

RÉGIE DE L'ÉNERGIE

DEMANDE RELATIVE À L'ÉTABLISSEMENT DES TARIFS
D'ÉLECTRICITÉ D'HYDRO-QUÉBEC
POUR L'ANNÉE TARIFAIRE 2011-2012

DOSSIER : R-3740-2010

RÉGISSEURS : Me LISE DUQUETTE, présidente
M. MICHEL HARDY
Mme LUCIE GERVAIS

AUDIENCE DU 7 DÉCEMBRE 2010

VOLUME 1

ODETTE GAGNON
Sténographe officielle

COMPARUTIONS

Me PIERRE R. FORTIN
procureur de la Régie;

REQUÉRANTE :

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

INTERVENANTS :

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

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

Me DOMINIQUE GUENIN
procureur de Association des redistributeurs
d'électricité du Québec (AREQ);

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

Me MARIE-JOSÉE CORRIVEAU
procureure de Conseil de la Nation Innu Matimekush-
Lac John (CNIMLJ);

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

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

Me ANNIE GARIÉPY
procureure de Regroupement national des conseils
régionaux de l'environnement du Québec (RNCREQ);

Me DOMINIQUE NEUMAN
procureur de Stratégies énergétiques (SÉ) et
Association québécoise de lutte contre la pollution

atmosphérique (AQLPA);

Me HÉLÈNE SICARD
procureure de Union des consommateurs (UC);

Me STEVE CADRIN
procureur de Union des municipalités du Québec
(UMQ).

TABLE DES MATIÈRES

	PAGE
LISTE DES ENGAGEMENTS	6
LISTE DES PIÈCES	8
PRÉLIMINAIRES	9
PREUVE DU REQUÉRANT HQD	
PANEL 1	
ANDRÉ BOULANGER	
STÉPHANE VERRET	
INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	19
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER . .	45
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU . . .	55
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	74
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD	86
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER . .	102
INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN	104
INTERROGÉS PAR M. MICHEL HARDY	112
INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE	118

R-3740-2010
7 décembre 2010

- 5 -

PANEL 2

YVES NADEAU

FRANÇOISE METTELET

STÉPHANE DUFRESNE

STÉPHANE VERRET

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER	127
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER . .	131
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY	149
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU . . .	160
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL	177
CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN . . .	208
CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN	221

LISTE DES ENGAGEMENTS

	PAGE
E-1 (HQD) Scinder le tableau R13.c) de la page 15 de la pièce HQD-13, Document 2, en deux tableaux, de sorte que les données associées à l'hiver soient présentées dans un tableau et les données associées à l'été soient présentées dans un second tableau (demandé par l'ACEFO)	138
E-2 (HQD) Veuillez présenter le détail du calcul qui permet d'obtenir la valeur du coût évité en puissance de 1 082 \$/kilowatt par année, telle que montrée dans le tableau de la page 9 du dossier HQD-2, Document 4, à partir des données du tableau R-7.1 du dossier R-3708-2009 pour le réseau Kangirsuk (demandé par RNCREQ)	159
E-3 (HQD) : Vérifier l'origine de la prévision qui se retrouve à la dernière ligne du tableau 6 de la page 16 de la pièce	

HQD-2, Document 2, prévision 2011 de cinq virgule vingt-sept (5,27 \$) pour les prix du gaz naturel (demandé par ACEF de Québec). 174

E-4 (HQD) : Confirmer que le tableau 4 de la pièce HQD-2, Document 2, page 11 à la rubrique « Croissance revenu personnel disponible » pour deux mille dix (2010), deux mille onze (2011), qu'il s'agit bel et bien que l'on parle de la croissance du revenu disponible total et non du revenu personnel disponible per capita (demandé par l'ACEF de Québec) 192

E-5 (HQD) : Transmettre le nom des contreparties aux transactions bilatérales de deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010) (demandé par FCEI) 201

LISTE DES PIÈCES

	PAGE
B-28 :	Curriculum de M. André Boulanger et Stéphane Verret 18
C-7.9 :	Article du journal La Presse en date du 19 novembre 2010 92
C-7.10 :	Pages 203, 205 et 206 de HQD-1, Document 2 dans R-3748-2010; page 57 de HQD-1, Document 1 dans R-3748-2010 102
B-29 ;	En liasse, curriculum vitae de M. Yves Nadeau, Mme Françoise Mettelet et M. Stéphane Dufresne. 126

R-3740-2010
7 décembre 2010

- 9 -

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

PRÉLIMINAIRES

LA GREFFIÈRE :

Protocole d'ouverture. Audience du sept (7)
décembre deux mille dix (2010), dossier R-3740-
2010, demande relative à l'établissement des tarifs
d'électricité pour l'année tarifaire 2011-2012.

Les régisseurs désignés dans ce dossier sont maître
Lise Duquette, présidente de la formation, de même
que monsieur Michel Hardy et madame Lucie Gervais.

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 Dominique Guenin;

Association québécoise des consommateurs

industriels d'électricité et Conseil de l'industrie forestière du Québec, représentés par maître Pierre Pelletier;

Conseil de la Nation Innu Matimekush-Lac John, représenté par maître Marie-Josée Corriveau;
Fédération canadienne de l'entreprise indépendante, représentée par maître André Turmel;

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

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. Auriez-vous

l'obligeance de vous assurer que votre cellulaire est fermé durant la tenue de l'audience. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour à tous et à toutes. Vous avez réussi à venir ici malgré la belle température qu'on a à l'extérieur. Alors, merci, Madame la Greffière. Quelques remarques avant le début de l'audience. Madame Guilhermond 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. Ils ne sont pas tous ici avec nous ce matin, mais ils travaillent avec nous à tous les jours.

Alors, il y a madame Claire Larouche comme chargée de projet; et nos spécialistes, madame Denise Montaldo et Sophie Giner, messieurs Steve Demers, Simon Desrochers, Pierre Hosatte et Jean-Robert Poulin. Pour le déroulement de l'audience, vous avez tous reçu le calendrier. L'horaire des journées est planifié de neuf heures (9 h) à quinze heures (15 h). A moins d'indication contraire, 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. La Régie a retenu les temps proposés par les participants, sauf, et on s'en excuse, maître Gariépy n'est pas ici aujourd'hui, mais pour les temps du RNCREQ aux fins de contre-interroger les panels du Distributeur. Mais on voulait assurer maître Gariépy et le RNCREQ qu'ils auront tout le loisir de contre-interroger le Distributeur le temps venu.

Ceci dit, pour la présentation de la preuve, comme nous le soulignons depuis maintenant quelques dossiers, nous avons lu toute la preuve au dossier. Toute correction des textes des mémoires devrait être limitée aux corrections de fond et non pas de forme. Enfin, en ce moment, à ce moment-là, vous pourrez faire une courte présentation pour souligner les points importants sur lesquels vous souhaitez attirer l'attention de la Régie.

Par ailleurs, quant à la demande du Distributeur en ce qui a trait de faire sa réplique le vingt et un (21) décembre, la Régie ne s'y objecte pas. Si toutefois, il devait s'avérer que toutes les plaidoiries des intervenants, ceux-ci ayant profité des journées du quinze (15) et du seize (16) décembre, que nous avons en congé, si on

veut, puissent se faire dans l'horaire de neuf heures (9 h) à quinze heures (15 h) dans la journée du vendredi dix-sept (17), alors la réplique aura lieu le lundi vingt (20).

Maintenant, nous devons traiter de la question préliminaire liée à la reconnaissance du statut des témoins experts, soit monsieur Knecht pour l'AQCIE/CIFQ, monsieur Fontaine pour SÉ/AQLPA et monsieur Co Pham pour UC. Le Distributeur ne conteste pas ces demandes et ne demande pas de voir-dire.

Par contre, il conteste la recevabilité du rapport de monsieur Co Pham à titre de témoignage d'expert puisque, selon lui, monsieur Co Pham traite des sujets dans son rapport qui ne sont pas couverts par la qualification demandée par UC. Il souhaite donc que ce rapport soit reçu à titre d'analyse et non pas d'expertise. UC conteste les prétentions du Distributeur.

En effet, UC rappelle que le même statut avait été demandé pour l'expert Co Pham dans le cadre des dossiers tarifaires l'an passé alors qu'il avait traité, monsieur Co Pham, des deux sujets présentement contestés par le Distributeur. Or, la Régie... Le Distributeur ne s'était objecté

ni à la qualification de l'expert ni à celle de son rapport. La Régie avait alors reconnu la qualification demandée pour monsieur Co Pham et reçu son rapport à titre d'expertise. La Régie agréée avec UC sur cette question et reçoit le rapport de monsieur Co Pham à titre d'expertise.

Maître Gariépy, je vous ai vue rentrer. Je vous demanderais, si c'est possible, de venir à l'avant. Bonjour. Le chemin est difficile en ce moment, on comprend ça. J'ai juste une petite question préliminaire. Je voulais savoir...

Me ANNIE GARIÉPY :

Me voilà.

LA PRÉSIDENTE :

Bonjour.

Me ANNIE GARIÉPY :

Bonjour.

LA PRÉSIDENTE :

Je suis désolée de vous prendre comme ça.

Me ANNIE GARIÉPY :

Un petit peu par surprise.

LA PRÉSIDENTE :

En fait, je voulais seulement savoir, pour la présentation de la preuve, je me demandais si vous aviez besoin d'un huis clos lors des panels. Alors,

je voulais juste savoir si c'était nécessaire.

Me ANNIE GARIÉPY :

Écoutez, évidemment, je vais commencer un petit peu en amont. Nous aurons des questions de contre-interrogatoire qui pourraient être présentées sous pli confidentiel. Donc, on peut procéder comme l'an dernier, soit par écrit, en fournissant une DDR supplémentaire au Distributeur, auquel cas, selon les réponses, il se peut que nous ayons besoin de présenter une partie de notre preuve, effectivement, à huis clos, tout dépendant des réponses que nous aurons obtenues. Au gré de la Régie, nous pourrions présenter sous forme écrite une partie de notre preuve ou procéder par huis clos, comme il vous agrée.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fraser, avez-vous une préférence sur la façon de fonctionner? Avez-vous un commentaire?

Me ÉRIC FRASER :

Bien, évidemment, j'aurais une préférence sur une DDR puisque, à ce moment-là, il y a moins de désagrément pour le déroulement de l'audience. Évidemment, si ma consœur peut nous transmettre et puis qu'on puisse vérifier s'il est possible de faire ça en temps opportun, on irait avec la DDR.

Si non... Je pense qu'on irait avec la DDR
puisqu'on aura les réponses en main à ce moment-là,
les questions en main.

Me ANNIE GARIÉPY :

De toute façon, nous, on est disposé à les déposer
soit ce soir, en fin de journée, ou demain matin
très tôt les DDR.

LA PRÉSIDENTE :

On va procéder comme ça par les DDR. Si vous pouvez
les fournir le plus rapidement possible à maître
Fraser, HQD, afin qu'il puisse répondre dans les
temps.

Me ANNIE GARIÉPY :

Maintenant que je suis à l'avant et que vous m'avez
sollicitée. Est-ce que je peux me permettre de vous
demander la décision de la Régie pour ma
plaidoirie? J'avais demandé de pouvoir plaider à
l'écrit. Est-ce que c'est possible?

LA PRÉSIDENTE :

C'est certainement possible.

Me ANNIE GARIÉPY :

Merci.

9 h 10

LA PRÉSIDENTE :

Alors juste pour reprendre à ce moment-là sur les

expertises, je vais juste continuer sur ce petit bout-là. Alors le rapport de monsieur Co Pham est retenu à titre d'expertise. Et puis évidemment, monsieur Knecht et Lafontaine sont également reconnus à titre de témoins experts tel que demandé.

Est-ce qu'il y a quelqu'un qui aimerait soulever d'autres moyens préliminaires? Non.

Alors juste une petite question d'intendance s'il vous plaît. La Régie vous demande de limiter le téléchargement des fichiers vidéo ou la consultation de sites Internet non reliés à la présente audience afin d'éviter de trop taxer la bande passante disponible. Ça pourrait faire en sorte que les gens de l'extérieur auraient de la misère à pouvoir suivre l'audience à l'externe. Alors on vous demanderait d'être vigilants sur ce point-là.

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

PREUVE DU REQUÉRANT HQD

Me ÉRIC FRASER :

Alors merci, Madame la Présidente. Bonjour tout d'abord. Bonjour, Monsieur, Madame les Régisseurs.

C'est toujours avec plaisir que le Distributeur amorce cette dernière étape de son dossier tarifaire annuel qui, cette année, malgré l'absence de hausse, a quand même généré encore son lot de travail assez intensif.

Alors comme d'habitude on commence avec le panel numéro 1, et j'ai déposé les deux CV. Il y a une nouveauté cette année, vous l'aurez constaté, monsieur André Boulanger le président d'Hydro-Québec Distribution est accompagné par Stéphane Verret, pour l'instant le co-directeur des Affaires réglementaires et tarifaires encore pour une courte période co-directeur. Donc les deux CV ont été déposés sous B-28, en liasse.

Madame la Greffière, on pourrait procéder à l'assermentation des témoins s'il vous plaît.

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

ANDRÉ BOULANGER, ingénieur, ayant sa place d'affaires au 75, boulevard René-Lévesque Ouest, Montréal, (Québec);

STÉPHANE VERRET, directeur Affaires réglementaires

et tarifaires, ayant sa place d'affaires au 75,
boulevard René-Lévesque Ouest, Montréal, (Québec);

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

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Q. [1] Alors on va procéder à l'adoption de la preuve.

Monsieur Boulanger, je m'adresse à vous. Je vous réfère aux pièces qui sont regroupées sous HQD-1, dont notamment la pièce HQD-1, Document 1 qui est la pièce générale « Contexte, objectifs et orientations » du dossier. Je comprends que vous avez participé et supervisé la préparation de ce document?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui, tout à fait.

Q. [2] Et que vous l'adoptez pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui, absolument.

Q. [3] Je vous remercie, Monsieur Boulanger. Monsieur Verret, c'est à vous. Et là je vais vous demander de prendre une grande respiration. Compte tenu de vos nouvelles fonctions, je comprends que vous avez participé et supervisé la préparation de l'ensemble des documents déposés au soutien du dossier

tarifaire?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Oui.

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

R. Oui.

Q. [5] Je vous remercie, Monsieur Verret.

Alors, Madame la Présidente, on va procéder au témoignage de monsieur Boulanger avec quelques questions qui nous permettront d'utiliser sa connaissance générale du dossier et qui permettront de faire un survol des enjeux qui s'offrent à nous cette année.

Alors, Monsieur Boulanger, je vais commencer en vous amenant sur la question du modèle paramétrique, laquelle a fait l'objet de questions par la Régie, laquelle a également fait l'objet de remises en question par certains intervenant quant au modèle quant à certaines de ses particularités.

Alors pouvez-vous commenter ces différents aspects du dossier?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui certainement, Maître Fraser. Alors bonjour, Mesdames. Bonjour, Monsieur le Régisseur. Alors je suis très heureux d'être ici devant la Régie, un

rendez-vous annuel.

Alors quelques commentaires sur le modèle, le modèle paramétrique. Et je dirais, dans un premier temps, que ce modèle-là permet de fixer une cible, si on veut, de performance économique six à huit mois avant qu'on soit vraiment dans l'année. Et ça détermine vraiment dans l'année pour exécuter, si on veut, les obligations que le Distributeur doit accomplir en cours d'année alors pour exécuter sa mission.

Et l'allocation des ressources d'une façon fine, les ressources matérielles et humaines finalement qui découlent des paramètres que la formule nous permet d'établir. Mais elle s'établit essentiellement d'une façon beaucoup plus fine en fin novembre et décembre. On est actuellement en train de le faire. Évidemment, on révisé également ces choses-là, une fois qu'on connaît la décision de la Régie, règle générale vers la fin février de l'année suivante, dans ce cas-ci de deux mille onze (2011).

Alors le modèle paramétrique essentiellement il sert, il permet d'encadrer économiquement, je dirais, les obligations du Distributeur dans son processus de planification

pour l'année.

Maître Fraser l'a mentionné tantôt, je sais qu'il y a un certain nombre de questions, entre autres en ce qui a trait à l'année de référence et également sur l'intégration et la non-intégration de coûts fixes dans la formule. Alors j'aimerais aborder ces deux sujets-là d'une façon séparée.

Alors si on part en premier avec l'année de référence. Si je prends par exemple cette année-ci, alors évidemment la décision on l'a eue en février deux mille dix (2010). Tout au long de l'année le Distributeur essaie de mieux performer autant au niveau des services qu'il donne à l'ensemble de la population, à l'ensemble de la clientèle, et également au niveau économique. Alors il y a un incitatif pour que le Distributeur performe mieux que l'année qui a été autorisée par la Régie. Alors il y a un incitatif pour le Distributeur à mieux performer.

Si on changeait l'année de référence, par exemple pour prendre supposons les résultats réels anticipés d'une année, je dirais que l'incitatif à la performance du Distributeur ne serait pas le même puisque la marge qui pourrait être dégagée dans une année, sachant qu'elle serait remise à

zéro, si on veut, dans l'année suivante, bien sans savoir si cette marge-là est pérenne ou durable dans le temps et finalement, on viendrait changer, si on veut, l'approche même du modèle paramétrique.

Une autre façon de regarder ça c'est de voir si on dit qu'on prend, par exemple, l'année réelle plutôt que l'année de référence ou l'année de base. Alors on prend le réel, c'est intéressant lorsque ça baisse, mais c'est moins intéressant si ça monte.

Alors on voit que si on voulait jouer avec les différents éléments du modèle que ça amènerait finalement des questionnements à chacune des fois. Alors je pense que l'année de base qui est utilisée actuellement dans la formule c'est une année qui permet d'avoir une approche qui est équilibrée, équilibrée autant pour le client et autant pour l'actionnaire aussi. Et ça incite le Distributeur à performer qui est au bénéfice des deux essentiellement, autant de la clientèle que pour l'actionnaire.

9 h 18

Voyons maintenant ce qui en est pour les coûts fixes.

Alors, je dirais que le modèle paramétrique

dans son ensemble s'inspire de modèles de réglementation incitative et s'appuie sur un facteur de croissance qui est reconnu, un peu comme tous les modèles. On regarde les modèles, que ce soit dans le cas de Gaz Métro ou Gazifère, le facteur de croissance, dans notre cas, si on parle du nombre d'abonnements, dans d'autres cas, ça peut être le volume de ventes, par exemple. Alors, dans le cas chez nous, c'est le nombre d'abonnements.

Et je rappellerais ici à la Régie que l'ensemble de nos indicateurs, sauf un qui se réfère, comme dénominateur avec des kilowattheures, l'ensemble des autres indicateurs de performance sont basés sur le nombre d'abonnements. Alors, quand on regarde, le dénominateur, c'est le nombre d'abonnements.

Et les modèles de réglementation incitative, tout comme le modèle paramétrique actuel, a été adopté en dépit de la présence des coûts fixes. Alors, le concept de coûts fixes, ce n'est pas un concept qui est nouveau, c'est un concept qui a toujours existé, essentiellement. Alors, je dirais que le modèle paramétrique s'appuie donc sur le nombre d'abonnements, tout comme nos indicateurs de performance. Et ceci me

semble très cohérent comme approche pour se donner des paramètres économiques prévisibles.

Alors, en conclusion, je pense que le modèle... qu'il s'agit d'un modèle qui est complet, qui est cohérent, parce qu'il intègre à la fois la croissance des activités et des gains d'efficience aussi. Je pense qu'il est important de souligner cette année qu'on a monté le facteur d'efficience à deux pour cent (2 %). On a débuté, il y a déjà trois ans, à un pour cent (1 %). L'an dernier, on était à un point vingt-cinq pour cent (1,25 %). Cette année, on est à deux pour cent (2 %).

C'est un modèle qui doit s'apprécier globalement. Si on touche un des éléments du modèle, bien, nécessairement il va falloir regarder d'autres éléments du modèle également pour le remettre en équilibre.

C'est un modèle qui est efficace pour établir un montant de charges appropriées compte tenu des obligations du Distributeur, comme je l'expliquais tout à l'heure en termes de planification des activités du Distributeur. Et finalement, l'analyse des résultats des indicateurs de performance montre de bons résultats qui sont à l'avantage... à l'avantage des consommateurs. Et

vous aurez l'occasion, dans les panels suivants, de voir les indicateurs de performance et d'avoir ces indicateurs-là commentés. Et vous aurez l'occasion de pouvoir questionner également sur la performance du Distributeur à cet égard-là.

Alors, voilà!

Me ÉRIC FRASER :

Q. [6] Je vous remercie, Monsieur Boulanger. Je vais poursuivre avec un sujet peut-être un petit peu plus pointu. Je vous amène sur la question du plan de main-d'oeuvre.

La preuve au dossier indique qu'il va y avoir des départs à la retraite importants d'ici deux mille treize (2013). La Régie a questionné le fait que ces départs ne se traduisent pas systématiquement par des réductions d'effectifs sur le même modèle, par exemple, qu'on retrouve dans certains ministères ou dans la fonction publique de un sur deux.

Pouvez-vous nous expliquer pourquoi ça ne peut pas fonctionner exactement de cette façon chez Hydro-Québec Distribution?

R. Merci, Maître Fraser. Je pense que ce qui est important ici, c'est de... ce n'est pas tellement de répondre à la question pourquoi ça ne peut pas

fonctionner ici, mais je pense, c'est de répondre peut-être à la question qu'est-ce qu'on recherche, qu'est-ce qu'on recherche à accomplir. Puis, je pense que pour y répondre il faut revenir... il faut revenir aux obligations du Distributeur.

Il y a, dans les grandes priorités de service qu'on doit donner, si on les met par ordre d'importance, il y a évidemment de pouvoir approvisionner le marché québécois, d'avoir un réseau qui est fiable et d'avoir un service à la clientèle également qui répond à des critères de performance qui sont bien définis. Et ce sont les priorités, je dirais, de service de l'entreprise. Et par la suite, il faut le faire avec un souci d'efficacité, un souci économique, le meilleur coût possible, autrement dit, le meilleur service au meilleur coût possible.

