse de revenus par rapport à la subtilisation d'énergie ou s'il y a d'autres

raisons, bien, je vais demander au panel de me dire s'il y a d'autres raisons.

Me ÉRIC FRASER :

Pour les fins de l'engagement, c'est 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. Comme ça, on couvrira tous les cas de figure.

Me HÉLÈNE SICARD :

Merci, Maître Fraser.

Me ÉRIC FRASER :

Bien, ça me fait plaisir.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [313] Alors, c'est mon engagement numéro 2, à moins que quelqu'un sur le panel soit en mesure de répondre à une partie de la question.

M. MICHEL BASTIEN :

R. Non, on préfère prendre le tout en délibéré. On en parlera avec les gens de l'équipe pour revenir avec quelque chose de plus structuré.

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)

Q. [314] O.K. Alors, ça termine mes questions. Ça
termine mes questions. Merci. Merci aux membres du
panel.

LE PRÉSIDENT :

Merci, Maître Sicard. Maître Neuman, vous aviez
annoncé cinq minutes.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je n'ai pas de question.

LE PRÉSIDENT :

Pas de question. Maître Gertler, vous aviez annoncé
aussi cinq minutes. Il est absent. Donc, on va
suspendre l'audience jusqu'à demain matin et on
reprend... Maître Gariépy.

Me ANNIE GARIÉPY :

Pardonnez-moi, Monsieur le Président. Annie Gariépy
pour le RNCREQ. J'ai juste une petite question
d'intendance. Je voudrais juste savoir quand la
Régie entend traiter du dossier de la
confidentialité là des documents qui intéressent le
RNCREQ?

R-3708-2009
7 décembre 2009

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Hélène Sicard
- 243 -

LE PRÉSIDENT :

Ça pourrait être à votre intervention demain matin.

Me ANNIE GARIÉPY :

D'accord. Merci beaucoup.

LE PRÉSIDENT :

Merci.

AJOURNEMENT DE L'AUDIENCE

Nous, soussignés, JEAN LAROSE et CLAUDE MORIN, sténographes officiels dûment autorisés à pratiquer avec la méthode sténotypie et sténomasque certifions sous notre serment d'office que les pages ci-dessus sont et contiennent la transcription exacte et fidèle de la preuve en cette cause, le tout conformément à la Loi;

Et nous avons signé :

JEAN LAROSE
Sténographe officiel

CLAUDE MORIN
Sténographe officiel