Alors, je pense que c'est important, c'est... La première chose que l'on recherche, c'est d'être capable d'être en mesure d'exécuter les éléments que je mentionnais de la mission. Ce n'est pas un choix de dire on les exécute, on ne les exécute pas, il y a une obligation d'exécution à ce niveau-là.

Alors, on ne peut pas gérer, je dirais, les

départs à la retraite un peu en aveugle, de dire, c'est du un pour deux ou du un pour trois. Je pense qu'on doit gérer en premier des résultats qui sont attendus avec un souci d'efficience toujours présent.

Dans un deuxième temps, j'aimerais faire un lien entre le plan de main-d'oeuvre et les départs à la retraite parce que les départs à la retraite est quand même un élément important dans les activités du Distributeur pour les années à venir.

Simplement, j'aimerais définir rapidement un plan de main-d'oeuvre. Un plan de main-d'oeuvre, fondamentalement, c'est la planification des ressources qui sont nécessaires de façon à ce qu'on puisse s'acquitter de nos obligations. Les départs à la retraite, quant à eux, bien, c'est un élément qu'on doit tenir compte, c'est factuel, c'est un état de fait et on doit composer avec les départs à la retraite.

Le contexte actuel est particulier parce que le nombre de départs est très très significatif. On le sait tous, Hydro-Québec n'est pas touchée comme bien d'autres entreprises peuvent l'être, mais le nombre d'employés qui quittent, ça amène à la fois un défi ou des enjeux et ça amène

des opportunités. Et j'aimerais parler un petit peu de un et de l'autre. Dans un premier temps, parler des défis.

Le défi se situe, je dirais, principalement au niveau du réseau de distribution, les employés de métier qui entretiennent et qui permettent les extensions de réseau. Pour des raisons de sécurité et de formation, les jeunes monteurs ont une capacité de réalisation qui est limitée pour quelques années. Alors, lorsqu'on engage un nouvel employé, il ne peut pas faire la même tâche que l'employé qui a une longue expérience et qui a toutes les habilitations pour pouvoir exécuter l'ensemble des travaux.

Alors, ici, les ratios, lorsqu'un employé métier quitte, ce n'est pas un pour un, c'est un pour un peu plus qu'un parce qu'essentiellement la performance de l'employé qui rentre ne peut pas être la même que l'employé qui quitte.

9 h 25

Dans un environnement, si on a vu un environnement d'attrition plus stable ou régulier si on veut dans le temps ce genre de problème là ne se présenterait pas parce que les employés expérimentés accompagneraient si on veut les

employés en formation qui rentrent et à ce moment-là, il y a moyen de faire faire des tâches finalement qui viennent compléter l'ensemble du travail qui est à faire sur le terrain.

Alors à la vice-présidence réseau malgré un accroissement mesuré de la productivité, alors il y a des programmes pour améliorer la productivité, améliorer le temps à pied d'oeuvre sur les différents chantiers du Distributeur, alors on a une amélioration de la performance qu'on mesure à cet égard-là.

Mais on réalise qu'en raison des départs à la retraite, il faut embaucher plus de façon à pouvoir compenser la perte de productivité et il faut également former ces monteurs-là, il y a des charges additionnelles qui sont nécessaires. Alors il y a environ, il y a dix millions de dollars (10 M\$) essentiellement qui sont affectés à la formation et à l'embauche de jeunes monteurs de façon à pouvoir s'assurer d'avoir des ressources suffisantes pour s'accomplir, pour accomplir essentiellement les obligations que le Distributeur a.

Regardons maintenant les opportunités.
Alors ils sont de deux ordres, je dirais dans un

premier temps c'est une amélioration de l'efficience qui résulte de l'utilisation de systèmes ou de technologies qui sont performants. Je vais vous donner deux exemples.

Un premier exemple, c'est la clientèle, le système d'information clientèle qui permet des gains d'efficience qui sont importants. Alors au cours des deux dernières années on a bien rodé le système et maintenant les systèmes vont être en mesure d'aller générer des gains d'efficience qui sont importants. On parle ici de deux cents (200), deux cent vingt (220) ressources en deux mille dix (2010) et deux mille onze (2011).

J'ai également en tête à réseau, un projet dont vous avez autorisé des phases pilote, le projet de lecture à distance qui est un autre projet de nature technologique qui s'inscrit un peu dans le même modèle et qui va générer des réductions de postes d'une façon très très significative et importante.

Et dans ces deux cas évidemment les départs à la retraite améliorent l'économie de l'attrition des besoins, essentiellement on a moins besoin de ressources, il y a les départs à la retraite qui partent, c'est plus facile à gérer

dans l'organisation avec des départs à la retraite en grand nombre que s'il y en avait d'une façon régulière et au même rythme, au même niveau.

Deuxième ordre où on peut, où les départs à la retraite nous donnent une amélioration de l'efficience c'est l'amélioration de l'organisation du travail par regroupement d'activités. Alors je pense ici particulièrement au centre d'appels où nous procédons actuellement à un regroupement d'un certain nombre d'entre eux de façon à avoir des centres qui ont une meilleure masse critique et d'améliorer l'efficience de ces centres-là.

Alors le fait d'avoir des départs à la retraite c'est plus facile que de déplacer des employés, des employés qui prennent leur retraite naturellement, les petits centres, il y a une attrition naturelle et à ce moment-là le regroupement des centres est beaucoup plus facile et on peut aller chercher des gains d'efficience importants.

Je dirais ici, Madame la Présidente, en conclusion qu'ici comme ailleurs il faut qu'on soit cohérent et conséquent. Une approche de coupure, qui serait systématique sans lien avec les obligations d'exécution que le Distributeur a,

amènerait des perturbations de services et un risque sur la pérennité des infrastructures.

Alors si on voulait avoir des coupures systématiques, il faudrait être cohérent dans nos choix de qualité de service, d'indice de continuité et de pérennité des infrastructures, ce que je ne suggère pas du tout.

Alors je pense que ce qui est important c'est d'avoir une approche qui est structurée qui assure une bonne qualité de service et au meilleur coût possible évidemment.

Q. [7] Je vous remercie, Monsieur Boulanger. Alors je vous amène maintenant sur une question qui a été soulevée dans le mémoire de l'ACEFQ concernant la réforme du tarif M qui, combinée à la hausse prévue législativement du prix de l'électricité patrimoniale, pourrait avoir un impact important sur certains clients dont notamment certains clients du secteur de la transformation agroalimentaire. Pouvez-vous commenter cette préoccupation?

R. Oui, certainement. Dans un premier temps peut-être, Madame la Présidente, faire un rappel sur la réforme tarifaire, la réforme du tarif M. Il y avait deux grands objectifs je dirais dans cette

réforme-là, il y avait dans un premier temps, il y avait un objectif de simplification du tarif, mais surtout il y avait un objectif d'envoyer un signal de prix approprié au marché.

La première observation sur les commentaires de Maître Fraser sur l'agroalimentaire et sur les clients qui sont touchés, peut-être vous donner quelques chiffres dans un premier temps. On parle d'environ treize mille (13 000) abonnements pour huit mille (8000) clients en tout qui sont touchés par la réforme, la réforme du tarif M.

Il y a quatre-vingt-huit pour cent (88 %) des clients ou des abonnements, ça arrive à peu de choses près la même chose, qui ont des baisses de zéro à dix pour cent (0-10 %) en appliquant la réforme.

Il y a deux pour cent (2 %) qui subissent des hausses de plus de dix pour cent (10 %), on parle de trois cent quatre-vingt-quatre (384) abonnés ou cent soixante-cinq (165) clients en tout.

Il y a huit pour cent (8 %) de ce nombre, ça fait beaucoup de chiffres, mais ce huit pour cent (8 %) de ce nombre qui sont au secteur agroalimentaire et si on extrait les trente (30)

clients qui sont les plus touchés par la réforme, il y en a un seul qui est au secteur agroalimentaire.

Alors il y avait une inquiétude que le secteur agroalimentaire était particulièrement touché, moi je pense qu'il n'est pas plus, pas moins touché. Je n'ai pas fait de statistique à savoir quelle est la proportion d'agroalimentaire dans l'ensemble, mais je dirais qu'il est touché je dirais d'une façon proportionnelle à ce que les autres secteurs sont touchés.

Deuxième observation, je pense que le contexte a évolué depuis que l'on a demandé à la Régie d'avoir une réforme du tarif M. L'élément le plus important du contexte qui a changé c'est le prix de l'électricité patrimoniale. Il y a le gouvernement du Québec dans son dernier budget a annoncé la hausse du prix de l'électricité patrimoniale.

Et ceci s'ajoute évidemment aux impacts de la réforme et amène une situation qui est nouvelle pour les clients. Alors évidemment on est sensible à cette situation-là parce qu'il y a un certain nombre de clients lorsqu'on regarde la somme cumulative des effets de la réforme et des hausses

du prix du patrimonial, il y a un certain nombre de clients qui vont avoir des augmentations de l'ordre de quarante pour cent (40 %).

9 h 30

Alors ce qu'on propose ici à la Régie, on propose à la Régie d'analyser les avenues possibles et de façon à pouvoir atténuer, si on veut, l'impact de telles hausses. Et on vous propose de faire une proposition lors du prochain dossier tarifaire, toujours en gardant dans l'optique l'importance du signal de prix, mais en tenant compte du nouveau contexte.

Je sais que l'AQCIE-CIFQ ont proposé d'avoir un comité de travail. On ne croirait pas opportun d'avoir un comité de travail, ça ne veut pas dire qu'on ne les consulterait pas. On parle, comme je le mentionnais tout à l'heure, de huit mille clients (8000) avec des gagnants et des perdants. C'est ce que la réforme amène et je pense qu'il est illusoire de penser qu'on pourrait dégager un consensus dans un groupe de travail où tous les représentants seraient représentés.

Alors je pense que le Distributeur est l'intervenant neutre dans le dossier qui est à même, je pense, de faire les analyses objectives.

C'est tout, Maître Fraser.

Q. [8] Je vous remercie, Monsieur Boulanger.

Alors je continue toujours avec une question concernant le mémoire de l'AQCIE-CIFQ qui demande à la Régie ou recommande à la Régie d'écarter la décision du Distributeur d'exclure les titulaires de contrat spécial de certains programmes du PGÉE. Alors simplement je vous demanderais d'expliquer la décision du Distributeur.

R. Oui certainement. Alors il y a trois motifs fondamentalement. Lorsqu'on conçoit des programmes dans le cadre du plan global en efficacité énergétique, il y a un test économique décisionnel. Le test économique décisionnel c'est le test du coût total en ressources.

Le coût total en ressources il se calcule dans la mesure où il y a une réduction de la consommation. S'il n'y a pas une réduction de la consommation observée, le coût total en ressources n'existe pas.

Les clients qui sont à contrats spéciaux ont une puissance disponible qui est limitée. Et ils maximisent, règle générale, l'utilisation de cette puissance. Et l'expérience a démontré qu'une

amélioration de l'efficacité énergétique se traduit par une augmentation de production.

Alors pour le Distributeur il y aurait des coûts si on contribuerait à des programmes, mais sans économie. Donc, il n'y a pas, le test du coût total en ressources ne fonctionne pas.

Deuxième motif. Les clients ont un intérêt naturel à réaliser des mesures d'efficacité énergétique. D'ailleurs, le décret du gouvernement du Québec du vingt-cinq (25) novembre deux mille huit (2008) qui visait la fixation des Tarifs et conditions de l'usine d'Alcoa précise que le client s'engage à utiliser, d'une façon optimale, les approvisionnements qui sont octroyés et à disposer d'un plan d'approvisionnement énergétique.

Alors lorsqu'on regarde ça pour nous, pour le Distributeur en regard des règles qu'on applique d'une façon générale à l'ensemble de nos programmes, ces clients s'apparentent à des opportunistes. Autrement dit, c'est des gens qui ont un incitatif à le faire, qui ont une obligation à le faire, et qu'il y ait un programme, qu'il n'y ait pas de programme, il y aurait de l'efficacité énergétique.

Troisième motif. L'allocation des coûts de

financement des programmes en efficacité énergétique se fait catégorie par catégorie. C'est-à-dire que les contrats spéciaux sont une catégorie en soi. Alors le contrat spécial il établit un prix de vente aux clients en transport, distribution plus le prix de l'énergie. Et le Producteur, il faut comprendre ici l'actionnaire ou le gouvernement, reçoit pour l'énergie qu'il livre l'écart entre le prix de vente et le coût du transport et de la distribution.

Alors d'internaliser dans les tarifs un coût des programmes pour les contrats spéciaux amènerait essentiellement l'actionnaire à payer pour ces programmes-là.

Alors en conclusion, je pense qu'il n'y a pas d'intérêt à financer les mesures d'efficacité énergétique pour les contrats spéciaux. Il y a des hausses de coût pour les clients de la catégorie sans baisse prévisible, et c'est l'actionnaire qui les paie. Et c'est un effet qui n'a pas été consenti par ce dernier et que, de surcroît, bien il exige maintenant dans les décrets qu'il publie pour ce type de contrats.

C'est tout.

Q. [9] Je vous remercie, Monsieur Boulanger.

Une autre question concernant un sujet, sujet important, c'est le moins qu'on puisse dire, je vous amène sur la stabilité tarifaire. Il y a certains intervenants, dont l'UMQ, qui soulignent que dans l'éventualité d'une baisse du revenu requis on privilégie le gel des tarifs proposé dans le dossier.

Option consommateurs également dans ses conclusions propose de considérer une réduction supplémentaire du solde du compte de nivellement s'il y avait une situation de baisse du revenu requis.

Alors, Monsieur Boulanger, je vous demanderais si vous avez des commentaires sur ces préoccupations à l'égard du gel de tarifs exprimées par ces intervenants.

R. Oui certainement.

Ce sont des points de vue intéressants qui méritent évidemment réflexion. Par ailleurs, je ne pense pas que le gel des tarifs soit un objectif en soi. Ça a déjà été essayé je dirais. Je pense que ce que l'on veut surtout dire ici c'est davantage c'est de ne pas baisser les tarifs, parce que de baisser les tarifs ça vient modifier le signal de prix.

Le signal de prix c'est un élément qui est important dans la décision de consommer des consommateurs ou des clients, et le signal de prix bien c'est quelque chose qui est important évidemment pour l'ensemble de nos programmes d'efficacité énergétique.

Maintenant, sous quelles conditions est-ce que ce serait acceptable d'éviter une baisse? Parce que je dirais qu'une baisse en principe, sauf pour le signal de prix, c'est désirable pour tous, ça ferait l'affaire de tout le monde. Je dirais qu'il y aurait deux conditions, si elles sont présentes, où ça mériterait, où on devrait regarder d'une façon sérieuse de ne pas baisser les tarifs.

Je dirais la première condition c'est s'il y a des comptes à amortir et dont l'amortissement accéléré permettrait d'éviter des coûts d'intérêts et des hausses à venir. Alors s'il y a des comptes qu'on peut liquider plus rapidement et on élimine, si on veut, un passif pour le futur. Première condition.

Deuxième condition c'est les hausses tarifaires prévues pour les années à venir. Alors on a vu dans notre dossier, notre « Plan stratégique 2009-2013 » parle de hausses pour deux

mille onze (2011), deux mille douze (2012), deux mille treize (2013), on parle de deux point cinq pour cent (2,5 %). Mais d'une façon plus significative il y a le décret patrimonial, le prix de l'électricité patrimoniale qui va augmenter également dans les années à venir. Alors il y a des hausses tarifaires relativement importantes qui sont à venir dans le futur.

9 h 38

Alors, ces deux conditions-là sont, je pense, à apprécier. Et lorsque je les regarde, il y a une possibilité, il y a des comptes à amortir, le compte de nivellement, entre autres, n'est pas totalement amorti, et l'anticipation de hausses relativement importantes pour les années à venir. Je pense qu'il y a deux conditions qui nous permettent, je dirais, de se poser la question sur les baisses... si la baisse est désirable, dans l'éventualité où il y a des éléments parce que les éléments, ne serait-ce que les taux d'intérêt qui sont plus favorables que ce qu'on a déposé dans le dossier, alors on sait qu'il y a des éléments qui sont à la baisse.

Alors, comment est-ce qu'on pourrait le faire? Je dirais qu'il y a deux avenues ou deux

possibilités qui amènent, pour l'essentiel, le même effet. Le premier serait d'amortir davantage de comptes de nivellement de température. Il faut comprendre ici que l'objectif n'est pas de dénaturer l'existence de ce compte. Le compte de nivellement de température a été mis afin de stabiliser l'évolution des tarifs avec les fluctuations de température d'une année à l'autre.

Alors, cet effet stabilisateur est toujours important et doit être préservé parce qu'on pense que c'est à l'avantage des clients. C'est un dossier qui a déjà été présenté ici à la Régie, puis je pense qu'il faut préserver cet avantage-là.

Deuxième possibilité, c'est de créer un compte ad hoc de maintien du signal de prix. C'est un compte qui, dans ce cas-là, qui serait rémunéré à l'avantage des clients et qui permettrait de compenser les charges d'intérêt de d'autres comptes qui ne sont pas amortis.

Et cette façon de faire ne toucherait pas au mécanisme en place avec le compte de nivellement de température et permettrait d'atteindre le même objectif de maintien, de maintenir les Tarifs au même niveau.

Alors, voilà! C'est le commentaire que

j'avais à faire.

Q. [10] Je vous remercie beaucoup, Monsieur Bélanger. Alors, du spécifique, passons maintenant au général pour terminer. Peut-être vous demander une appréciation générale du dossier tarifaire d'Hydro-Québec Distribution pour deux mille onze (2011), deux mille douze (2012).

R. Bien, je dirais succinctement, d'une façon générale, que je suis très fier du dossier qui est déposé pour trois raisons. Je dirais, dans un premier temps, pour la hausse tarifaire, il n'y en a pas. Alors, on présente un dossier avec le maintien des tarifs. Alors, on est bien heureux de pouvoir maintenir les tarifs.

Deuxième élément, c'est que ce maintien témoigne notamment de l'amélioration de l'efficacité du Distributeur. Et on récolte, d'une certaine façon, les efforts qui ont été déployés par l'ensemble des employés depuis plusieurs années.

Et troisième élément, on pourrait penser que cette bonne performance se serait faite en dépit de... au détriment, je dirais, de la qualité de service. Or, il n'en est rien. Vous allez être en mesure d'apprécier dans le dossier que

finalement la qualité de service s'est améliorée
 d'une façon générale un peu partout. Les
 indicateurs sont très positifs à cet égard-là.

Alors, je suis très fier du dossier qui est
 déposé. Fier de l'ensemble des résultats que les
 employés de la division ont réussi à accomplir.

Q. [11] Je vous remercie, Monsieur Boulanger. Alors,
 Madame la Présidente, cela termine pour mes
 questions à l'endroit du panel et les témoins sont
 disponibles pour être contre-interrogés. Je vous
 remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Alors, on va commencer avec le
 contre-interrogatoire. Maître Lussier peut-être
 avec l'ACEF de l'Outaouais.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

Q. [12] Bonjour, Madame la Présidente, Madame,
 Monsieur les Régisseurs. Stéphanie Lussier pour
 l'ACEF de l'Outaouais. Bonjour aux membres du
 panel. Bonjour Monsieur Boulanger.

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Bonjour.

Q. [13] Je vais vous demander de prendre la pièce HQD-
 13, Document 2, qui sont les réponses du
 Distributeur à la demande de renseignements numéro

1 de l'ACEF de l'Outaouais. Et puisque la question qui était posée dans cette demande de renseignements résulte du document HQD-1, Document 1, je vais me permettre d'adresser les questions qui suivent au panel numéro 1, mais évidemment, si vous préférez me référer à un autre panel, ça me fera plaisir de poser la question aux personnes appropriées.

Je vous réfère à la question 1a), à la page 3. L'ACEF de l'Outaouais demandait de fournir l'âge :

[...] du compte à recevoir par trimestre et/ou par année et par catégorie de tarif ou par type de client;

Et le Distributeur mentionne que :

L'information n'est pas disponible par catégorie de tarif ou par type de client.

Et c'est le type de réponse aussi qu'on donne à la question 1b) et également à la question 1c) qui est un petit peu différente. La question de l'ACEF de l'Outaouais est la suivante : Pourquoi le système du Distributeur, le système SIC, ne permet pas fournir l'information telle que demandée par l'ACEF

de l'Outaouais dans le présent dossier?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Je pense que la question est préférable d'être
répondue par le panel numéro 3.

Q. [14] Parfait. Merci. Ma prochaine question est
d'ordre plus général quoi que précise. Et peut-
être, pour des fins de référence, pourriez-vous
regarder la pièce HQD-7, Document 2, à la page 7,
c'est le tableau numéro 1 intitulé « Indicateurs
d'efficience privilégiés par le Distributeur ».

9 h 45

R. Oui, je l'ai.

Q. [15] Alors l'entreprise publique qu'est Hydro-
Québec a un statut de monopole naturel et on
devrait s'attendre en conséquence à une activité
qui présente un rendement d'échelle croissant. En
conséquence le kilowattheure livré au client doit
avoir un coût moyen décroissant à long terme.

Lorsque je regarde la ligne 2 de ce tableau
qui est intitulé Coût total distribution et SALC en
sous par kilowattheure normalisé, on constate qu'à
partir de deux mille deux (2002) et ce, jusqu'à
deux mille dix (2010) il y a une croissance des
coûts.

Ma question est la suivante, le

Distributeur un est-il conscient de cette croissance des coûts et deux qu'est-ce que le Distributeur entend faire pour y remédier?

R. Je pense comme élément de réponse à cet égard-là, c'est qu'il y a la part des volumes de nature industrielle ont un effet très, très important sur le résultat de cet indicateur-là. Alors on comprendra que de deux mille sept (2007) à venir à aujourd'hui, il y a eu des restructurations importantes dans certains secteurs industriels qui ont eu un effet marqué sur les volumes.

Alors lorsqu'on met en dénominateur les kilowattheures normalisés évidemment ça tient compte de volumes qui sont très, très importants, dans les pâtes et papiers par exemple et des volumes importants qui ont disparu, alors ça fait des changements. Alors on le voit en deux mille dix (2010), on le voit en deux mille onze (2011) que l'indicateur se redresse un peu parce qu'il y a davantage de volumes essentiellement qui sont livrés et le marché industriel a un impact très significatif sur cet indicateur-là.

Q. [16] Ma question suivante porte sur les disons nouvelles trajectoires technologiques en distribution. Le laboratoire d'Hydro-Québec nous

promet et nous propose un plan d'innovation sur quinze ans en matière de gestion de la consommation.

Puisqu'au Québec nous avons une courbe de charge disons atypique et en raison de notre climat et du choix fait pour le chauffage électrique, le Distributeur ne devrait-il pas être un chef de file en matière technologique? Et je pense par exemple au « smart grid » ou au réseau intelligent.

R. Bien je pense qu'à cet égard-là que le Distributeur est effectivement un leader à cet égard-là.

Lorsqu'on regarde le marché du Québec qui est un marché, un marché de chauffage comme vous le mentionnez, alors il faut tenir compte des paramètres du profil de la demande, de la charge et tout ça et de voir comment est-ce qu'on peut gérer de la façon la plus efficiente possible les approvisionnements pour répondre au marché québécois, au marché du Québec.

On a fait pendant deux ans un projet pilote justement pour valider entre autres la tarification différenciée, pour voir s'il n'y a pas différentes façons de faire la tarification de façon à inciter les consommateurs à des plages de consommation et voir s'il y a un économique qui se justifie pour

pouvoir le faire à grande échelle.

Alors le résultat de ces projets pilotes là a amené pour l'essentiel que l'économie pour faire ce genre de choses là n'est pas encore présent au Québec. Ça ne veut pas dire que ça ne viendra pas un jour, mais il faut regarder, il ne faut pas que le remède soit plus fort que la maladie qu'on essaie de guérir.

Et dans ce cas-là si on essaie d'appliquer des mesures de tarification différenciée avec les paramètres économiques qui sont en place et les coûts pour mettre ça en place, il n'y a pas de logique économique à le faire, c'est la conclusion à laquelle on en est venu.

Et lorsqu'on travaille sur le projet de lecture à distance avec les projets pilotes dont je faisais mention succinctement tout à l'heure, c'est un projet qui va permettre lorsque le temps sera bon pour le faire d'intégrer des notions de tarification différenciée ou d'intervenir directement auprès des clients, parce que ce qu'on projette d'installer c'est des compteurs qui sont communicants où on va pouvoir intervenir directement pour modifier soit la tarification soit la façon dont le compteur mesure ou intervenir

directement sur des équipements qui sont installés chez les clients.

Alors il y a la notion de « smart grid » ou de réseau communicant ou réseau intelligent, c'est une notion qu'on entend parler beaucoup dans les différents médias qui traitent d'électricité et des réseaux distribués. Il y a autant de définitions qu'il y a de contextes.

Et le contexte chez Hydro on le regarde d'une façon régulière puis ce qu'on appelle, aujourd'hui on a ramassé essentiellement une série de technologies qui étaient disponibles, on lui a donné une connotation, un nom qui est le « smart grid », mais il s'est toujours fait au fil des années à l'intérieur de toute utilité, une vision pour optimiser l'ensemble des opérations.

Est-ce qu'est un « smart grid » ou un réseau communicant c'est ni plus ni moins que l'intégration d'énormément de données qui peuvent venir sur l'opération du réseau, l'opération de la façon dont les clients consomment parce que maintenant d'aller acquérir de l'information, le prix a baissé d'une façon très, très importante.

Lorsqu'on parle d'installer des compteurs qui ont des fonctions communicantes, c'était

impensable à faire il y a cinq ans, parce que les coûts étaient trop élevés. Alors qu'aujourd'hui les prix ont tellement baissé qu'on est en mesure d'aller chercher sur le réseau énormément d'informations, beaucoup plus qu'on pouvait le faire auparavant d'une façon économique.

Avant ça le « smart grid » ou les réseaux communicants étaient réservés aux parties lourdes du réseau, les grosses infrastructures de transport, les grands centres d'abaissement de tension et tout ça qui étaient automatisés.

Maintenant on peut penser à de l'automatisation un peu partout sur le réseau et on peut gérer le réseau, gérer la demande.

Alors ce que nous on regarde comme installations au niveau d'équipements techniques, c'est d'avoir un réseau qui va pouvoir communiquer d'une façon efficiente et performante à l'intérieur de paramètres économiques qui sont rigoureux.

Autrement dit, on veut investir dans la mesure où il y a un retour dans l'intérêt pour l'ensemble des consommateurs.

9 h 51

M. STÉPHANE VERRET :

R. J'ajouterais également comme initiatives qui sont

regardées présentement par Hydro-Québec Distribution, le projet CATVAR, le projet CATVAR qui a été déposé récemment à la Régie de l'énergie, c'est un autre bel exemple également d'investissement qui est fait sur le réseau de manière à gérer la tension sur les lignes, sur certaines lignes stratégiques de manière à diminuer la consommation d'énergie chez la clientèle. Donc, c'est un autre exemple d'investissement qui est fait par le Distributeur, et qui permet d'avoir un réseau qui est performant.

Q. [17] En matière d'innovation et de mise en application des nouvelles technologies de gestion de la consommation, dont notamment le « smart grid » ou le réseau intelligent, Monsieur Boulanger, est-ce que vous êtes en mesure de me dire aujourd'hui même au moment où on se parle, soit le sept (7) décembre deux mille dix (2010) à dix heures cinquante-deux (10 h 52), que le Distributeur est un chef de file en la matière? Neuf heures cinquante-deux (9 h 52). Pardon. Que le Distributeur est un chef de file en la matière?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui, tout à fait.

Q. [18] Et que Hydro-Québec donc est un chef de file?

R. Oui, tout à fait. À l'intérieur de paramètres économiques à l'avantage de l'ensemble des consommateurs. Il faut voir la technologie. On n'est pas dans... on gère l'entreprise non pas en disant : il y a des gadgets qui seraient intéressants d'avoir. Puis lorsqu'on fait un choix pour une entreprise comme Hydro, il faut que les choix amènent un bénéfice pour l'ensemble de la clientèle. Alors, il y a des technologies aujourd'hui qui permettent de faire un paquet de choses.

Comme je dis aux gens, des fois, en réunion : « Un peu plus puis ils vont faire les toasts le matin. » Alors, essentiellement, il faut se limiter aux choses qui amènent un retour pour l'ensemble des consommateurs et être prêt à bouger lorsque les éléments ou le contexte pourrait évoluer et rendre ces choses-là intéressantes pour l'ensemble des consommateurs québécois.

C'est l'exemple que j'avais tout à l'heure sur les compteurs communicants. Et avec la tarification différenciée, on va être prêt. Si l'économique est intéressant pour l'ensemble des consommateurs, on sera là pour l'appliquer. Alors, on est à la fine pointe, absolument.

Q. [19] Merci. Ça complète nos questions pour le panel

1. Merci, Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

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

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

Madame la Présidente, Madame et Monsieur les Régisseurs, bonjour. Denis Falardeau pour l'ACEF de Québec. Messieurs, bonjour.

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Bonjour.

Q. [20] On va procéder comme à l'habitude, donc avec le document HQD-13, Document 3, c'est-à-dire les réponses que vous nous avez faites à nos demandes de renseignements. Allons-y! On va commencer par la question 1 à sa page 3. À sa page 3, pour se rappeler un petit peu le contexte, là. Ça concerne justement le contexte les objectifs et les orientations de la demande tarifaire. Et on vous demandait comme question :

Y a-t-il des aspects de la qualité de service qui ne sont pas améliorés, si oui indiquez-nous pourquoi?

Et c'est la deuxième question que je voudrais porter à votre attention. On vous demandait :

Fournissez-nous le classement des différentes attentes des clients résidentiels et l'évolution des degrés de satisfaction associés à chaque attente de 2009 et 2010.

Et vous nous répondiez :

Le Distributeur fait état de la qualité du service au tableau 2 de la page 10 de la pièce HQD-7, document 2. Dans ce tableau, tous les indicateurs présentent une amélioration en 2010 ou en 2009 à l'exception d'un seul, l'indice de satisfaction des clients Grandes entreprises.

Et vous faisiez remarquer :

Ce dernier témoigne d'un niveau de performance que le Distributeur estime satisfaisant.

Ce qui nous amène la question suivante : Le tableau qui est référé dans la réponse, ça indique que l'indice de satisfaction des clientèles résidentielles est en hausse ces dernières années. Et, là, je vous présente une série justement d'indices. On parle de sept virgule vingt-cinq (7,25) en deux mille six (2006); sept virgule

quarante-deux (7,42) en deux mille huit (2008); sept virgule cinquante-neuf (7,59) en deux mille dix (2010). Donc, il y a quand même une évolution intéressante.

Et d'autre part, dans le Plan stratégique de deux mille neuf, deux mille dix (2009-2010), à sa page 48, vous indiquiez « visait à atteindre un indice de satisfaction de sept virgule cinq (7,5) d'ici deux mille treize (2013) ». Je pense qu'on peut dire qu'il est quasiment atteint. Est-ce que, justement, ce rythme de croisière-là, vous pensez le conserver ou même le dépasser d'ici deux mille treize (2013)?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Bien, il vient à un moment donné que les discussions qu'on a sur les indicateurs de qualité de service, quel est le niveau optimal à aller chercher et à obtenir. Et un indicateur en soi ne dit pas tout. Et on ne gère pas uniquement avec un indicateur, on gère avec plus que les indicateurs qu'on voit ici, parce que quand on va dans le détail, de façon à faire ressortir, c'est intéressant voir les affaires lorsqu'elles vont bien, mais les choses qui vont peut-être moins bien, comment est-ce qu'on fait pour y travailler

puis les améliorer.

Alors, il y a un souci d'amélioration de performance et de qualité et d'avoir une qualité qui est la plus égale possible pour l'ensemble des consommateurs. Alors que d'avoir, lorsqu'on regardait, vous avez fait mention tout à l'heure de l'objectif sur les grandes entreprises, qu'il y a eu une légère baisse et qu'on considère que c'est satisfaisant, mais est-ce qu'il y a un coût à aller chercher les derniers points d'amélioration, il faut toujours se poser la question : Est-ce que c'en vaut la peine? Il faut travailler sur les éléments qui sont essentiels, qui sont importants.

Alors, je ne suis pas en mesure de vous répondre, on va arrêter, ça va être plus haut et tout ça. Mais je dis qu'on est conscient qu'il y a un optimum à obtenir. Au-delà de ce chiffre-là, il faut se poser la question à savoir, est-ce que c'est adéquat d'aller au-delà; est-ce qu'on ne devrait pas avoir un autre... ou de plafonner à ce niveau-là et de voir ce qu'on doit faire comme organisation.

Q. [21] Merci. Allons-y maintenant toujours concernant le degré de satisfaction de la clientèle. Là, je vais vous donner comme référence deux documents,

mais pas besoin de se précipiter pour les prendre, c'est plus pour les fins de la sténographie, parce que je vais vous donner une série d'indices par la suite. À R-3708-2009, dans son document HQD-13, Document 3, à la réponse R26b), et dans le dossier R-3740-2010 au document HQD-13, Document 7, à sa réponse 4.5, il y a une série d'indices de satisfaction. On parle... Et, là, je parle d'indices de satisfaction de la clientèle résidentielle.

On parle de sept virgule trente-trois (7,33) en deux mille cinq (2005); sept virgule trente-deux (7,32) en deux mille six (2006); sept virgule quarante-neuf (7,49) en deux mille huit (2008); et sept virgule cinquante-six (7,56) en deux mille dix (2010). Ainsi, on peut voir que, en deux mille dix (2010), la satisfaction de la clientèle résidentielle devient malgré tout inférieure si on fait une moyenne concernant la satisfaction résidentielle affaires. Est-ce que vous avez une explication concernant cette petite différence-là entre le degré inférieur de l'indice résidentiel par rapport à sa moyenne si on collige les deux indices, résidentiel et affaire?

R. Je pense que je vous référerai au panel numéro 3 parce que je vais vous dire sincèrement, vous m'avez un peu perdu avec tous les chiffres.

Q. [22] Parfait. Donc, meilleure chance la prochaine fois. O.K., panel 3.

Et là on va parler des délais moyens de raccordement. Et je m'excuse, j'ai omis la référence. Je vais vous donner des chiffres bruts, mais je ne peux pas les relier à un document particulier.

Le délai moyen de raccordement a augmenté entre deux mille six (2006) et deux mille dix (2010) de la façon suivante. Deux mille six (2006) le raccordement moyen était de huit virgule quatre (8,4) jours et en deux mille dix (2010) on parle de dix virgule un (10,1) jours. Est-ce qu'il y a un objectif spécifique pour le délai moyen de raccordement ou c'est géré selon les réalités du moment?

R. Oui, il y en a un objectif, c'est jamais géré selon la réalité du moment. Alors on essaie d'arriver à l'intérieur de certains paramètres. Mais je ne suis pas capable de vous dire de mémoire quelle est la cible qu'on veut atteindre en termes de délai de raccordement. L'objectif ici c'est d'avoir un délai

qui est raisonnable lorsqu'un client en fait la demande et de rentrer à l'intérieur de ce délai-là. Alors c'est ça. Mais il y a un chiffre précis là-dessus, oui.

Et ce chiffre est-ce que c'est possible de l'avoir?

R. Bien oui, absolument.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Écoutez, certainement. C'est certainement une donnée qui pourrait être fournie au moment au panel numéro 3. Monsieur Dubois sera en mesure de fournir toute l'information ou on peut tout simplement... Je crois que c'est opportun au panel numéro 3 et les explications qui pourront venir avec également.

Me DENIS FALARDEAU :

Donc, meilleure chance encore la prochaine fois.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Bien vos questions sont assez pointues.

Me DENIS FALARDEAU :

Bon.

Q. [23] Bien dans ce cas-là il y en a une autre.

R. Meilleure chance...

Q. [24] Je ne suis pas chanceux. Ça concerne le délai moyen de réponse téléphonique. Quand on parle du délai moyen de réponse téléphonique, on parle d'un

quarante-trois (43) secondes en deux mille cinq (2005), c'est passé à cent treize (113) secondes en deux mille sept (2007), et c'est passé à trois cent soixante-dix-neuf (379) secondes en deux mille huit (2008). Et ensuite ça s'est ramené à cent trente et une (131) secondes en deux mille dix (2010). Ça c'est pour le délai moyen.

Du côté du résidentiel, on parle d'un DMR résidentiel qui a évolué de façon un peu différente. On parle de quarante-trois (43) secondes en deux mille cinq (2005). Il est passé à quatre cent quatre-vingt-six (486) secondes en deux mille huit (2008). Il y a vraiment une nette différence. Et là, oups!, c'est descendu à cent quatre-vingt-quinze (195) secondes en deux mille neuf (2009), pour se situer maintenant à cent trente et une (131) secondes en deux mille dix (2010).

Et du côté du DMR de l'industrie, mais là je vais y aller avec une valeur moyenne. Du côté de l'industrie on parle de cinquante-trois (53) secondes en deux mille cinq (2005), ça a passé à soixante-treize (73) secondes en deux mille sept (2007) et à quatre-vingts (80) secondes en deux mille neuf (2009).

Il y a quand même une bonne différence entre les deux. Est-ce que les mesures sont basées sur les mêmes paramètres pour mesurer, ça fonctionne comment?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Essentiellement ce qu'il faut voir, il y a dans la période que vous avez donnée vous comprendrez qu'il y a eu la période d'implantation du système d'information clientèle qui a perturbé le délai moyen de réponse pour la clientèle québécoise.

Essentiellement, la façon dont on donne le service à la clientèle a évolué entre deux mille cinq (2005) à venir en deux mille dix (2010) puis deux mille onze (2011), ça va évoluer encore pour les années à venir.

Essentiellement, les éléments d'évolution sont de nature technologique. Alors il y a beaucoup plus de reconnaissance vocale interactive par exemple qui se fait, ce qu'on appelle la « RVI ». Il y a beaucoup plus d'utilisation du WEB qui se fait aussi. Et ce sont tous des ports d'entrée, si vous me permettez l'expression, qu'un client a pour pouvoir entrer et parler, entrer en interaction si on veut avec les services de l'entreprise.

Alors quand on mesure un délai moyen de

réponse qu'on avait en deux mille cinq (2005) à un délai moyen de réponse qu'on a en deux mille dix (2010), on a la même base de mesure. Mais quand quelqu'un appelle, dans un cas aujourd'hui il y a un message téléphonique qui prend un certain temps avant qu'on y réponde, qu'il n'y avait pas auparavant. Alors il y a des choses comme ça qui viennent qu'il faut calibrer de la façon dont on mesure le service que l'on donne.

Alors de la nature de la qualité de service qu'on donne il faut toujours se poser une question à chacune des années. Est-ce qu'on se mesure correctement? Est-ce que les paramètres de mesure qu'on se donne sont adéquats? Est-ce qu'on devrait en avoir d'autres? Est-ce que la référence qu'on a en termes de nombre de secondes c'est adéquat ou pas adéquat?

Et c'est une réflexion qu'on doit avoir parce que c'est quelque chose qui est en mouvement, quelque chose qui change. Et les systèmes qu'on a implantés à Hydro, nous permettent d'avoir cette réflexion-là parce qu'on peut automatiser davantage, on peut améliorer le service qu'on peut donner et réduire les coûts aussi en même temps. Et ça c'est un des objectifs qu'on a dans

l'entreprise.

Alors les délais moyens de réponse qui ont été élevés pendant une certaine période de temps on vise à les rabaisser, à atteindre des niveaux qui sont comparables à ce qui se fait ailleurs dans l'industrie. Je pense que le comparable dans l'industrie à certains égards est intéressant et ça nous permet de se baliser et de dire c'est raisonnable d'avoir ce niveau-là et voici le niveau qu'on va atteindre.

- Q. [25] Justement vous dites « comparable à l'industrie », est-ce qu'on peut penser que les bonnes performances des délais moyens de l'industrie pourraient être la règle étalon par rapport au résidentiel?
- R. Pas nécessairement. Moi je pense que le balisage c'est une référence, ça donne une certaine orientation. Après ça il faut intégrer ces choses-là d'une façon intelligente et analyser l'avantage de l'avoir ou ne pas l'avoir. Lorsqu'on regarde les délais moyens de réponse qui existent ailleurs, bien oui on peut viser à atteindre ça. Est-ce qu'ils ont les mêmes autres moyens qu'ils ont autour? Parce que souvent un balisage vous allez prendre une entreprise qui n'a pas nécessairement

la même série de moyens disponibles pour donner le service à la clientèle. Si on fait juste extraire simplement une donnée et la comparer à la nôtre, bien on n'a pas une image qui est complète. Alors il faut aller un peu plus loin que ça et se faire une opinion d'ordre général sur la qualité de service qu'on donne pour qu'elle soit acceptable et adéquate pour la clientèle.

Q. [26] Ah! Bien là je suis content, c'est ma première réponse.

10 h 08

Allons-y maintenant du côté de la clientèle à faible revenu, et là je fais référence à la page 5 de notre document de réponse à la réponse 2. Dans la mise en contexte, c'est-à-dire le petit paragraphe qu'il y a immédiatement avant la question, on parle de :

Par les investissements prévus et le maintien des tarifs à leur niveau actuel, le Distributeur contribuera à soutenir les clientèles plus particulièrement affectées par la conjoncture économique.

Ce qui nous amenait la question suivante :

Quelles sont les clientèles visées par

la conjoncture économique? Cette clientèle se limite-t-elle à la clientèle en recouvrement? Quels sont les efforts faits par HQD pour aider justement les clientèles en recouvrement, spécialement celle touchée par la conjoncture économique?

Vous nous répondiez :

La clientèle visée par le Distributeur dans cet énoncé est celle à faible revenu. Voir à cet égard la page 13 de la pièce HQD-1, document 1.

Et vous nous disiez aussi :

Voir également la réponse à la question 32.

Et la question 32 est à la page 26. Et à la page 26, je vais vous faire grâce de lire complètement la réponse, mais je vous inviterais quand même à la consulter pour vous placer dans le contexte.

R. Oui.

Q. [27] Bon. Allons-y. On va retourner avec justement dans la mise en contexte. Vous parliez de :

[...] le Distributeur contribuera à soutenir les clientèles plus particulièrement affectées par la

conjoncture économique.

Et là vous parlez là de... vous indiquez que la clientèle, plus particulièrement affectée par la conjoncture économique, vous souhaitez la soutenir, mais par des investissements et des gels de tarifs. Quand on parle d'investissements, on parle de quoi en particulier?

R. Des investissements en efficacité énergétique, il y a des programmes qui sont spécialement dédiés pour les ménages à faible revenu.

Q. [28] Tout à l'heure, vous en avez fait mention là. Je comprends que maintenant, pour cette année, il y a un gel, mais dans un avenir quand même assez rapproché, il va y avoir des hausses. En prévision de ces hausses-là, est-ce que vous avez prévu des mesures pour atténuer l'impact de ces hausses sur les clientèles à faible revenu? Et pas uniquement celles qui sont en mode de perception là ou, autrement dit, en difficulté de paiement là, mais pour l'ensemble des faibles revenus?

R. Bien, je dirais que, dans un premier temps, on va laisser venir les hausses, voir qu'est-ce qui va se passer réellement dans le futur et de voir s'il y a lieu d'ajuster ou pas ajuster ces sommes-là. Alors, il y a des sommes qui ont été... On est venu à la

Régie, ça remonte à deux ou trois ans, je pense, pour demander des sommes pour venir en aide aux ménages à faible revenu pour soutenir, dans certains cas, le paiement partiel ou même total, dans certains cas, de factures d'électricité. Alors, s'il y a besoin de réviser ces choses-là avec des paramètres, on regardera ce qu'il y a lieu de faire pour pouvoir aider.

C'est sûr que simplement de regarder si le nombre de gens ou de familles ou de ménages à faible revenu demeure le même, la facture va être plus importante, ne serait-ce par les hausses qui sont là. Alors, ça va amener un certain impact économique sur les sommes qu'on va devoir attribuer si on veut garder le même rythme ou le même... le même niveau d'aide, si on veut, auprès de ces gens-là.

Q. [29] O.K. Donc, à l'heure où on se parle, il n'y a pas de scénario déjà de...

R. Bien, on n'est pas rendu, c'est un peu trop... un peu trop en avant, je dirais, pour ça.

Q. [30] Parfait.

M. STÉPHANE VERRET :

R. L'autre point que j'ajouterais également par rapport à ça. Hydro-Québec Distribution travaille

également avec les organismes du milieu. Donc, c'est un échange, c'est un enjeu qui est important, c'est un échange qui est continu. Et il y a un groupe de travail qui existe entre Hydro et les organismes qui nous permet justement d'aborder l'ensemble de ces questions-là et dont votre organisme fait partie.

- Q. [31] Allons maintenant à la page 12, à sa question 10. Dans le petit texte de mise en contexte immédiatement avant la question, on parlait :

Le projet LAD est une source importante d'efficience, notamment à l'égard des activités de relève des compteurs et du recouvrement (plus spécifiquement sur la fonctionnalité débranchement / branchement à distance)

Ce qui amenait à la question suivante :

Est-ce que le branchement/rebranchement à distance pourra se faire pour toutes les clientèles? Cela fera-t-il baisser les coûts de branchement/rebranchement? Est-ce à dire qu'un agent d'HQD ne se présentera plus chez le client, pour

dûment l'informer de la coupure de service et de la possibilité de régler sa dette ou de prendre une entente de paiement avant d'être coupé?

Ce qui nous donnait la réponse suivante :

Le projet LAD fera l'objet d'une demande d'autorisation spécifique auprès de la Régie en 2012. La question des branchements et débranchements à distance y sera alors abordée.

Ce qui nous amène la question suivante là. Le Distributeur pense proposer des modifications aux conditions de service et aux pratiques d'interruption dans une cause future, hein, c'est bien ça? Ça va être une cause qui va concerner l'investissement?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Pour LAD, oui, absolument.

Q. [32] Parfait. Concernant la question des interruptions, c'est quand même un point sensible. Et d'ailleurs, ça fait un peu le pont avec ce que vous avez mentionné tout à l'heure. Est-ce que vous avez l'intention de faire en sorte qu'il y ait un comité de travail qui va être composé, justement,

des principaux intervenants qui sont préoccupés par les questions d'interruption du côté des personnes à faible revenu, pour voir comment ce mécanisme de coupure à distance, ainsi de suite, peut se traduire chez la clientèle à faible revenu?

R. Bien, je dirais que, dans un premier temps, il y a déjà un comité qui existe où on se rencontre. Et je réitérerais ici à la Régie la sensibilité que le Distributeur a à l'égard des ménages à faible revenu. Alors, la façon dont on va s'exécuter de nos responsabilités, je ne suis pas en mesure de vous dire exactement comment est-ce qu'on va le faire aujourd'hui, mais on a une sensibilité pour les ménages à faible revenu.

On a également une sensibilité, Madame la Présidente, sur les mauvaises créances aussi. Alors, je pense, c'est une priorité aussi importante du Distributeur. Au cours des deux dernières années, le niveau de mauvaises créances a augmenté et on se doit d'avoir les meilleurs outils, les meilleurs moyens, de façon à réduire ce niveau de mauvaises créances-là aussi parce que c'est une charge qui va à l'ensemble de la clientèle, la clientèle québécoise.

Alors, on va devoir composer avec ces deux

éléments-là de la façon la plus souple possible et dans le respect des relations qu'on a avec les associations, le respect de notre clientèle également.

10 h 15

Je vous rassure également sur les préoccupations que votre organisme peut avoir. Bien entendu on est engagé déjà présentement dans un processus réglementaire avec la Régie sur la question, le projet de lecture à distance.

Donc on est en train d'exécuter des travaux préparatoires, on a un rendez-vous avec la Régie et les intervenants pour la fin mars deux mille onze (2011), si je ne me trompe pas, et donc on fournira l'information sur les résultats à ce jour des travaux préparatoires.

Par la suite, ça fera l'objet d'une demande spécifique là à la Régie pour l'investissement. Donc vous allez avoir les forums appropriés pour pouvoir soulever les préoccupations tout à fait légitimes que vous pouvez avoir par rapport à cet investissement-là.

Q. [33] Monsieur, merci. Madame la Présidente.

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup, Maître Falardeau. Alors nous

allons. Maître Turmel je vais vous arrêter, je pense qu'on va prendre une pause santé avant. On va prendre un quinze minutes. Alors on va revenir ici à dix heures trente (10 h 30) avec Maître Turmel.

Merci.

PAUSE

10 h 30

REPRISE DE L'AUDIENCE

LA PRÉSIDENTE :

Alors si tout le monde est là, je pense qu'on va pouvoir reprendre, Maître Turmel.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. Alors merci, Madame la Présidente. Bonjour Madame la Régisseuse. Bonjour, Monsieur le Régisseur. André Turmel pour la Fédération canadienne de l'entreprise indépendante.

Q. [34] Bonjour aux Membres du panel.

Alors bonjour, Monsieur Boulanger.

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Bonjour.

Q. [35] Ça tombe bien ce matin, ma première question portait sur l'efficience. Dans les faits ce matin vous avez dit être très fier à trois égards de la demande que vous déposiez dans le présent dossier. Il y avait trois principes donc, pas de hausse

tarifaire, premier principe, troisième principe la qualité de service, et le deuxième principe sur lequel je veux passer un peu plus de temps avec vous, le fait que le maintien du tarif témoignait de l'amélioration de l'efficacité. C'est bien ce que vous avez dit ce matin, Monsieur Boulanger?

R. Oui.

Q. [36] Quand on parle du maintien de l'efficacité, j'imagine qu'on fait notamment référence au contrôle des coûts, au contrôle des coûts du service en général, est-ce que c'est exact?

R. Oui.

Q. [37] Et en particulier, notamment le contrôle sur les charges d'exploitation?

R. Oui.

Q. [38] Je vous demanderais donc une fois cette mise en contexte-là, d'aller au texte principal HQD-1, Document 1, la présentation générale du texte tarifaire aux deux dernières pages. Donc c'est le « Contexte, objectifs et orientations de la demande », HQD-1, Document 1. C'est aux pages 17 et 18. Vous me dites quand vous l'avez, Monsieur Boulanger.

R. Oui, je l'ai.

Q. [39] D'accord. Alors premièrement, à la page 17 de

ce document, vous présentez sur deux pages 17 et 18 les objectifs corporatifs pour deux mille neuf (2009) tels qu'ils étaient et ceux pour deux mille dix (2010). Mais attardons-nous un instant sur deux mille neuf (2009).

Je comprends qu'il y a trois familles de déclencheurs, soit la catégorie A ce sont les clients, relativement aux clients quarante pour cent (40 %), catégorie B les employés vingt pour cent (20 %) et catégorie C actionnaire quarante pour cent (40 %).

Dans cette catégorie on y voit que sur douze (12) points qui sont attribués, sept concernent les charges d'exploitation ou de contrôle des charges d'exploitation. Est-ce que c'est exact de lire, de faire la lecture de ce tableau de telle manière?

R. Oui tout à fait.

Q. [40] Oui, O.K. Et donc cinq points sur sept étant attribués, pardon, sept points sur douze (12) étant attribués aux charges en général et cinq étant attribués au bénéfice net réglementaire tels qu'ils apparaissaient en deux mille neuf (2009). Ce qui vous aide donc à rencontrer ou pas les objectifs corporatifs.

Maintenant tournons la page et allons en deux mille dix (2010) toujours pour la même catégorie, cette fois-ci contrôle des charges d'exploitation je note que nous sommes à six au lieu de sept en deux mille neuf (2009). Et au bénéfice net réglementaire c'était cinq et on passe à six. Il y a donc là un changement de deux mille neuf (2009) à deux mille dix (2010) vous êtes d'accord avec moi?

R. Oui.

Q. [41] O.K. Donc, qu'en est-il pour l'année deux mille onze (2011) à l'égard de ces deux rubriques, est-ce qu'elles sont maintenues à six et six si on veut ou il y a une variation?

R. Elles ne sont pas encore établies.

Q. [42] Elle ne sont pas encore établies?

R. Non. Ça va aller au conseil d'administration dans les jours ou semaines qui viennent.

Q. [43] Le fait qu'il y ait eu, que la baisse relative du contrôle des charges d'exploitation de deux mille dix (2010), de deux mille neuf (2009) à deux mille dix (2010) soit présente, est-ce qu'il y a là une indication que le contrôle des coûts est moins important, que par ailleurs le bénéfice, l'atteinte du bénéfice net réglementaire est plus important?

Juste m'éclairer là-dessus pourquoi il y a un changement d'une année à l'autre?

R. Non, je ne dirais pas qu'ils sont moins importants, au contraire c'est encore plus important puis une des choses qui est analysée pour les prochains objectifs pour l'année deux mille onze (2011). Alors non, c'est un objectif contrôle des charges. Comme on dit en bon français c'est « up, front and center ». C'est vraiment une priorité.

Q. [44] O.K. Alors si contrôle des charges c'est « up, front and center », je vous demanderais d'aller à la pièce HQD-13, Document 1.1. C'est des réponses que vous avez fournies HQD aux questions de la Régie. HQD-1.1 à la page 25, 24 et 25 mais surtout la page 25. Donc c'est daté du quinze (15) novembre dernier, donc c'est assez récent. HQD-13, Document 1.1 c'est la série de questions numéro 2 que la Régie vous adressait.

D'une manière contextuelle la Régie met en contexte dans cette question les références aux coûts fixes, aux coûts variables, et met également en référence le passage de la preuve de la FCEI, que je représente, à l'égard de l'absence d'information pour les coûts fixes dans la prise en compte du contrôle des charges. Et à la question

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 1 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

- 79 -

qui vous est posée par la Régie, donc on note que la Régie a certainement un intérêt sur les coûts, notamment les coûts marginaux. On vous dit, vous nous répondez, HQD répond somme toute, je suis au troisième paragraphe, page 25. Deuxième paragraphe :

Le Distributeur convient que certains coûts sont fixes et ne varient pas avec le nombre d'abonnements. En revanche, il constate que certains coûts augmentent plus rapidement que la croissance des abonnements.

Et surtout le paragraphe sur lequel j'insiste c'est le troisième, vous dites :

Compte tenu du fait que la structure d'information comptable ne permet pas l'établissement du coût marginal associé à l'addition de nouveaux abonnements ...

Donc les nouveaux clients.

... ni d'isoler la portion des coûts fixes de la portion des coûts variables, le Distributeur a opté pour l'utilisation d'une donnée paramétrique pour évaluer la

croissance de ses coûts attribuables à
la croissance de ses activités.

Ce que l'on retient de ce passage-là, Monsieur
Boulangier, c'est que vous nous dites, HQ nous dit
qu'il ne connaît pas le coût de branchement d'un
nouvel abonné.

On a regardé un peu partout dans votre
preuve, dans les réponses que vous avez données aux
questions de nombreux intervenants et de la Régie,
et aujourd'hui en deux mille dix (2010), HQD n'est
pas capable d'identifier le coût d'un nouvel
abonné. Je pose ma question au gestionnaire d'HQD,
comment cela est-il possible?

- R. Je ne sais pas comment est-ce que vous faites pour
arriver à cette conclusion-là. Je pense que s'il y
a des éléments de nature technique comment est-ce
qu'on tient la comptabilité et tout ça, moi je vous
référerais au panel où le contrôleur de la division
va être présent, il va être en mesure de vous
donner les explications voir comment est-ce qu'on
confine ces données-là à l'intérieur de nos livres.
- Q. [45] D'accord. Je prends votre réponse. Mais dans
les faits la réponse que vos experts chez HQ nous
disent c'est qu'ils ne les compilent pas ces
données-là justement. Notamment à l'égard de la

portion fixe et portion variable pour arriver il faut être capable d'identifier la portion fixe et la portion variable pour identifier le coût d'un nouvel abonné. Or, cette information-là, et je cite vos gens :

La structure d'information comptable ne permet pas d'établir le coût marginal.

Dans le coût marginal il y a les coûts fixes et il y a les coûts variables d'un nouvel abonnement.

Ma question, je suis un peu étonné, et je ne dis pas que je vous la pose à vous. On va revenir avec les experts, d'accord, sans aucun doute. Mais à vous qui êtes le représentant d'HQD, qui êtes un gestionnaire d'expérience, lorsqu'on voit que la charge, que le contrôle des charges d'exploitation est au coeur même de l'atteinte des objectifs corporatifs, de se faire dire qu'on n'est pas capable par les systèmes d'HQ d'identifier le coût d'un nouvel abonné, la FCEI, mes clients sont un peu inquiets. Comment vous pouvez assurer à la Régie que si c'est le cas ça pourra être corrigé dans les années à venir ou dans les prochains dossiers tarifaires.

R. Je pense que ce qui est écrit là ici, on parle de la séparation des coûts variables et des coûts fixes pour une activité qui est très très particulière.

Alors, pour ce qui est du coût, ce que ça coûte pour raccorder, au global, je veux dire, on les connaît les coûts, on les voit. Alors, je n'ai pas d'enjeu là-dessus. Alors, c'est pour ça que je vous référerai au panel, de façon à ce qu'il vous donne l'explication pour dire quelle est la composante, comment est-ce que c'est confiné dans nos registres et vous pouvez le questionner à ce moment-là.

Q. [46] D'accord. Je ne veux pas insister, mais, évidemment, vous revenez toujours sur « compilé » dans vos registres. La réponse, vous dites que vos registres d'informations, la structure d'informations comptables ne permet pas l'établissement du coût marginal. Alors, on reviendra probablement et certainement avec vous gens là-dessus. Mais, ceci étant dit, s'il s'avérait...

Me ÉRIC FRASER :

S'il n'y a pas de question là, ça ne sert à rien de continuer.

Me ANDRÉ TURMEL :

Est-ce que c'est une objection? Est-ce que je peux continuer?

Q. [47] Je reviens à ma question. S'il s'avérait que la structure d'informations comptables ne permet pas d'aller chercher l'information, vous apparaît-il approprié de changer cette structure pour obtenir cette information, Monsieur Boulanger?

Me ÉRIC FRASER :

Non. Cette question-là, elle est hypothétique puisqu'elle relève de la première question qui a été référée au panel numéro 3.

Me ANDRÉ TURMEL :

Non, écoutez. Écoutez, je demande aux gestionnaires chevronnés d'HQD...

Q. [48] Oui, répondez, je pense.

R. Je peux donner un élément de réponse. Je pense que ce que l'on fait, ce que l'on confine, règle générale, on fait les affaires correctement et on est en mesure d'évaluer notre performance que l'on fait. Alors, le cas précis qui est là, je ne suis pas capable de vous dire ce qu'il y a, ce qu'il y a dans les registres, ce qu'il n'y a pas dans les registres, pour quelles raisons c'est dedans ou pour quelles raisons ce n'est pas dedans. Il y a

certaine une bonne raison.

Alors, ce que je vous demande simplement d'aller au panel qui va être en mesure de vous donner exactement ce qui en est.

Q. [49] C'est ce qu'on va faire. Très bien.

R. Parfait.

Q. [50] Deuxième question. Vous annoncez, pour la présente année, le présent dossier tarifaire, un objectif de deux pour cent (2 %) de gains d'efficience relative aux actions de gestion courante, donc pour deux mille onze (2011), c'est exact?

R. Oui.

Q. [51] Est-ce que... et tout à l'heure, vous avez évoqué un peu les années à venir, notamment le fait qu'il y aurait des hausses tarifaires à venir importantes. Est-ce que à l'égard de l'objectif des gains d'efficience, ce deux pour cent-là (2 %) va demeurer un objectif pour les prochaines années ou est-ce que vous avez... vous êtes capable de nous éclairer pour les prochaines années à venir?

R. Ce n'est pas ce qu'on dit, ça va être évalué une année à la fois.

Q. [52] Non. D'accord. Je ne sais que vous ne le dites pas, mais vous, est-ce que vous avez... vous pouvez

nous indiquer si le deux pour cent (2 %) paraît être une cible que vous pourriez maintenir dans les prochaines années?

R. Bien, ça ne s'apprécie pas simplement de dire on sort un chiffre du chapeau. Moi, je pense, comme je l'ai expliqué tout à l'heure à la Régie, je pense qu'il faut l'apprécier en fonction du contexte, en fonction des besoins. On a des obligations de service. Il faut qu'on soit en mesure de répondre à ces obligations-là de service. Il ne s'agit pas simplement de dire « il faut absolument que j'atteigne ce chiffre-là » si je n'atteins pas les paramètres de qualité de service, de taux de raccordement et ces choses-là, je vais aller me faire dire l'autre côté « comment se fait-il que tu ne le donnes pas ». Il y a une obligation de servir ici.

Et une fois que l'obligation de servir est donnée, mais de le faire d'une façon efficiente. Si on est capable de le faire en réduisant davantage que ce que l'on fait actuellement, on va le faire.

Q. [53] D'accord. Je vous remercie. Ça termine mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie beaucoup. Alors, je vais demander

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 1 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel

- 86 -

au RNCREQ si vous êtes prête pour votre contre-interrogatoire?

Me ANNIE GARIÉPY :

Je n'ai pas de question.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Alors, la prochaine... en fait, c'est Stratégies énergétiques.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Nous n'aurons pas de question.

LA PRÉSIDENTE :

D'accord. Union des consommateurs, Maître Sicard, on va vous attendre.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [54] Bonjour Mesdames, Monsieur. Bonjour aux Membres du panel. Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs. Monsieur Boulanger, en réponse à une demande de renseignements de l'Union des consommateurs, et c'était la question 4.2 qui se retrouve - et je vais vous la lire là, c'est très simple, à HQD-13, Document 11, à la page 11, nous vous demandions de déposer une copie de la convention que le Distributeur a signée avec le Producteur pour la vente... Vous savez à quelle convention je fais référence là? C'est la transaction que vous avez signé avec le Producteur.

Je vois monsieur Verret qui hoche de la tête là.
Vous avez d'abord refusé de différer l'énergie en vertu des deux contrats cyclables et non cyclables et vous avez revendu, en fait, une partie de cette énergie-là au Producteur. C'est correct? Ou vous prévoyez revendre en vertu de cette convention-là.

M. STÉPHANE VERRET :

R. C'est une transaction de nature financière, effectivement, qui a été faite entre le Distributeur, pour une quantité d'énergie qu'on ne jugeait plus souhaitable de différer considérant le solde du compte d'énergie différé à l'horizon deux mille vingt-sept (2027). Oui, tout à fait.

Q. [55] Maintenant, à la réponse, vous réferez à une réponse d'Option des consommateurs et à la réponse d'Option des consommateurs, on voit que ce que vous produisez, c'est un modèle général de convention qui est sur votre site Internet, mais non pas la convention elle-même que vous avez convenue avec le Producteur. Est-ce qu'il y a une raison spécifique pour laquelle vous n'avez pas produit la convention telle que convenue avec le Producteur?

Me ÉRIC FRASER :

Je crois qu'on pourrait peut-être référer la question plus particulièrement au panel 2 sur les

approvisionnement qui pourra donner le détail
puisque'il y a... Je peux m'avancer là ici, on parle
de deux choses différentes, les conventions de
transaction et ce qu'on appelle la « transaction
elle-même » qui sont couvertes par deux documents.

Me HÉLÈNE SICARD :

La transaction, c'est la transaction financière.

Me ÉRIC FRASER :

Alors, lorsque vous parlez de convention de
transaction, vous référez, je crois, à la réponse à
la demande de renseignements d'OC...

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

Me ÉRIC FRASER :

... vous faites référence à des conventions de
transaction qui... et là j'entre dans le domaine du
droit un peu là. C'est pour ça que je me permets,
si ma consœur n'a pas d'objection. On rentre dans
des conventions de transaction signées avec toutes
les contreparties et c'est pour ça que je vous
réfère au panel 2 qui est plus spécialiste sur les
questions particulières d'approvisionnement.

Me HÉLÈNE SICARD :

Mais, je comprends de la réponse avec OC, sans
vouloir arrêter mon confrère et il serait bien si

on pouvait avoir cette convention signée avec HQD avant de procéder au contre-interrogatoire du panel spécialisé pour savoir quels sont les termes exacts de ce qui a été convenu avec HQP quant à cette convention-là. C'est ce qu'on cherchait à avoir dans notre demande de renseignements. Alors, avant de demander la convention, je voudrais savoir s'il y a des motifs spéciaux qui font qu'on ne nous l'a pas donnée. Et la prochaine question va être : est-ce qu'on peut l'avoir?

LA PRÉSIDENTE :

Je vois monsieur Boulanger.

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui. Bien, moi, je référerai cette question-là au panel 2. Il y a quelqu'un des approvisionnements qui va être là pour expliquer ce qu'il en est. Et, moi, je pense, ça va être le meilleur panel pour répondre à cette question-là.

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [56] Alors, donc si je vous demandais à vous de produire cette convention, vous me dites que vous n'êtes pas en mesure de le faire, c'est ça?

R. J'aime bien comprendre avant de faire des choses. Alors, dans ce cas-ci là, j'aimerais comprendre ce qu'il en est pour vous donner la meilleure

information possible.

Q. [57] Vous êtes, Monsieur Boulanger, avec respect là, le responsable de la division Hydro-Québec Distribution?

R. Oui, Madame.

Q. [58] O.K. Cette convention, est-ce que je dois comprendre que vous n'avez pris aucune part à sa négociation avec Hydro-Québec Production?

R. Non, absolument. Je suis très au courant qu'il y a eu une convention, mais je veux comprendre pourquoi est-ce qu'elle n'a pas été déposée et tout ça. Je ne suis pas en mesure de vous donner la réponse ce matin. C'est simplement ça que je vous dis, ce n'est rien de plus.

Q. [59] O.K. Pouvez-vous, à ce moment-là, prendre un engagement pour nous dire pourquoi? De façon à ce qu'on puisse avancer quand ce sera le bon panel qui va témoigner plus vite.

Me ÉRIC FRASER :

Madame la Présidente, on comprendra que le panel 2 suit le panel 1, donc...

Me HÉLÈNE SICARD :

Ah! O.K.

LA PRÉSIDENTE :

C'est ça.

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est vrai.

Me ÉRIC FRASER :

Donc, les bancs vont être encore chauds lorsqu'ils vont être là pour pouvoir répondre à votre question de manière spécifique avec le témoin approprié.

Me HÉLÈNE SICARD :

Je m'excuse. Bon. Alors, je vais garder cette question pour le prochain panel.

Q. [60] Maintenant, Monsieur Boulanger, vous venez de me dire que vous avez pris part aux négociations.

Alors, je vais vous référer, je vais...

Me ÉRIC FRASER :

Par ailleurs, si je peux me permettre, pour ma consoeur...

Me HÉLÈNE SICARD :

Monsieur Boulanger, c'est ça?

Me ÉRIC FRASER :

Oui. Les termes de la transaction...

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

Me ÉRIC FRASER :

... effectuée avec HQP sont tous en preuve. Toutes les modalités importantes et pertinentes pour les fins de fixation des tarifs sont tous en preuve.

Donc, à ce moment-là, rassurez-vous, si vous avez des questions au niveau du panel 1 sur ces éléments-là, allez-y.

Me HÉLÈNE SICARD :

Vous voulez dire au panel 2. Non, non. Ça, je vais garder... je ne veux pas rentrer dans le détail.

Q. [61] Je vais référer les témoins à un article de journal qui a paru dans La Presse le dix-neuf (19) novembre deux mille dix (2010). J'en ai des copies pour tout le monde. Alors...

LA PRÉSIDENTE :

Il faudrait peut-être citer la...

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui. C'était C-7.9.

C-7.9 Article du journal La Presse en date du 19 novembre 2010

Alors, dans cet article, et je vous réfère là à la partie qui a le titre au tout début, les deuxième et troisième paragraphes, le journaliste écrit :

En raison de la baisse du niveau d'eau dans ses réservoirs [...]

et il continue au paragraphe suivant :

Hydro a non seulement réduit ses

exportations, mais elle a aussi...

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Excusez, j'ai de la misère à vous suivre. À quel endroit vous êtes?

Q. [62] O.K. Alors, je suis dans la partie du début de l'article, je suis au tout début.

R. L'article de gauche, hein, c'est ça?

10 h 50

Q. [63] Voilà! C'est le même article qui était étendu sur deux pages. Je suis au deuxième paragraphe, on nous dit :

Hydro a dû mettre un frein à ses exportations en raison de la baisse du niveau d'eau dans ses réservoirs, a expliqué la vice-présidente.

Au paragraphe suivant, on nous dit :

Hydro a non seulement réduit ses exportations, mais elle a aussi dû augmenter ses achats d'électricité sur le marché pour rester active sur ses marchés d'exportation tout en gardant le plus d'eau possible dans ses réservoirs.

Je passe à la suite qui s'intitule Ratés, au milieu du paragraphe on lit :

Rio Tinto Alcan a dû acheter un bloc de 230 millions de mégawatts à Hydro l'été dernier pour compenser la réduction de la production de ses propres centrales en raison du manque d'eau.

Et au même niveau, mais dans la colonne suivante, on lit :

En outre, le faible niveau de précipitations enregistré depuis un an a fait baisser le niveau d'eau dans les réservoirs d'Hydro-Québec.

Au moment où vous avez négocié ou discuté la convention ou le contrat que vous avez fait avec le Producteur, étiez-vous au courant de ce faible niveau d'eau dans les réservoirs d'Hydro-Québec?

R. Oui, continuez, excusez.

Q. [64] Étiez-vous au courant?

R. Bien je vous dirais que la réalité du Producteur, ce n'est pas la réalité du Distributeur, première des choses. Les conditions de faible hydraulicité sont connues, il n'y a pas, il n'y a rien de secret dans la chose. Ça a été dit publiquement à quelques occasions.

Et on rapporte à la Régie également les

critères de fiabilité également que le niveau de barrages et tout ça à intervalles réguliers, je pense que c'est trois ou quatre fois par année.

Alors ces données-là sont connues absolument, oui.

Q. [65] Est-ce que cet élément-là a été utilisé comme élément de négociation du prix de revente avec le Producteur?

R. Non, pas à ma connaissance, c'est deux éléments qui n'interfèrent pas l'un avec l'autre. C'est une décision essentiellement d'optimisation de nos propres approvisionnements et les conventions d'énergie différées nous permettaient de différer les volumes et voilà.

Plutôt que de différer les volumes, on a présenté ici qu'il était préférable de faire une condition, de faire une transaction financière plutôt qu'une transaction pour différer les volumes compte tenu de l'importance des volumes qui étaient déjà différés.

Q. [66] Mais vous êtes d'accord avec moi que de ne pas différer et la convention que vous avez finalement signée n'est ni plus ni moins qu'une cession de ces capacités-là à Hydro-Québec Production?

M. STÉPHANE VERRET :

R. C'est-à-dire c'est une transaction qui a été faite qui est clairement au bénéfice de la clientèle, on a très bien présenté l'information en preuve.

Le jugement qui a été porté puis les gens du panel numéro 2 pourront vous fournir davantage d'information par rapport à ça.

Q. [67] Hum, hum.

R. Mais le jugement qui a été porté c'était celui de voir le solde en deux mille vingt-sept (2027) qui était de l'ordre de vingt-six térawattheures (26 Twh). Et le jugement qui a été porté c'était de voir à ce qu'on puisse ramener, avoir une espérance de ramener ce solde-là à zéro à l'échéance.

Donc la transaction a été faite, le prix puis on a mis l'information en preuve, il y a beaucoup de frais de transaction qui sont évités par la transaction et donc il y a un bénéfice de l'ordre de vingt et un millions (21 M) en deux mille dix (2010) et de vingt et un millions (21 M) en deux mille onze (2011) pour la clientèle du Distributeur d'avoir réalisé cette transaction au prix qui a été convenu avec le Producteur.

Maintenant je pense qu'il y a de l'information également qui a été posée à savoir du

côté du Producteur ce prix-là comment il est établi, tout ça, mais ça c'est une réalité qui appartient au Producteur. On ne connaît pas les motifs pour lesquels il a convenu de ce prix-là pour ses propres opérations.

Q. [68] Est-ce que je dois comprendre de ce que vous me dites c'est que c'est... D'abord je reviens en arrière dans ma question. Ce que je vous ai demandé c'est qu'en fait vous avez cédé des quantités au Producteur dans le cadre d'une transaction financière, est-ce que je suis correcte avec ça?

R. C'est-à-dire c'est les quantités qu'il aurait fallu prendre et revendre dans les marchés et au lieu de prendre ces quantités-là et les revendre dans les marchés, ce qui a été décidé ça a été de faire une transaction de nature financière qui est sur un prix de marché qui est M moins cinq et qui nous permettait d'éviter des frais pour la transaction qu'on aurait eus à avoir dans les marchés.

Donc le prix est basé sur un prix de marché, mais on évite des frais de transaction associés à cette transaction-là.

Q. [69] Et vous cédez ces quantités-là au Producteur plutôt que de les prendre...

R. C'est-à-dire.

Q. [70] ... ou le laisser les garder?

R. Elles sont vendues.

Q. [71] Maintenant, ce que je comprends de ce que vous me dites c'est que vous avez fonctionné sur un prix fixe demandé par le Producteur?

R. Non, c'est-à-dire c'est un prix de marché. C'est la zone M moins un ajustement de cinq dollars (5 \$).

Q. [72] O.K. Maintenant vous avez également fait référence dans votre réponse au fait que le motif de cette transaction était qu'à ce moment-là vous aviez estimé, et on se situe si je ne me trompe en avril deux mille dix (2010), vous estimiez à ce moment-là vous retrouver avec un surplus de vingt-six (26) ou vingt-sept (27) térawattheures à l'horizon de deux mille vingt-sept (2027)?

R. C'est vrai, oui.

Q. [73] Je vais vous donner un extrait d'une pièce HQD-1, Document 2, Annexe 4.D, les pages 203, 205, 206 et HQD-1, Document 1, page 57 déposée dans le cadre du dossier R-3748. Attendez mon confrère va vouloir trois copies, je pense qu'il y en a plus de huit après. Voilà. Je constate à la lecture de ces pièces que, quelques mois après, dans le Plan d'approvisionnement, vous nous indiquez qu'à l'horizon deux mille six (2006), le solde de ces

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 1 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Hélène Sicard

- 99 -

contrats d'énergie...

11 h 00

Me ÉRIC FRASER :

Deux mille six (2006)?

Me HÉLÈNE SICARD :

Q. [74] Deux mille vingt-six (2026). Je m'excuse. Le solde de ces transactions arriverait à zéro.

Pouvez-vous concilier une telle différence, vingt-six térawattheures (26 TWh), en quelques mois sur, par rapport à ces tableaux?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Écoutez, Maître Sicard, moi, je pense que vous êtes mieux d'aller au panel 2 pour avoir le détail. Il y a énormément de chiffres et tout ça.

Me ÉRIC FRASER :

On réfère au Plan d'approvisionnement d'autant plus, qui relève des professionnels du panel 2.

Me HÉLÈNE SICARD :

Bon. Alors, j'avise tout de suite que les gens du panel 2 soient préparés.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, c'est le fun.

LA PRÉSIDENTE :

Je suis sûre qu'ils le sont.

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 1 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Hélène Sicard
- 100 -

Me HÉLÈNE SICARD :

J'aimerais... Non, mais c'est parce que je vais avoir une demande au panel 2 qui va être de leur demander de prendre ce tableau et lorsqu'ils ont fait leurs projections en avril, pour arriver à un solde de vingt-six térawattheures (26 TWh), de me refaire le tableau qui est produit dans le Plan d'approvisionnement que je puisse comparer avec les chiffres utilisés pour arriver à un surplus de vingt-six térawattheures (26 TWh) dans ce dossier-ci, qu'on puisse comprendre et suivre les deux tableaux qui sont faits à quelques mois d'intervention. Je le redemanderai, mais... Comme ça peut demander un petit peu de travail, mais que les formats sont déjà là puisque ça a été fait, que les gens le sachent.

LA PRÉSIDENTE :

Je veux juste m'assurer qu'on reste, par exemple, dans le dossier tarifaire...

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui.

LA PRÉSIDENTE :

... et qu'on ne plonge pas trop à l'avance dans le dossier du Plan d'appro...

Me HÉLÈNE SICARD :

Je veux les chiffres qui ont été utilisés, mais sous un format que je puisse comparer avec le Plan d'approvisionnement pour arriver à vingt-six térawattheures (26 TWh) de surplus en deux mille vingt-sept (2027). Je veux savoir comment ça a été calculé exactement.

Me ÉRIC FRASER :

Bien, écoutez, les témoins sont ici, ils vont prendre connaissance de l'information. Vous reposerez votre question et on verra si la réponse en audience mérite autre élément de réponse. Mais votre demande a été entendue.

LA PRÉSIDENTE :

Juste pour une petite question procédurale. On va juste coter la pièce.

Me HÉLÈNE SICARD :

Oui, oui, oui. Je m'excuse. Nous en sommes à, Madame la Greffière?

LA GREFFIÈRE :

C-7.10.

Me HÉLÈNE SICARD :

Alors C-7.10.

C-7.10 : Pages 203, 205 et 206 de HQD-1,

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 1 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Hélène Sicard
- 102 -

Document 2 dans R-3748-2010; page 57
de HQD-1, Document 1 dans R-3748-2010.

Alors, je pense que mes autres questions vont attendre le panel 2. Ça va être plus rapide. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Sicard. Alors, l'Union des municipalités, Maître Cadrin.

Me STEVE CADRIN :

Pas de questions.

LA PRÉSIDENTE :

Pas de questions. D'accord.

Me PIERRE PELLETIER :

Si vous me permettez deux petites questions. Je n'avais pas annoncé mon intention d'en poser, sauf que ce sont des choses qui ont été dites par monsieur Boulanger tantôt.

LA PRÉSIDENTE :

S'il vous plaît.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me PIERRE PELLETIER :

Pierre Pelletier pour l'AQCIE et le CIFQ.

Q. [75] Deux éclaircissements, Monsieur Boulanger, suite aux explications que vous avez données tantôt concernant la décision d'Hydro-Québec d'écarter les

titulaires de contrats spéciaux du PGEÉ. Est-ce que j'ai correctement compris, concernant le TCTR, que vous aviez indiqué qu'il avait été appliqué collectivement à l'ensemble des détenteurs de contrats spéciaux ou si, au contraire, votre allusion était au fait que le TCTR était calculé dans le cas de chacun des abonnements et que la décision avait été prise en considération de cet élément-là?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Essentiellement, le test du coût total en ressources, le CTR, c'est pour évaluer la rentabilité d'un programme et les coûts associés à ce programme-là, s'il s'applique uniquement à la clientèle avec des contrats spéciaux va s'appliquer sur la catégorie client à contrats spéciaux.

Q. [76] Votre réponse, c'est que, en l'occurrence, le TCTR est applicable à l'ensemble des clients de contrats spéciaux?

R. Absolument.

Q. [77] Deuxième élément que je voulais vous faire préciser. Vous avez parlé de l'identité de l'entité qui supporte les coûts des programmes. Alors, dans le cas des programmes relatifs aux contrats spéciaux jusqu'à maintenant, est-ce que ces coûts-

là sont supportés par l'ensemble de la clientèle d'Hydro-Québec Distribution ou par l'ensemble des contrats spéciaux et des clients du tarif L ou, au contraire, par l'actionnaire lui-même?

R. C'est supporté par l'actionnaire lui-même.

Q. [78] Par l'actionnaire lui-même?

R. Oui.

Q. [79] Ce n'est d'aucune façon transporté sur les épaules de la clientèle L en général?

R. Ceux pour les contrats spéciaux, non.

Q. [80] Pour les contrats spéciaux. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Maintenant, on va passer au contre-interrogatoire de la Régie, Maître Fortin.

11 h 08

INTERROGÉS PAR Me PIERRE R. FORTIN :

Merci.

Q. [81] Alors bonjour, Monsieur Boulanger. Bonjour, Monsieur Verret.

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Bonjour.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Bonjour.

Q. [82] J'aurais une question de précision à demander à monsieur Boulanger. C'est relativement à la

préoccupation relative à la stabilité tarifaire qui a été évoquée par l'UMQ et l'OC, et à laquelle le procureur d'Hydro-Québec a fait référence dans votre interrogatoire en chef. Et vous avez mentionné qu'il y avait deux conditions acceptables à votre avis pour éviter des augmentations de prix dont il fallait tenir compte, d'une part si l'amortissement, un amortissement plus rapide pouvait permettre d'éviter évidemment des paiements d'intérêts et, deuxièmement, si les hausses tarifaires il fallait tenir compte aussi des hausses tarifaires prévues dans l'avenir. Ça c'était les deux considérations.

Mais suite à ça vous avez aussi fait mention de deux avenues à considérer, et vous me corrigerez si je vous ai mal compris. D'une part, d'amortir davantage le compte de nivellement de température mais en autant qu'on ne le dénature pas, si j'ai bien compris votre propos, de façon à en maintenir l'effet stabilisateur. Mais vous avez aussi fait référence à un compte ad hoc et j'ai cru comprendre rémunéré à l'avantage de la clientèle. Je vous avoue qu'on n'a pas trop bien saisi ce que vous aviez en tête. Est-ce que vous pourriez être un petit peu plus volubile sur la nature de ce

compte et ce qu'il pourrait produire?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Bien essentiellement ça aurait l'effet de produire le même résultat si on veut que si on amortit davantage le compte de nivellement de température. Il s'agit de créer un compte à l'avantage des clients qui va porter un intérêt à l'avantage des clients aussi et qu'on solderait dans une année tarifaire subséquente par la suite. Alors c'est simplement au lieu de toucher le compte de nivellement de température, on le laisse intact, on crée un nouveau compte. Je ne veux pas l'appeler « compte de frais reportés » parce que ce n'est pas des frais qu'on va reporter, c'est plutôt des clients qui nous prêtent de l'argent dans ce cas-là. Et on donnerait un rendement sur ce compte-là qui viendrait annuler des intérêts qu'il y aurait sur un autre compte de frais reportés comme le compte de nivellement de température qui, lui, porte intérêt à la charge des consommateurs.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Je peux peut-être l'illustrer avec un exemple concret.

Q. [83] Oui, s'il vous plaît.

R. Donc, comme on sait, dans le processus

réglementaire au mois de janvier il est prévu de mettre à jour le rendement, le taux de rendement. Et en fonction des paramètres qu'on connaît aujourd'hui, il est possible qu'il y ait une baisse du rendement, ce qui pourrait amener une baisse au niveau des charges dans le revenu requis. Et donc, ce qui pourrait conduire à une baisse des tarifs.

Alors ce qui est demandé, ce qui est proposé c'est que dans la mesure où il est convenu qu'il n'est pas souhaitable d'envoyer un signal de prix où les tarifs sont à la baisse dans le contexte actuel, ce qu'on pourrait faire c'est d'inscrire ce montant-là, cette baisse-là qui découlerait de la mise à jour du taux de rendement dans ce compte-là et l'appliquer l'année subséquente, ce qui nous permettrait de maintenir les tarifs à zéro. Le même effet que si on dispose davantage d'argent qui est contenu dans le compte de nivellement. Et donc, l'année suivante la baisse serait appliquée avec intérêts au niveau de la clientèle.

Q. [84] Parfait. Merci.

Monsieur Boulanger, je voudrais maintenant vous référer à une réponse qui a été donnée par le Distributeur à une demande de renseignements de la

Régie. Si vous voulez bien prendre connaissance de la pièce HQD-13, Document 1 à la page 5. Vous avez le document devant vous?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Oui tout à fait.

Q. [85] Alors il s'agissait effectivement de questions de la Régie en marge de l'application de la Loi 100. Et dans le préambule à la question de la Régie il était fait référence aux coûts de distribution et de service à la clientèle qui intégraient des réductions additionnelles en découlant de l'application de cette loi-là. Et à la fin du préambule, le résultat qui est indiqué par le Distributeur dans la citation en question était le suivant :

Ainsi, l'impact des mesures en question incluant l'effet des modifications sur les coûts associés au service de transport pour la charge locale représente une baisse de 8 M\$ sur les revenus requis de 2011 comparativement à ce qui aurait autrement été prévu.

La Régie vous a alors demandé si cette baisse de huit millions de dollars (8 M\$) était en rapport

avec la réduction de cent millions (100 M\$) demandée par le gouvernement du Québec dans le budget deux mille dix-deux mille onze (2010-2011) pour l'année deux mille onze (2011). Alors vous avez ça à la référence 2i), c'est un extrait du budget. Et on voit à la dernière ligne que la réduction des dépenses et la hausse de productivité demandées à Hydro-Québec dans son ensemble est de cent millions (100 M\$) en deux mille onze-deux mille douze (2011-2012). Alors la réponse d'Hydro-Québec a été « Non, il n'y a pas de rapport entre les deux. »

Cependant, j'aimerais que vous m'apportiez un petit peu plus de précision sur le deuxième paragraphe de la réponse. Vous indiquez ce qui suit :

Par ailleurs, le gouvernement du Québec a demandé lors du discours du budget 2010-2011 une contribution additionnelle de bénéfice net de la part d'Hydro-Québec de 100 M\$ en 2011-2012 qui peut provenir de diverses mesures, notamment de l'augmentation des revenus à l'exportation.

Ma question est la suivante. Est-ce que dans cette

contribution additionnelle de bénéfice net de la part d'Hydro-Québec il y a effectivement une part qui est prévue ou qui va être exigée du Distributeur lui-même pour deux mille onze (2011), deux mille onze-deux mille douze (2011-2012)?

R. Oui. Écoutez, la part qui va être exigée du Distributeur ne peut pas être une part qui est comparable à ce que les autres entités de l'organisation vont être appelées à fournir pour la bonne et simple raison qu'on se présente ici à la Régie pour demander des tarifs pour donner le service à la population. On a un coût de service qui est basé sur les éléments qu'on doit mettre en place pour donner le service. Et la seule façon de donner une contribution plus élevée c'est d'être en mesure de resserrer.

Il y avait une question qu'on avait plus tôt ce matin sur l'importance des charges d'exploitation. Mais dans un contexte comme celui-là les charges d'exploitation devient un élément qui est important pour le Distributeur et pour l'entreprise Hydro-Québec dans son ensemble. Parce que c'est un élément où on a un contrôle pour essayer d'améliorer notre performance, notre performance financière.

Pour ce qui est des autres éléments on n'a pas d'éléments, on n'a pas, on a rien pour contrôler pour avoir une contribution à cet égard-là. Alors l'entreprise, le Distributeur, le Transporteur est dans la même situation aussi. Étant réglementé, on présente nos chiffres ici et les autres éléments du cent millions (100 M\$) essentiellement sont composés essentiellement des activités de courtage qui viennent du Producteur. C'est le Producteur qui va devoir faire les meilleures transactions possibles pour améliorer la performance financière d'Hydro-Québec dans son ensemble.

11 h 15

- Q. [86] À ce moment-là, si c'est, à toutes fins pratiques, la question du contrôle des charges de... du coût des charges d'exploitation, est-ce que je dois comprendre qu'il n'y a pas de montant spécifique qui a été prévu, dans le présent dossier tarifaire, associé à cette demande spécifique budgétaire de réduction de cent millions (100 M\$) au niveau du corporatif, au niveau d'Hydro-Québec globalement quant à la part d'Hydro-Québec Distribution. Elle est simplement intégrée dans les coûts, les charges d'exploitation que nous avons au

dossier. Mais, est-ce qu'il y a une considération spécifique qui a été intégrée pour tenir compte de cet aspect-là?

R. Non. Il n'y a pas de considération spécifique qui est intégrée. Alors, on a, année après année, des objectifs de performance. Ça a été évoqué un peu tout à l'heure, on les a énoncés, ceux qui étaient de nature financière, où l'entreprise nous demande de mieux performer sur nos charges d'exploitation si on veut avoir un objectif de la même nature pour l'année deux mille onze (2011).

Q. [87] Parfait. Je vous remercie.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Fortin. Monsieur Hardy.

INTERROGÉS PAR M. MICHEL HARDY :

Q. [88] Bonjour, Monsieur Boulanger. Une première question au niveau un petit peu d'éclaircissement sur ce que vous avez dit en entrée d'oeuvre ce matin sur le modèle paramétrique. Vous parliez que l'année de référence pour vous, c'était l'année de base. Est-ce que j'ai bien compris ou... pour le modèle paramétrique?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Mon collègue me dit que c'est l'année autorisée que j'aurais dû dire. Voilà!

Q. [89] Justement, c'est ce que je voulais clarifier disons, dans un premier temps. Maintenant, une question quand même un peu de fond. Disons de deux mille quatre (2004) à deux mille six (2006), le Distributeur n'a pas réalisé son rendement. Disons que c'est suite au dégel, donc il y a eu des augmentations progressives pour amener le Distributeur à faire son rendement.

Depuis deux mille sept (2007), le Distributeur maintenant fait son rendement. Et progressivement aussi, il réalise un excédent de rendement depuis deux mille sept (2007). En deux mille neuf (2009) disons que l'excédent de rendement, le Distributeur a réussi un taux de dix virgule cent quarante-cinq pour cent (10,145 %) par rapport à un taux autorisé de la Régie de six virgule neuf quatre-vingt-cinq (6,985 %), soit un excédent quand même de cent cinq millions (105 M\$) ou trois cent... plus de trois cents (300) points de base.

Je sais qu'on ne rouvrira pas la question cette année, le Distributeur a argumenté l'année dernière que le processus de fermeture n'est pas nécessaire et que le modèle paramétrique quand même faisait ses preuves, était efficace. Et c'était

pour développer, comme vous avez dit ce matin, un peu d'encadrer les obligations de service du Distributeur.

Maintenant, on est rendu qu'on dépasse de trois cents (300) points de base le rendement autorisé et que les tarifs que la Régie va établir normalement, ce sont des tarifs justes et raisonnables, autant pour le consommateur que pour le Distributeur. Est-ce qu'il y a quelque chose à faire avec peut-être le modèle utilisé?

R. Je pense que, Monsieur Hardy, il y a le modèle, il y a également de regarder aussi le contexte ou l'environnement dans lequel... Vous prenez, par exemple, l'année deux mille neuf (2009) qui n'était pas une année, je dirais, standard, je dirais, dans les marchés quand on a vu les perturbations. Alors, il y a des... Parce que le modèle paramétrique permet de déterminer, si on veut, les charges... les charges d'exploitation. Ce n'est pas la totalité, si on veut, de l'ensemble du dossier.

Alors, je pense qu'il faut avoir une perspective de voir. Et un modèle paramétrique, ça s'évalue sur un certain nombre d'années pour voir comment est-ce qu'on doit calibrer le modèle paramétrique. Et, moi, je pense qu'il faut en tenir

compte dans les années à venir pour voir comment est-ce qu'on va le calibrer, de façon à avoir un juste équilibre, comme vous le mentionnez, entre les consommateurs et l'actionnaire, et d'avoir quelque chose qui donne un incitatif qui est approprié à l'entreprise réglementée, de mieux performer aussi. Il faut avoir un bon équilibre de façon à ce que, une partie comme l'autre, soit avantagée par le mécanisme qui permet d'établir les tarifs.

M. STÉPHANE VERRET :

R. En complément d'informations, effectivement, lorsqu'on regarde depuis deux mille quatre (2004), il y a eu des années où le Distributeur ne faisait pas son rendement et des années où il le faisait son rendement. Mais, si on prend globalement, sur la période deux mille quatre (2004), deux mille neuf (2009), globalement, le taux qui a été autorisé par la Régie est de l'ordre de huit pour cent (8 %) et le taux réalisé par le Distributeur est de huit virgule douze pour cent (8,12 %). Donc, zéro virgule douze pour cent (0,12 %) de différence sur l'ensemble de la période de deux mille quatre (2004) à deux mille neuf (2009).

Alors, si on regarde avec une perspective

d'un peu plus long terme là, on voit tout de même que c'est... on est très près du rendement qui était autorisé par la Régie.

Et je vous dirais également que lorsqu'on regarde les écarts pour deux mille neuf (2009), donc il y a un rapport annuel qui a été déposé à la Régie et étudié par le personnel de la Régie et les Régisseurs. Et je pense qu'il faut également regarder les éléments qui expliquent le différentiel, donc le cent six millions (106 M\$) de rendement supplémentaire.

Et toute cette information-là a été fournie et il y a des éléments là-dedans qui sont, je vous dirais, hors du contrôle du Distributeur qui vient expliquer que ce rendement supplémentaire-là qui a été réalisé, il y a un mixte, mais il y a également des éléments qui sont hors du contrôle du Distributeur.

Q. [90] Merci, Monsieur Verret. Je suis d'accord avec vous que justement depuis deux mille quatre (2004) à deux mille neuf (2009), ça s'équilibre. Mais, si la tendance qui a été commencée en deux mille sept (2007) se maintient, il risque de deux mille dix (2010) d'y avoir encore peut-être un excédent peut-être substantiel. Puis, donc c'est dans ce sens-là

que, comme, Monsieur Boulanger, vous l'avez mentionné, qu'après un certain nombre d'années, on peut penser peut-être recalibrer le modèle. Donc, le but de ma question, c'est de savoir aussi si ça peut être envisagé, vous l'avez envisagé ou vous allez l'envisager possiblement dans le futur, dépendamment des résultats, qu'il faut peut-être recalibrer le modèle?

R. En fait, ce qu'on a fait cette année lorsqu'on regarde les... on a augmenté à deux pour cent (2 %) le pourcentage d'améliorations là de la performance. Et c'est l'élément qui permet de calibrer les charges d'exploitation. Alors, cet élément-là, c'est quelque chose qu'on va considérer à chacune des années. Il y a eu une question ce matin à cet effet-là, à savoir : « Est-ce que vous allez avoir deux pour cent (2 %) année après année? ». Je ne suis pas en mesure ce matin de vous répondre quel va être ce niveau de calibrage-là. Mais, c'est l'élément essentiellement pour calibrer le modèle paramétrique.

On peut changer, on peut argumenter sur un paquet d'éléments qu'on prend pour utiliser ce modèle-là, mais ça nous donne un historique qui est cohérent avec les indicateurs qu'on a. Et le

calibrage, c'est le pourcentage qu'on donne de réduction ou d'amélioration de la performance organisationnelle.

Il faut toujours le considérer à l'intérieur des... considérer également, quand on détermine ça, les éléments qu'on doit faire sur le réseau de façon à maintenir le réseau dans un bon état, tout ça. Mais, une fois qu'on a dit ça, si on améliore notre performance, il va falloir qu'elle se retrouve à l'intérieur du modèle paramétrique et qu'elle se solde finalement à l'avantage de l'ensemble des consommateurs.

Q. [91] Merci beaucoup, Monsieur Boulanger et Monsieur Verret.

INTERROGÉS PAR LA PRÉSIDENTE :

Q. [92] Bonjour, j'ai également quelques questions et elles portent principalement sur le PGEÉ, sur la demande pour le PGEÉ que le Distributeur nous fait.

Alors, HQD demande à la Régie d'approuver, pour le budget deux mille onze (2011) du PGEÉ, à hauteur de trois cent trente-trois millions (333 M\$) et générant des gains énergétiques de huit cent cinq gigawattheures (805 GWH) et le Distributeur présente une nouvelle offre commerciale pour le marché affaires.

Alors, le PGEÉ deux mille onze (2011), ce qu'on peut constater, c'est qu'il exerce une pression à la hausse sur les tarifs. L'impact net s'explique principalement par les volumes d'économie d'énergie, lesquels impliquent une perte de revenu pour le Distributeur. Cette perte est d'autant plus importante que le Distributeur vise davantage ses clients aux tarifs G et M et qu'il rehausse son aide financière à cette clientèle particulière pour atteindre ses objectifs d'économie d'énergie qui leur sont associés.

11 h 25

Depuis le Distributeur nous a indiqué que pour atteindre la cible fixée par le gouvernement du Québec en deux mille quinze (2015) il se doit d'être plus interventionniste et que dans la mesure où les gisements d'économie moins coûteux ont été exploités en priorité, il est normal que les coûts générés d'économies additionnelles soient plus importants que dans le passé.

Enfin, évidemment le fait d'inclure dans la hausse du coût de l'électricité du bloc patrimonial dans les revenus à la marge augmente les pertes de revenus et accroît la pression du PGEÉ sur les tarifs.

Ce que j'aimerais savoir c'est toute la prémisse de l'efficacité énergétique est basée sur le fait que le négawatt doit être moins coûteux que le mégawatt. Et j'aimerais savoir si pour vous le négawatt vaut encore autant ou moins que le mégawatt?

M. ANDRÉ BOULANGER :

R. Bien essentiellement le négawatt vaut plus parce que le test du coût, le test du coût total en ressource comme je le mentionnais tout à l'heure, c'est le critère économique qui permet de déterminer si on fait un programme ou si on ne fait pas le programme.

Et si on regarde les programmes au fil des années, si on recule quelques années en arrière, on voyait que le test du coût social, le test plutôt du coût total en ressource était beaucoup plus positif, plus important en termes de rentabilité si on veut et le test de neutralité tarifaire était moins important.

Autrement dit, que l'impact sur les tarifs était moins important et ça ça résultait essentiellement au coût marginal des approvisionnements qui était plus élevé. Le coût marginal des approvisionnements a été revu à la

baisse compte tenu des surplus.

C'est ce qui fait que finalement la neutralité tarifaire elle a monté, elle est plus élevée parce que la référence qu'on prend pour le négawatt comme vous dites, autrement dit le kilowattheure qu'on enlève il vaut moins qu'il valait il y a trois ans.

Alors c'est ce qui fait qu'il y a un impact tarifaire qui apparaît dans les tarifs, mais essentiellement chacun des programmes démontre une rentabilité. On s'est posé des questions à savoir est-ce qu'on arrête de faire de l'efficacité énergétique. Je vous dis ce n'est pas une option, mais il faut faire des programmes qui demeurent toujours à l'intérieur du coût total en ressources parce que si le coût total en ressource devient négatif il faut arrêter d'en faire.

Il faut prendre une pause, il faut faire quelque chose, parce que là ça devient que le négawatt n'est plus intéressant. On est mieux d'avoir des vrais mégawatts plutôt que le négawatt pour prendre votre expression.

Alors et l'enjeu qu'on a lorsqu'il y a un impact sur les tarifs qui est plus élevé, c'est qu'essentiellement c'est une question d'équité

qu'il faut se poser. Alors est-ce que le client qui n'a pas la possibilité ou s'il n'y a pas de programme qui est offert à lui pour avoir, pour réduire ou contrôler sa consommation, bien ce client-là va avoir des coûts, mais il ne sera pas capable de réduire.

Alors il faut avoir des programmes qui ont une couverture suffisamment large chez la clientèle pour couvrir le spectre le plus large possible de façon à ce que tous les clients aient un maximum de possibilités de réduire leur consommation et là à ce moment-là ça devient économiquement intéressant.

Autrement dit les tarifs vont monter, mais tous les clients vont moins consommer puis leur facture totale à la fin de l'année va être moins élevée, même si le kilowattheure est plus élevé.

Je ne sais pas, je l'ai dit vite, mais essentiellement c'est qu'ils vont moins consommer avec un coût au kilowattheure qui va être plus élevé, mais la réponse il faut qu'elle soit toujours moins chère.

Q. [93] O.K.

R. Que s'il n'avait rien fait. C'est ce que le test du coût total en ressource permet de faire.

Q. [94] Alors si je comprends bien votre réponse, si

on devait trouver ou cette année ou l'année prochaine ou dans les prochaines années que le TCTR ne répondrait plus, on verrait que finalement le négawatt coûte plus cher que le mégawatt, même qu'on verrait qu'on ne serait plus donc en mesure peut-être de répondre à la demande, la stratégie du onze térawattheures (11 TWh) pour deux mille quinze (2015), il faudrait quand même diminuer ou cesser certains programmes en efficacité énergétique?

R. Si on en arrive là, tout à fait ou les décaler dans le temps jusqu'à temps que le signal de prix soit adéquat.

Q. [95] D'accord. J'aurais une autre petite question. J'aimerais savoir dans le onze térawattheures (11 TWh) il y a les deux térawattheures, enfin Hydro indique que dans le onze térawattheures (11 TWh) il y aurait un deux térawattheures (2 TWh) qui serait associé au projet CATVAR, je ne veux pas trop rentrer dans le projet CATVAR lui-même, mais ça reste que c'est un projet d'investissement.

Alors voulez-vous élaborer un petit peu sur les motifs qui vous font associer les deux térawattheures (2 TWh) de CATVAR dans le PGEÉ?

R. Bien essentiellement CATVAR il y a des consommateurs qui vont moins consommer parce qu'on

va contrôler la tension sur les différents artères lorsqu'on vient pour livrer l'énergie aux clients.

Alors ça nous permet de régulariser si on veut d'une façon optimale la tension sur les lignes lorsqu'on livre le courant. Alors il y a une plage, un seuil minimum, un seuil maximum lorsqu'on livre pour la tension, vous pouvez regarder sur vos plaques, vos appareils, tension minimum, tension maximale et dans certains endroits on a une tendance à avoir une tension qui est un peu plus élevée, ce qui veut dire qu'il y a un paquet d'appareils qui consomme un peu plus d'énergie que ce qui est nécessaire pour avoir le service que l'appareil rend.

Alors lorsqu'on régularise la tension un peu partout sur le réseau, il y a des économies, il y a moins de consommation d'énergie un peu partout, il y a un peu moins de perte sur le réseau et il y a des économies d'énergie qui se présentent un peu partout sur le réseau.

Et ce sont des économies qui sont importantes vous l'avez vu dans le dossier, on parle de deux térawattheures (2 TWh) d'économie d'énergie qui résultent de cette intervention-là sur le réseau qui permet de rentabiliser cette

intervention-là.

Q. [96] Et de l'associer par le fait même au PGEÉ?

R. Et de l'associer, c'est une réduction de consommation. Il faut comprendre quand on parle d'efficacité énergétique, on veut baisser au total la consommation d'énergie de l'ensemble des consommateurs au Québec. Alors c'est un projet qui permet de faire ça.

Q. [97] Je vous remercie beaucoup.

R. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Alors ça va clore les questions pour le panel 1. J'aimerais vous remercier c'est très gentil d'avoir participé avec nous aujourd'hui et puis on va pouvoir vous libérer à moins qu'il y ait peut-être Maître Fraser quelques questions.

Me ÉRIC FRASER :

Non, aucune question en ré-interrogatoire.

LA PRÉSIDENTE :

Alors on va pouvoir passer au panel 2.

Me ÉRIC FRASER :

Oui, tout à fait.

11 h 30

LA PRÉSIDENTE :

Merci beaucoup. Maître Fraser, on va vous donner

R-3740-2010
7 décembre 2010

- 126 -

PANEL 1 - HQD
Interrogatoire
La Présidente

cinq minutes le temps de vous installer.

Me ÉRIC FRASER :

Parfait. Je vous remercie.

Alors rebonjour, Madame la Présidente,
Monsieur, Madame les Régisseurs. Alors nous en
sommes au panel 2. On fait circuler présentement
les curriculum vitae qui sont déposés sous B-29, en
liasse.

B-29 (HQD) En liasse, curriculum vitae de M.
Yves Nadeau, Mme Françoise Mettelet et M.
Stéphane Dufresne.

Alors vous retrouvez sur le panel en commençant à
ma droite monsieur Yves Nadeau qui est chef
Prévision de la demande et des revenus, madame
Françoise Mettelet qui est chef Orientations et
stratégies, monsieur Stéphane Dufresne qui est chef
Planification et fiabilité et, évidemment, monsieur
Verret qui est toujours partie à tous les panels.

Alors, Madame la Greffière, on peut
procéder à l'assermentation des témoins s'il vous
plaît.

L'AN DEUX MILLE DIX, ce septième (7e) jour du mois

R-3740-2010
7 décembre 2010

- 127 -

PANEL 1 - HQD
Interrogatoire
La Présidente

de décembre, ONT COMPARU :

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

FRANÇOISE METTELET, chef Orientations et
stratégies, ayant son adresse d'affaires au
Complexe Desjardins, Tour Est, 25e étage, Montréal,
(Québec);

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

LEQUEL, ayant prêté serment, dépose et disent
comme suit :

INTERROGÉS PAR Me ÉRIC FRASER :

Merci, Madame la Greffière.

Q. [98] Alors on va procéder à l'adoption de la preuve
et je vous réfère, en fait on réfère aux documents
qui ont déjà été précisés dans ma correspondance du
vingt-cinq (25) novembre. Donc, ce panel-là va
témoigner sur les documents HQD-2, Documents 1, 2

et 4, et HQD-5, Documents 1 et 2, selon leur spécialité respective évidemment.

Alors je vais commencer avec vous, Monsieur Nadeau. Lorsque je fais référence à ces pièces, mais notamment aux questions qui relèvent de la prévision de la demande et des revenus, je comprends que vous avez participé à la préparation de la preuve.

M. YVES NADEAU :

R. Oui, exact.

Q. [99] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [100] Je vous remercie.

Madame Mettelet, mêmes questions, mais évidemment en ce qui vous concerne on parle surtout des pièces qui font référence aux coûts évités. Je comprends que vous avez participé à la préparation de ces documents?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Oui tout à fait.

Q. [101] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [102] Je vous remercie, Madame Mettelet.

Monsieur Dufresne, même question, mais en ce qui concerne les approvisionnements?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Oui.

Q. [103] Et on sait déjà qu'il y a des questions qui vous seront adressées tout à l'heure.

R. Oui.

Q. [104] Alors je vous réfère à ces pièces. Et d'ailleurs, je ne l'ai pas dit pour les autres témoins, mais évidemment je réfère aussi aux réponses du Distributeur concernant vos domaines respectifs. Je comprends que vous avez participé à la préparation de la preuve concernant les approvisionnements dans le dossier?

R. Oui.

Q. [105] Et que vous adoptez le tout pour valoir comme votre témoignage écrit en l'instance?

R. Oui.

Q. [106] Je vous remercie, Monsieur Dufresne.

Alors, Madame la Présidente, les témoins sont disponibles pour être contre-interrogés.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Alors j'inviterais maître Lussier de l'ACEF de l'Outaouais à venir.

Me ÉRIC FRASER :

Attendez, j'ai une petite question.

LA PRÉSIDENTE :

Oup! Attendez, Maître Lussier.

Me ÉRIC FRASER :

Q. [107] J'avais une petite question. Dans mon empressément à faire ça de manière efficace et efficiente. J'ai une question pour monsieur Nadeau.

Monsieur Nadeau, dans la preuve de Stratégies énergétiques, on mentionne qu'il y aurait un biais à l'égard de la prévision des mises en chantier. J'aimerais simplement avoir votre commentaire sur cette conclusion.

M. YVES NADEAU :

R. Nous avons examiné ce qui a été déposé par l'intervenant et nous avons surtout fait nos propres tests de biais. Il nous semble indispensable de procéder à des tests statistiques rigoureux et selon les règles de l'art. Alors nous avons donc procédé à des tests qui permettent de vérifier si effectivement il y avait ou pas un biais.

Et ce qui nous semble important aussi de considérer c'est que dans le cas des mises en chantier, particulièrement c'est un marché très

cyclique et il faut tenir compte d'une période assez longue pour capter à la fois une période de contraction et d'expansion de ce marché immobilier-là. Et grâce à ces tests-là nous avons pu établir qu'il n'y avait aucun biais statistique significatif sur la période considérée. Donc, voilà!

- Q. [108] Je vous remercie, Monsieur Nadeau. Alors ça complète, c'est court. Les témoins sont maintenant disponibles pour être contre-interrogés.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie. Maître Lussier.

11 h 42

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STÉPHANIE LUSSIER :

- Q. [109] Alors, rebonjour, Madame la Présidente.

Bonjour, Madame, Monsieur, les Régisseurs.

Stéphanie Lussier pour l'ACEF de l'Outaouais.

Bonjour aux Membres du panel. Je vous invite à prendre la pièce HQD-13, Document 2, qui sont les réponses du Distributeur à la demande de renseignements numéro 1 l'ACEF de l'Outaouais.

Tout d'abord, à la page 15, la réponse à la question 13b), en relation avec la réponse à la question 13c). À la réponse 13b), il est indiqué... en fait, la question était :

R-3740-2010
7 décembre 2010

- 132 -

Veuillez justifier cette indifférence
entre l'été et l'hiver dans
l'application de l'écart de 1,5 ¢/kWh.

Et le Distributeur nous invite à aller voir la
réponse à la question 10.2 de la Régie à la pièce
HQD-13, Document 1. Et cette réponse-là est la
suivante - et je vous la lis :

L'écart de prix pointe/hors-pointe est
très variable, autant sur une base
saisonnaire qu'annuelle. Certaines
années, cet écart est plus élevé en
hiver, alors qu'il est plus élevé en
été d'autres années. Compte tenu qu'il
n'y a pas de constance à cet égard,
l'écart annuel moyen est appliqué
indifféremment en été et en hiver.

J'aimerais que le Distributeur fasse la
démonstration chiffrée de ses affirmations. Le
Distributeur est-il en mesure de faire la
démonstration chiffrée de ses affirmations?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Il m'apparaît que c'est un petit peu tard dans le
processus pour poser ce genre de question-là, s'il
y avait des données, bien entendu, je ne crois pas
que monsieur Dufresne ait avec lui les données pour

vous chiffrer ces écarts-là. Je pense que c'est en demande de renseignement, c'est tout à fait approprié pour avoir ce type d'information-là.

Q. [110] Évidemment, c'est une question que l'ACEF de l'Outaouais se serait fait un plaisir de poser au Distributeur dans le cadre de sa demande de renseignements, mais elle découle d'une réponse à une demande de renseignements et c'est une des raisons pour lesquelles nous sommes en audience, pour clarifier certains points qui le nécessitent.

Si je peux peut-être vous aider, le Distributeur peut-il, au niveau du tableau 13c) que l'on retrouve à la page 15 de la pièce HQD-13, Document 2, en fait, l'idée serait de scinder ce tableau en deux tableaux, une pour les données associées à l'hiver et l'autre pour les données associées à l'été. Et nous sommes tout à fait à l'aise là de prendre un engagement afin de vous laisser l'opportunité de présenter ces données-là de façon adéquate.

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Juste pour compléter un peu la réponse qu'on a donné par monsieur Verret. Il faut se rappeler que les autres années, le signal qu'on appliquait, c'est un signal basé sur les données annuelles.

Donc, on appliquait un signal pointe/hors pointe. Cette année, on introduit le signal hiver/été. Et effectivement, c'est ce qu'on a fait. On a fait le travail de regarder quel est le signal sur la période d'hiver versus la période d'été. Et ce qu'on a mentionné dans la réponse à la Régie, c'est qu'effectivement il n'y a pas de constance.

Parfois, ce sont des variations importantes et il n'y a pas de constance à savoir, le signal, est-ce qu'il est de un virgule cinq (1,5 %). Quand on prend la moyenne ici sur une donnée annuelle là, pointe/hors pointe, c'est un et soixante-cinq (1,65 %) la moyenne, on dit qu'un cinquante (1,50 %) là ou quinze dollars (15 \$) du mégawattheure demeure approprié.

Donc, c'est pour ça qu'on a répondu de cette façon à la Régie. C'est qu'il n'y a pas de constance, il n'y a pas de conclusion à tirer autre que l'analyse qu'on en a faite. Donc, maintenant de produire l'information n'apportera rien au dossier à notre égard sur ce point-là.

Q. [111] Alors, ce que je comprends, c'est qu'il y a une affirmation. L'ACEF de l'Outaouais demande au Distributeur d'en faire la démonstration chiffrée et le Distributeur répond « non, ça n'apporte rien

de plus au dossier », c'est ça?

R. Bien, comme je vous mentionne, l'analyse a été faite. Maintenant, on peut prendre l'engagement de répondre plus clairement là. On peut prendre l'engagement de répondre à ces éléments-là dans un engagement.

Q. [112] Oui, s'il vous plaît, j'aimerais un engagement.

Me ÉRIC FRASER :

Je vais simplement.... Là on réfère à une question de la Régie qui a reçu réponse. Monsieur Dufresne vient d'expliquer la réponse, il vient de l'expliquer en relation avec la question de ma consœur.

Par ailleurs, je comprends que cette réponse-là n'a pas fait l'objet d'une demande de renseignements numéro 2 puisque la Régie a quand même l'opportunité. Alors, à priori, à moins que la Régie ne nous dise que c'est une information qu'elle juge pertinente pour les fins de sa décision, je m'objecterais, à priori, à ce qu'on prenne un engagement de chiffrer une affirmation qu'on fait, par ailleurs, et laquelle qu'on répète là. Donc, à moins qu'il y ait...

Personnellement, je ne vois pas la

nécessité de chiffrer des affirmations qu'on a déjà faites au dossier, d'une part, dans une demande de renseignements de la Régie pour laquelle il n'y a pas eu de suite. Alors, c'est mon objection.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Madame la Présidente, je comprends que le procureur du Distributeur s'objecte. Je vous explique. La question, c'est une question de l'ACEF de l'Outaouais qui émane de l'ACEF de l'Outaouais.

Ça tombe bien parce qu'en même temps, dans sa demande de renseignements, la Régie a posé une question similaire. Alors, Hydro-Québec Distribution, en réponse à l'ACEF de l'Outaouais, renvoie à sa réponse qu'il donne aux DDR de la Régie. Lorsqu'on regarde cette affirmation, l'ACEF de l'Outaouais, puisque nous sommes dans un processus d'examen en réglementation, souhaite avoir la démonstration chiffrée.

Tout ce qu'on demande, c'est simple, c'est de prendre le tableau R13.c de la page 15 et de le scinder en deux pour que nous ayons, d'une part, les données reliées à l'hiver et, d'autre part, les données reliées à l'été pour qu'on puisse avoir la possibilité de faire une analyse adéquate.

C'est notre demande, ça nous apparaît

simple en engagement. Alors, voilà, nous maintenons notre question.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, dans la mesure où c'était la question de l'ACEF de l'Outaouais au départ, que vous avez fait une référence. Que la Régie ait fait une question 2 ou pas est de moindre importance, c'était de répondre à la question de l'ACEF de l'Outaouais. Et comme monsieur Dufresne était volontaire pour faire un engagement sur cette question-là, on va vous demander de fournir l'information à l'ACEF de l'Outaouais.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

C'est l'engagement numéro?

Me ÉRIC FRASER :

1.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

1. Alors, scinder le tableau R13.c) de la page 15 de la pièce HQD-13, Document 2, en deux tableaux, de sorte que les données associées à l'hiver soient présentées dans un tableau et les données associées à l'été soient présentées dans un second tableau.

Merci.

15 de la pièce HQD-13, Document 2, en deux tableaux, de sorte que les données associées à l'hiver soient présentées dans un tableau et les données associées à l'été soient présentées dans un second tableau (demandé par l'ACEFO)

11 h 50

Q. [113] Toujours à la même pièce HQD-13, Document 2, à la réponse 13d), à la page 16, le Distributeur indique que :

Les coûts évités sont très peu sensibles à la modification de l'écart pointe et hors pointe car la quantité d'heures entre les deux périodes ainsi que la proportion de consommation des différents usages sont relativement similaires.

J'aimerais que le Distributeur élabore davantage sur ce qu'il veut dire lorsqu'il indique à cette réponse « car la quantité d'heures entre les deux périodes ainsi que la proportion de consommation des différents usages sont relativement similaires »?

Mme FRANÇOISE METTELET :

- R. Oui, je vais répondre à la question. Donc, au niveau de la pointe, vous le savez, c'est de six heures (6 h) à vingt-deux heures (22 h), cinq jours ouvrables. La période hors pointe est de vingt-trois heures (23 h) à six heures (6 h) du matin, cinq jours plus les fins de semaine. Et en termes de proportion à la pointe, ça s'adonne que la portion de chauffage est de quarante-six pour cent (46 %). Donc, c'est sensiblement la même proportion à la pointe que hors pointe.
- Q. [114] Est-ce que le Distributeur est en mesure de faire la démonstration chiffrée de cette affirmation afin de démontrer que cet écart pointe, hors pointe n'affecte pas la rentabilité du PGEÉ? On n'a pas lorsqu'on analyse le dossier d'informations chiffrées à ce sujet-là.
- R. À cet égard-là, je vous ramènerais quelques dossiers en arrière. Dans le dossier R-3644-2007, nous avons, à la demande de la Régie, produit en réponse à cette même question-là une indication de l'impact d'une variation de point trois sous du kilowattheure (,3 ¢/kWh) relatif au un point cinq (1,5). Donc, c'est un point huit (1,8) versus un point cinq (1,5). Et l'écart avait pour effet

d'augmenter le coût total en ressources de seize mille dollars (16 000 \$) à l'époque. Ce qui, sur un total de trois cent quarante-six millions (346 M\$) à l'époque, est jugé tout à fait non significatif. Donc, la démonstration a été faite. On pourrait la refaire et on arriverait sensiblement avec les mêmes conclusions.

Q. [115] Donc, vous me faites part d'éléments dans votre réponse qui ont été déposés dans le dossier de l'époque, c'est-à-dire le dossier deux mille sept (2007), c'est exact?

R. Oui.

Q. [116] Et si j'ai bien compris, votre réponse est également à l'effet que si cet exercice-là devait être fait maintenant au moment où on se parle en date du sept (7) décembre deux mille dix (2010), les résultats seraient les mêmes, c'est exact?

R. Oui, c'est exact.

Q. [117] Je vous réfère maintenant toujours à la même pièce à la question 15 cette fois-ci à la page 17. Dans le préambule qui est un extrait de la pièce HQD-2, Document 4, à la page 8, un paragraphe est reproduit concernant le coût évité de distribution. On y indique que :

Les investissements associés au

programme d'équipement du Distributeur demeurent élevés sur un horizon de cinq ans. Ces investissements sont notamment le reflet de ceux du Transporteur au niveau des postes satellites.

La compréhension de l'ACEF de l'Outaouais, et je vous invite à confirmer ou à corriger, est à l'effet que les investissements retenus comme coût évité en distribution correspondent essentiellement aux équipements évités sur les tronçons de vingt-cinq (25) kV. Est-ce que c'est exact?

R. Je m'excuse. Vous avez dit pour le volet distribution?

Q. [118] En fait, je vais reprendre ma question, parce que je ne suis pas sûre d'avoir mentionné le concept de volet. Mais en fait, il est question des investissements retenus comme coût évité en distribution, alors je parle bien de ce qui se passe au niveau du Distributeur, correspondent essentiellement aux équipements évités sur les tronçons de vingt-quatre (24) kV. Est-ce que c'est ça?

R. Oui. J'ajouterais peut-être une petite nuance. C'est les investissements qui sont requis pour la

croissance de la demande et non pas pour la pérennité. Donc, c'est la portion uniquement afférente à la croissance de la demande, d'où le soixante-cinq pour cent (65 %) qu'on a dans la réponse un peu plus bas à votre page 17.

Q. [119] Et pourquoi est-ce que c'est limité au tronçon de vingt-cinq (25) kV? Pourquoi est-ce que la croissance des besoins n'implique pas des investissements au-delà des tronçons vingt-cinq (25) kV?

R. Disons que les investissements qui sont pris en compte pour le Distributeur sont ceux qui sont sur le réseau du Distributeur jusqu'à la sortie des postes du Transporteur. Donc, il y a peut-être effectivement d'autres investissements associés à du vingt-cinq (25) kV.

Q. [120] J'aimerais que le Distributeur nous indique l'évolution de la part que représentent les investissements dans l'enveloppe totale d'investissements du Distributeur depuis deux mille deux (2002). Est-ce que le Distributeur est en mesure de nous donner de l'information à ce sujet? Et si ce n'est pas le cas maintenant, parce que les données sont ailleurs que dans ce local, on peut le prendre sous forme d'engagement sans problème.

R. Je vais vous répondre une première partie, puis je vous référerai au panel 3 plus au niveau des investissements. Mais pour ce qui est des coûts spécifiques évités au niveau du volet distribution, je veux juste vous souligner que nous avons maintenu le même signal que nous avons l'année dernière. Simplement, ce que nous avons fait, c'est que nous avons appliqué une année d'inflation pour les ramener dans des dollars comparables. Pour le volet investissement, je vous référerai au panel numéro 3.

Q. [121] Maintenant, concernant toujours la même question 15, 15b, toujours à la page 17 de la pièce HQD-13, Document 2. Comment le Distributeur peut-il nous démontrer que le partage dont il est question entre le trente-cinq pour cent (35 %) et le soixante-cinq pour cent (65 %), au niveau des investissements entre croissance et pérennité, comment le Distributeur peut-il nous démontrer, peut-il nous prouver que c'est toujours valable et pertinent aujourd'hui?

12 h 02

R. Lorsque vient le temps d'examiner les différents investissements, là, c'est sûr qu'on regarde en fonction de la classification de ces

investissements-là, quant à savoir s'ils sont plus en croissance qu'en pérennité. Donc, on a une bonne indication là de la portion qui est réservée à la pérennité de celle qui est réservée pour faire face à la croissance.

Par ailleurs, on a la croissance de nos abonnements qui nous indique aussi quelle est l'évolution. Donc c'est un « mix » des deux.

Q. [122] Alors ça c'est la réponse qui démontre que le trente-cinq pour cent (35 %) et versus le soixante-cinq pour cent (65 %) entre croissance et pérennité est toujours valable et pertinent en date de ce jour, c'est exact?

Je vous amène maintenant à la question 16a) à la page 18.

Me ÉRIC FRASER :

On pourrait laisser le temps au témoin de répondre.

Me STÉPHANIE LUSSIER :

Ah! Pardon. Je pensais qu'elle avait terminé.

Q. [123] J'avais cru comprendre de votre langage non verbal que c'était terminé.

R. Non, c'était correct.

Q. [124] Je suis désolée.

R. C'est correct. Non, c'est correct.

Q. [125] C'était complet?

R. Oui. Je pensais que vous aviez une question, ça fait que c'est juste moi qui étais surprise.

Q. [126] D'accord.

Donc, à la réponse 16a) à la page 18. Est-ce que le Distributeur prévoit dans les prochaines années une pointe d'été, bien qu'elle soit moins importante que la pointe d'hiver?

M. YVES NADEAU :

R. Bien je ne suis pas certain de bien saisir la question puisque le Distributeur dans ses responsabilités doit faire une prévision pour chacun des mois, peu importe la saison. Est-ce qu'il y a une pointe d'été, oui il y a toujours une pointe d'été comme il y a une pointe d'hiver.

Q. [127] Voilà. Alors pourquoi le Distributeur ne répartit-il pas les coûts évités de transport et de distribution selon le facteur d'utilisation saisonnier de chaque usage?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. La raison pour laquelle on ne fait pas cela c'est que le réseau il faut qu'il passe la pointe en tout temps. Donc, il n'est pas conçu pour... il est conçu pour la pointe, donc peu importe, peu importe qu'on soit en été je n'ai pas à tenir compte de cet élément-là même si je suis en été.

Q. [128] Alors ça complète nos questions pour le panel

2. Donnez-moi trente (30) secondes, sous toutes réserves. Alors oui c'est effectivement complet.

Merci, Madame la Présidente. Merci aux Membres du banc. Et merci aux Membres du panel.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Lussier. À ce stade-ci on va prendre une pause lunch. Il est midi et cinq (12 h 05) et afin de respecter nos horaires je vais être généreuse, je vais vous donner une heure cinq. On va revenir à une heure et dix (13 h 10). Ah! Maître Gariépy.

Me ANNIE GARIÉPY :

Avec la permission de la Régie, en lieu et place de notre contre-interrogatoire du panel 2, je déposerais tout de suite les questions confidentielles pour le Distributeur. Ça éviterait d'avoir à revenir en après-midi puisque je n'ai pas de questions orales à présenter au Distributeur, si ça vous agrée.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Fraser, avez-vous des commentaires?

Me ÉRIC FRASER :

Moi je comptais prendre connaissance des questions pour vérifier s'il n'était pas possible de régler

ça en témoignage oral.

Me ANNIE GARIÉPY :

Mais on s'était entendu ce matin qu'on présentait en DDR confidentielles alors moi je les ai produites.

Me ÉRIC FRASER :

O.K. Bien écoutez. Je vais prendre les questions puis on y répondra toutes par écrit. Mais je croyais qu'on aurait pu avoir l'opportunité pour des fins d'efficience de les examiner puis si on ne voyait pas d'enjeu de pouvoir donner des réponses dès cet après-midi. Mais écoutez, si vous voulez qu'on procède comme ça. Moi c'était simplement pour...

Me ANNIE GARIÉPY :

Il s'agit de trois questions en fait. Il y a deux questions qui sont indiquées au panel 2, il y en a une pour le panel 3 de demain. Je les ai compilées ensemble pour des fins d'efficacité. Mais écoutez si...

LA PRÉSIDENTE :

Écoutez, je comprends que le document n'est pas long. Maître Fraser, voulez-vous les regarder, est-ce que vous pouvez les regarder immédiatement. On va se retirer pour cinq minutes. Regardez-les puis

R-3740-2010
7 décembre 2010

- 148 -

on verra s'il y a lieu d'avoir des objections aux questions qui sont posées.

Me ÉRIC FRASER :

Est-ce qu'on peut revenir avec ça après le lunch.

LA PRÉSIDENTE :

Après le lunch?

Me ÉRIC FRASER :

Oui. Je ne les ai pas vues les questions.

LA PRÉSIDENTE :

O.K.

Me ÉRIC FRASER :

Nous c'est parce qu'on était prêts à répondre aux questions qui avaient été identifiées dans le mémoire. On a un témoin qui est prêt pour ça. Là ce matin on me parle de huis clos. On est prêt à examiner puis à essayer d'accommoder les meilleures solutions.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Gariépy, je pense qu'on va donner une chance à tout le monde ici. Vous allez devoir affronter le trafic en même temps que tout le monde et on se reverra à une heure et quart (13 h 15) tout le monde.

Me ÉRIC FRASER :

Merci.

R-3740-2010
7 décembre 2010

- 149 -

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

REPRISE DE L'AUDIENCE

13 h 15

LA PRÉSIDENTE :

On va pouvoir recommencer. Nous sommes avec l'ACEF de Québec. Maître Falardeau, est-ce que vous avez des questions? Bonjour, Maître Gariépy.

Me ANNIE GARIÉPY :

Bonjour, Madame la Présidente. Monsieur, Madame les Régisseurs. Avec l'accord de mon collègue, on a permuté, si la Régie l'autorise, les contre-interrogatoires entre l'ACEF de Québec et le RNCREQ.

LA PRÉSIDENTE :

Il n'y a pas de problème. Vous pouvez procéder.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANNIE GARIÉPY :

Annie Gariépy pour le RNCREQ. Bonjour aux gens du panel. Comme nous le disions juste avant la pause du dîner, j'aurai quelques questions sur les coûts évités en réseaux autonomes. Après discussion avec mon confrère du Distributeur, il semblerait qu'il y a plusieurs questions qu'ils vont pouvoir répondre sans le sceau de la confidentialité, puis on avisera si des questions nécessitent des DDR, une

question écrite à ce moment-là.

LA PRÉSIDENTE :

D'accord.

Me ANNIE GARIÉPY :

Q. [129] Dans un premier temps, je vous réfère à la pièce HQD-13, Document 8, qui sont les réponses aux DDR du RNCREQ, ainsi qu'au mémoire du RNCREQ. Donc, je ferai directement référence aux réponses ou aux questions 5.1 et 5.2, ainsi qu'à la section 4.1 du mémoire du RNCREQ. Donc, dans le mémoire, à la section 4.1 où on traite de la composante énergie des coûts évités, on réfère aux réponses qui nous ont été données aux DDR 5.1 et 5.2. Donc, ce qu'on dit, c'est que :

En ce qui concerne le coût évité en énergie, le Distributeur précise, en réponse à une demande de renseignement du RNCREQ, que les coûts d'énergie incluent les coûts d'exploitation et de maintenance ainsi que le coût du combustible.

Pour les coûts d'entretien et de maintenance, le Distributeur renvoie l'intervenant à une information déposée sous pli confidentiel lors du

dossier 3708.

Ça, c'était la question 5.2 où on demande :

Si les valeurs comprennent d'autres
coûts que celui du combustible,
veuillez les identifier, les justifier
et les quantifier pour chacun des
réseaux autonomes.

Et on nous renvoie à la réponse 4.3 qui nous disait
d'aller voir le tableau 7.1 du dossier 3708. Ça
fait beaucoup de références. Je m'excuse.

Le RNCREQ constate que les valeurs
d'entretien présentées dans le
document auquel fait référence le
Distributeur sont très variables selon
les réseaux.

On peut remarquer en effet un rapport de un à six
entre la valeur la plus faible et la plus élevée.
J'arrive avec mes questions. Donc, selon la
compréhension du RNCREQ, le Distributeur réfère à
la colonne « coût moyen de la maintenance » dans le
tableau 7.1 du dossier 3708 déposé sous pli
confidentiel, est-ce exact?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Je vais vous répondre que c'est exact, mais je
voudrais juste vous faire un rappel de nouveau. Le

dossier des coûts évités en réseaux autonomes n'a pas été mis à jour. Donc, vous faites référence au dossier de l'année dernière, donc pour lequel la Régie a rendu une décision et elle a approuvé les coûts évités qui étaient afférents à ça.

Q. [130] D'accord.

R. Donc, je vous réponds oui pour ce qui est du coût moyen de la maintenance. C'est effectivement la colonne dans le tableau 7.1 qui y fait référence.

Q. [131] D'accord. Je vous remercie. Veuillez confirmer maintenant que les coûts évités d'exploitation et de maintenance concernent uniquement les coûts variables reliés à la production d'énergie?

R. C'est exact.

Q. [132] Merci. Pouvez-vous me préciser ce que comprennent ces coûts et expliquer les écarts importants qui peuvent être constatés dans la colonne « coût moyen de maintenance »?

R. Donc, là, je ferais d'abord un préambule. On a une vingtaine de réseaux autonomes. Chaque réseau est différent l'un de l'autre, avec des puissances différentes, des groupes installés de nature différente. Et donc, pour chacun d'entre eux, les coûts qui sont de maintenance et d'exploitation

vont forcément varier d'un réseau à l'autre.

Ils vont varier en fonction de l'état de la centrale qui peut requérir plus ou moins de maintenance dans certains cas que dans d'autres, en fonction de la puissance installée qui est différente et qui fait en sorte que les périodes d'entretien et d'exploitation de maintenance de ces groupes-là arrivent à des moments différents dans le temps.

L'entretien également des équipements en tant que tels ne se fait pas nécessairement en même temps dans une même année. Et il y a bien entendu, il arrive que, dans les réseaux, il y a des imprévus, des pannes qui occasionnent des coûts additionnels. Donc, l'ensemble des variations que l'on observe au niveau des différences de charges d'exploitation et d'entretien de ces différents réseaux est associé à une multitude d'événements que je viens de vous mentionner.

Q. [133] Si on prenait le cas de deux, puis je vous laisse la liberté de prendre un exemple, le cas de deux réseaux autonomes similaires ou il y a une puissance installée qui serait similaire, qu'est-ce qui peut expliquer... Ce que le RN cherche à savoir, c'est, je comprends qu'il y a l'état de la

centrale, la période d'exploitation, de l'entretien, les imprévus, mais il y a une variation importante, vraiment importante entre les coûts d'un à l'autre. Pouvez-vous préciser les facteurs?

R. Je ne vois pas qu'est-ce que je peux préciser de plus que ce que je vous ai dit. Une centrale, il y en a qui sont désuètes; il y en a d'autres qui ne le sont pas. Il y en a qui sont récentes; d'autres qui sont anciennes. Il y a des entretiens qui doivent être faits à certaines périodes; d'autres... Je n'ai pas d'exemples plus précis que ça, là.

Q. [134] Pouvez-vous me préciser si vous parlez de coût moyen ou de coût marginal?

R. Là, on est au niveau des coûts moyens.

Q. [135] Est-ce que ce sont les coûts moyens qui sont la constituante des coûts évités? Est-ce que c'est le coût moyen que vous prenez pour constituer les coûts évités?

R. Disons que notre réseau, c'est sûr que le coût évité, ce qu'on regarde, c'est le coût à la marge, donc le coût additionnel qui est associé dans une base annuelle. Le coût à la marge, c'est bien entendu le combustible qui va varier en fonction

pour ce qui est de la maintenance, pour ce qui est des coûts d'énergie. Mais au niveau annuel, c'est aussi les coûts d'exploitation et d'entretien.

Q. [136] Marginal?

R. Moyen.

13 h 25

Q. [137] D'accord. Je vous remercie. Question

suivante. Je vous réfère à la question 4.2 et ainsi que la réponse du Distributeur aux DDR du RNCREQ, ainsi qu'aux pages 16 et 17 du mémoire du RNCREQ. Attendez-moi un instant, je ne suis pas certaine des références que je vous ai données. D'accord. Donc, on est à la section 4.2, les composantes en puissance.

À la question du RNCREQ, nous demandions :

S'il s'agit de la méthode par
différentiel de programmes
d'équipement [...]

et de

... présenter les programmes
d'équipements ainsi que les hypothèses
relatives à l'évolution des besoins.

On nous référerait à la réponse de la question 4.1 où on nous disait que la méthode utilisée est plutôt la méthode d'équipements génériques. Je vous réfère

également au tableau 7.1 là qui est confidentiel du dossier 3708.

Donc, ma question : veuillez définir ce que comprend la colonne « Capacité installée »? Est-ce que c'est la capacité du groupe qui sera installée?

R. Effectivement.

Q. [138] D'accord. Veuillez préciser la signification des montants à la colonne « Coûts en millier de dollars 2009 »? Est-ce que ce sont des dollars actualisés deux mille neuf (2009) ou des dollars courants deux mille neuf (2009)?

R. Ce sont des dollars courants.

Q. [139] D'accord. Est-ce qu'il s'agit du coût d'un équipement générique?

R. C'est la méthode qui est de coût générique.

L'équipement, c'est l'équipement qui est choisi pour répondre aux besoins de puissance qui se présentent dans le réseau autonome en question. Donc, ça va être le coût de la taille du groupe pertinent au réseau en question. Je ne sais pas si c'est clair.

Q. [140] Bien, ça l'est certainement pour mon analyste, je ne le sais pas si ce l'est pour moi. Pour ma compréhension à moi, pouvez-vous me dire oui ou non?

R. Non.

Q. [141] Je vous remercie infiniment. Donc, pouvez-vous me réexpliquer à quels équipements ça correspond?

R. Ça correspond au coût du groupe qui est requis pour répondre aux besoins de puissance.

Q. [142] D'accord. Je vous remercie. Ma dernière question est une question où le RN souhaite un exemple. Je vais poser ma question et vous me direz si vous êtes en mesure de me répondre.

Donc, à titre d'exemple, à partir des données du tableau 7.1 du dossier 3708, pour Kangirsuk, veuillez présenter le détail du calcul qui permet d'obtenir la valeur du coût évité en puissance, le coût qui est indiqué au tableau HQD-2, Document 4, page 9 de mille quatre-vingt-deux dollars (1 082 \$) par kilowatt par année.

R. Je n'ai pas le détail du calcul ici présentement. Toutefois, avec la valeur... avec le coût de l'équipement que l'on peut actualiser et qu'on va diviser par la puissance qu'on va installer, on va actualiser également cette puissance-là. Et donc le calcul, c'est simplement une division de deux données actualisées, un coût en puissance actualisé par des mégawatts actualisés.

Q. [143] Pourriez-vous prendre l'engagement de nous
fournir ce calcul-là à titre d'exemple?

Me ÉRIC FRASER :

Est-ce que je comprends que la réponse est
insuffisante?

Me ANNIE GARIÉPY :

L'intérêt de cette question n'est pas uniquement la
réponse, mais le calcul formel avec le bon chiffre.
L'analyste du RN veut être bien certain de
comprendre s'il va chercher les chiffres au bon
endroit.

Me ÉRIC FRASER :

Bien, écoutez...

Me ANNIE GARIÉPY :

Pour cet exemple-là.

Me ÉRIC FRASER :

À ce moment-là, je pense qu'on va prendre
l'engagement numéro 2 de chiffrer la réponse que...
ou mettre sur papier, oui. Engagement de mettre sur
papier la réponse de madame Mettelet à votre
dernière question, à moins que...

Me ANNIE GARIÉPY :

Oui, je vais la...

Me ÉRIC FRASER :

Non, non, c'est une blague.

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Annie Gariépy

- 159 -

Me ANNIE GARIÉPY :

La question est...

Me ÉRIC FRASER :

Allez-y.

Me ANNIE GARIÉPY :

... à partir des données du tableau R-7.1 du dossier R-3708-2009 pour le réseau Kangirsuk, veuillez présenter le détail du calcul qui permet d'obtenir la valeur du coût évité en puissance de mille quatre-vingt-deux dollars (1 082 \$) par kilowatt par année, telle que montrée dans le tableau de la page 9 du dossier HQD-2, Document 4.

Me ÉRIC FRASER :

Engagement numéro 2.

E-2 (HQD) Veuillez présenter le détail du calcul qui permet d'obtenir la valeur du coût évité en puissance de 1 082 \$/kilowatt par année, telle que montrée dans le tableau de la page 9 du dossier HQD-2, Document 4, à partir des données du tableau R-7.1 du dossier R-3708-2009 pour le réseau Kangirsuk (demandé par RNCREQ)

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Annie Gariépy
- 160 -

Me ANNIE GARIÉPY :

Je vous remercie. Ça clôt mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Gariépy. Je pense qu'on va recommencer l'ordre initial. Alors, Maître Falardeau pour l'ACEF de Québec.

13 h 33

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me DENIS FALARDEAU :

Madame la Présidente, Denis Falardeau pour l'ACEF de Québec. Madame, Messieurs, bonjour.

Q. [144] On va procéder comme d'habitude, avec le document réponse à nos demandes de renseignements, c'est-à-dire le document HQD-13, Document 3. Allons-y avec la page 15, plus précisément la réponse 12. On vous demandait à la question 12 quelle était la source des données à caractère économique qui était utilisée dans un tableau en particulier. Et, là, vous nous avez donné une série justement de sources. Pour le bénéfice des membres de la Régie et de l'assistance, je vais quand même en citer quelques-uns, et ensuite je vais y aller avec ma question.

Vous avez donné comme par exemple en ce qui concerne le PIB du Québec, bien, c'est Hydro-Québec Distribution; le taux de change, c'est le

contrôleur d'Hydro-Québec; le prix de l'aluminium, c'est toujours le contrôleur d'Hydro-Québec; un petit peu plus loin en ce qui concerne, par exemple, la taxe sur le capital, bien, ça, c'est le gouvernement du Québec, et caetera, et caetera.

Et en ce qui concerne le taux d'inflation au Canada, vous nous dites utiliser les données de la Banque du Canada. Ce qui m'amène la question suivante : Quand on parle du taux d'inflation au Canada, est-ce que vous savez si la Banque du Canada a utilisé la cible médiane d'inflation, qui a été fixée par la banque, ou on parle plutôt d'une prévision du taux d'inflation qui a été fixé par la banque?

M. YVES NADEAU :

R. Je ne suis pas vraiment en mesure de répondre à ça. Je pense que l'orientation qui était donnée, en tout cas, dans la réponse, dans nos réponses qu'on a données par ailleurs aussi sur ce sujet-là de l'inflation, c'était de mettre en lien avec le fait que, étant donné la politique monétaire de la Banque du Canada, ça nous permettait d'établir une fourchette à l'intérieur de laquelle on pouvait raisonnablement positionner une prévision d'inflation pour le Canada. Donc, je pense que ça

ressemble plus à une médiane, comme vous dites.

Q. [145] Parfait. Je vous remercie. Allons-y maintenant à la page 16. Et, là, on fait référence au document HQD-2, Document 2. C'est le terme de la prévision des ventes. Et à la page 16, on parle plus particulièrement de Rio Tinto. Et pour le bénéfice de la Régie et de l'assistance, je vais lire la mise en contexte de la question 13 que nous avons à la page 16. En référence au document HQD-2, Document 2, à sa page 6, il y a un extrait, on parle :

Volumes d'achats du client Rio Tinto,
découlant d'une très faible
hydraulicité sur son réseau, plus
importants en deux mille dix (2010)
qu'en deux mille onze (2011).

À la page 8 du même document, on fait mention :

Au tarif L, les fermetures
importantes, principalement dans le
secteur des pâtes et papiers, sont
couvertes à ce jour par la provision
de moins deux mille cinq cents
gigawattheures (-2550 GWH) prise dans
la prévision du dossier tarifaire
R-3708-2009. L'écart positif de huit

cent vingt-trois gigawattheures
(823 GWh) découle en bonne partie des
ventes supplémentaires au client Rio
Tinto Alcan en raison de la faible
hydraulicité observée cette année.

Un petit peu plus loin :

Aux contrats spéciaux, l'écart positif
de deux mille trois cent treize
gigawattheures (2313 GWh) découle en
bonne partie des ventes
supplémentaires au client Rio Tinto
Alcan en raison de la faible
hydraulicité observée cette année.

Et, là, on vous demandait :

Indiquez-nous la puissance et
l'énergie achetée par Rio Tinto Alcan
pour les années deux mille neuf (2009)
à deux mille onze (2011). Ces achats
sont-ils effectués en partie ou en
totalité au tarif L?

Et, là, on faisait référence à une réponse à la
question 3.4 de la Régie, c'est-à-dire la pièce
HQD-13, Document 1. Et on nous mentionnait que :

Par ailleurs, pour deux mille dix
(2010) et deux mille onze (2011), les

achats sont effectués en partie au
tarif L en vertu d'un contrat
temporaire d'une année signé en
juillet dernier.

Ce qui nous amène les questions de clarifications
suivantes : quand on parle de ventes
supplémentaires à Rio Tinto, est-ce que vous avez
besoin d'un décret pour ces ventes supplémentaires?
C'est une question de renseignements, là. On
l'ignore nous-mêmes.

Me ÉRIC FRASER :

Si vous me permettez. Parce que dans le préambule à
votre question se trouvait la réponse. Il y a des
volumes qui proviennent du contrat spécial de Rio
Tinto Alcan et il y a des volumes qui viennent d'un
contrat au tarif L auquel fait référence le
préambule. Donc...

Me DENIS FALARDEAU :

Donc, les ventes supplémentaires, c'est vraiment
tout est compris. Il n'y a pas eu de permission
spéciale? C'est ce qu'on comprend?

Me ÉRIC FRASER :

Il y a un contrat spécial et il y a un tarif L.
Pour le tarif L, tu n'as pas besoin d'avoir de
décret.

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
- 165 - Me Denis Falardeau

Me DENIS FALARDEAU :

Parfait.

Me ÉRIC FRASER :

Et évidemment, le contrat spécial, bien, c'est un vieux décret. Donc, il n'y a pas de nouveauté.

Me DENIS FALARDEAU :

Parfait. Est-ce que c'est possible de connaître les volumes qui ont été vendus en surplus pour ce qui est de deux mille dix (2010), deux mille onze (2011)?

Me ÉRIC FRASER :

On ne divulgue jamais les volumes de nos clients. C'est une question qui a été déposée, une réponse qui a été déposée sous pli confidentiel et pour laquelle nous sommes dans l'attente d'un document d'ici à vendredi. Donc, c'est une information qui demeurera vraisemblablement confidentielle. Et permettez-moi mon optimisme. Mais on comprend ici qu'on fait référence à un document qui a été déposé sous pli confidentiel à une réponse à la Régie. Donc, il faudra attendre l'issue de cette question épineuse. Et par ailleurs, je plaide quand même que c'est des renseignements qu'on ne divulgue à toutes fins pratiques jamais. Voilà! C'est mon objection pour votre question présentement.

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Denis Falardeau

- 166 -

Me DENIS FALARDEAU :

Et, Madame la Présidente, si on y allait via...
disons que c'est assez d'un commun usage les
enveloppes brunes ces temps-ci, mais une petite
enveloppe brune sous pli confidentiel.

Me ÉRIC FRASER :

Pour les fins des notes sténographiques, moi, je ne
la trouve pas drôle. C'est une information qui a
été déposée sous pli confidentiel. Je pense que la
remarque était inopportune.

LA PRÉSIDENTE :

Les informations sont encore confidentielles
jusqu'au dix (10) décembre ou, à moins qu'il y ait
un affidavit qui soit déposé. On va l'attendre avec
impatience s'il y en a un. Et puis normalement, il
faudrait prendre une entente de confidentialité, et
on pourrait peut-être avoir l'information à ce
moment-là et encore il faudrait poser... il ne
faudrait pas divulguer des chiffres à ce moment-là
s'il y a une entente de confidentialité possible.
Mais pour l'instant, les informations sont
effectivement confidentielles.

Me DENIS FALARDEAU :

Dans ce cas-là, je proposerais une entente de
confidentialité. Je vous explique un peu la

situation dans laquelle nous sommes. Il est prévu que nous allons présenter notre preuve vendredi. Et on ne sait jamais, peut-être qu'il y a des informations qu'on pourra aussi présenter, c'est toujours sous pli confidentiel aussi, comme il est prévu dans ces cas-là. Ça pourrait nous servir aussi. Mais encore une fois sous pli confidentiel, si on a à argumenter ou à donner des remarques au Distributeur.

Me ÉRIC FRASER :

Bien, toujours dans le contexte où c'est une question qui est en suspens. Je ne vois pas en quoi cette information-là à ce stade-ci du processus vous permettrait, puis vous ne m'avez pas fait la démonstration dans votre demande, d'ajouter une plus-value dans votre dossier. On parle ici des volumes prévisionnels d'un client de la Grande entreprise qui, par ailleurs, la prévision Grande entreprise se retrouve au dossier. Donc, vous avez toute l'information qui vous permet de faire l'analyse. Et à moins de preuve contraire, à moins qu'on me démontre que la prévision d'un seul client puisse vous permettre d'ajouter une plus-value pour vos représentations à l'égard du tarif D, écoutez, je m'oppose à cette demande.

Me DENIS FALARDEAU :

Tranchez.

LA PRÉSIDENTE :

Pour l'instant je vais y aller avec Maître Fraser, Maître Falardeau, je ne vois pas le lien que l'information particulière sur ce client particulier pourrait vous amener. Si jamais vous me faites la démonstration contraire tant mieux, mais pour l'instant je ne vois pas le lien en conséquence on va continuer l'interrogatoire.

Me DENIS FALARDEAU :

Q. [146] Continuons. Allons-y maintenant à la page 16 toujours à sa question 14 et là on parle des provisions génériques. On vous demandait :

Indiquez-nous comment sont évaluées les provisions génériques, la provision générique pour le secteur L a-t-elle été répartie entre les différents secteurs industriels et soustraite des prévisions de demande par secteur pour donner des prévisions nettes que l'on retrouverait au tableau 3 en page 9.

Et là vous nous disiez :

Les provisions génériques sont

évaluées par secteur d'activités en regard des risques entourant la clientèle les constituant. Les provisions servent à prémunir le Distributeur contre les fermetures permanentes ou temporaires ou contre les délais de mise en service de nouvelles usines ou nouveaux équipements.

Quand on parle de provisions, ces provisions-là est-ce qu'elles sont soustraites, je vais prendre une valeur arbitraire, disons cent (100), il y a une prévision, il y a une prévision brute de cent (100), il y a une provision on va dire de cinq. Cette provision de cinq est-ce qu'en bout de ligne on fait la provision brute, les prévisions brutes moins la provision, donc on revient à une prévision de quatre-vingt-quinze (95) ou on demeure toujours avec une prévision de cent (100), mais en ayant à l'esprit qu'on a un aléa de cinq qui est prévu?

M. YVES NADEAU :

Bien c'est simple c'est que les provisions sont carrément soustraites pour obtenir une prévision nette. Quand on parle de provision générique c'est au sens où c'est un risque qui est associé à un

secteur industriel particulier et pour lequel on ne peut pas bien entendu associer une telle provision à des clients spécifiques, mais c'est certain que lorsqu'on fait l'agrégation des sous-secteurs industriels en cause, bien entendu, les montants sont déjà soustraits, ces provisions-là sont déjà soustraites là.

Q. [147] Parfait. Merci. À la page 17, à la question 16, et là on parle du prix du gaz. On vous demandait :

Existe-t-il des prévisions pour les prix du gaz Empress? Sinon pourquoi HQD ne base-t-elle pas ses prévisions sur le prix à la frontière de l'Alberta? Ce dernier n'est-il pas un meilleur indicateur des prix du gaz au Québec?

Et là vous nous répondez :

Les prix du gaz Empress sont également des prix à la frontière de l'Alberta. Les points de livraison AECO et Empress sont peu éloignés. À titre indicatif, le prix Empress en 2009 était environ 2 ¢CAN/Mpc au-dessus du prix AECO.

Là je vais vous donner des références et là c'est selon le tableau 6 à la page 16 du document HQD-2, Document 2, la prévision du prix AECO, mais je vous fais grâce de consulter, j'ai la donnée, c'est simplement il y a une différence au niveau des prévisions. Vous allez voir.

Donc à ce tableau-là la prévision du consensus du prix AECO en deux mille dix (2010) est de quatre virgule vingt-deux dollars canadiens par Mpc (22 \$CAN/Mpc) contre quatre virgule vingt-huit (4,28) comme prévision pour Hydro-Québec qui est lui basé sur le prix Empress.

Mais c'est là la question que je vous amène, pour deux mille onze (2011) la prévision du prix AECO est de quatre point cinquante-huit dollars (4,58 \$) contre cinq vingt-sept (5,27) pour la prévision d'Hydro-Québec. D'où vient cet écart en ce qui concerne deux mille onze (2011)? Il y a quand même un bon écart si on compare avec les prévisions pour deux mille dix (2010).

R. Bon je n'ai pas le tableau en question sous les yeux, mais ce que j'aimerais rappeler simplement c'est qu'on n'a pas de prétention de faire de prix, de prévision de prix ni du gaz ni du pétrole puisque nos analyses antérieures de performance de

la prévision à court terme nous a démontré qu'il était préférable pour nous de s'en remettre tel quel au prix des marchés à terme.

Donc en ce sens-là on essaie d'utiliser une prévision qui est la plus représentative possible pour nos marchés et donc ces prévisions-là ou si ce sont des prix à terme et le résultat de prix observables sur les marchés financiers, mais disons je n'ai pas la réponse très spécifique à votre question. S'il y a lieu on va prendre un engagement.

Q. [148] Est-ce que c'est possible?

Me ÉRIC FRASER :

On prendra un engagement, dans la mesure où il s'agit de prix à terme et qu'on ne peut pas prévoir à la place des prévisionnistes, est-ce qu'on aurait d'autre commentaire que celui que vous venez de faire.

Me DENIS FALARDEAU :

Bien c'est plus la référence dans le fond, d'où vient la prévision?

M. YVES NADEAU :

R. On va vérifier, on vous revient.

Me ÉRIC FRASER :

O.K. On va prendre l'engagement, mais là je suis un

petit peu confus. Donc l'engagement va être de vérifier d'où vient la prévision qui se retrouve dans le tableau, là évidemment je vous ai prêté ma page donc...

Donc l'engagement va être de préciser la prévision qui se retrouve au tableau 6 de la page 16 de HQD-2, Document 2.

Me DENIS FALARDEAU :

C'est bien ça.

Me ÉRIC FRASER :

Pour les prix et là précisez-moi lequel que vous voulez. Je veux bien vous aider mais je ne m'y retrouve pas. La prévision de cinq vingt-sept (5,27 \$) d'Hydro-Québec, o.k., qui se retrouve c'est la dernière ligne du tableau. Excellent. est-ce que c'est clair, madame la sténographe? Plus ou moins.

Donc vérifier l'origine de la prévision qui se retrouve à la dernière ligne du tableau 6 de la page 16 de la pièce HQD-2, Document 2, prévision deux mille onze (2011) de cinq virgule vingt-sept (5,27 \$) pour les prix du gaz naturel.

E-3 : Vérifier l'origine de la prévision qui se retrouve à la dernière ligne du tableau 6

de la page 16 de la pièce HQD-2, Document
2, prévision 2011 de cinq virgule vingt-
sept (5,27 \$) pour les prix du gaz naturel.

Me DENIS FALARDEAU :

Dernière question.

Me ÉRIC FRASER :

On est rendu à l'engagement numéro 3.

Me DENIS FALARDEAU :

Q. [149] À la page 22, à la page 22 on vous demandait
:

Les producteurs ont-ils eu à verser
des pénalités à HQD pour les retards
ou les résiliations de contrats? Ces
pénalités compensent-elles pour les
coûts engagés par HQT et HQD pour
relier les centrales au réseau
d'Hydro-Québec.?

Et là vous avez donné quand même une réponse très
élaborée. Je voudrais simplement porter à votre
attention la fin de la réponse que vous avez en
page 23 en haut, où il est fait mention :

En cas de résiliation de contrat, il
n'y a pas d'assurance que les montants
à être versés à titre de dommages

couvriront tous les coûts engagés,
notamment ceux mentionnés à la
question.

Donc si je comprends bien, vous n'êtes pas sûr de
via les pénalités ou des dommages déjà prévus au
contrat, vous n'êtes jamais sûr de pouvoir couvrir
tous les frais que vous avez encourus.

(13 h 50)

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Donc les pénalités qu'on applique dans les contrats
c'est de quoi dont on parle ici, c'est des
pénalités pour des causes de retard. Donc, le
dernier paragraphe de la réponse qu'on a indiqué
dans le fond ce que ça dit c'est que, exemple, pour
les développements de projets éoliens on ne sait
pas s'il y a des, ce n'est pas qu'on ne sait pas,
il peut y avoir des dépenses qui peuvent être
engagées en termes d'études d'avant-projet puis les
pénalités ne couvrent pas ça. Donc, c'est ça que ça
voulait dire ce paragraphe-là.

Q. [150] Pour les cas de retard. Mais s'il y a
carrément un bris de contrat, il y a une
résiliation de contrat, ça fonctionne comment?

R. Bien s'il y a une résiliation de contrat c'est
autre chose. Donc quand on parle de résiliation de

contrat suite à la mise en service, comme on a eu avec Bowater, il y a des clauses au contrat qui prévoient ça. Et c'est ce qu'on a fait avec Bowater, il y a des clauses qui ont été appliquées avec lesquelles on a pu, nous, tirer, en fait l'expression qu'on utilise, tirer sur la lettre de crédit.

Là ce que vous me parlez en fait il y a la pénalité avant la mise en service et les pénalités après les mises en service. Comme les projets Saint-Ulric, pas Saint-Ulric, mais Saint-Ulric et puis Les Méchins on a réclamé des pénalités de trois millions (3 M\$) parce qu'il y avait un retard dans les mises en service. Donc, ça, ça se passe avant la mise en service.

Q. [151] Et pour ce qui est des résiliations de baux tout ça, est-ce que ça coûte, de la façon dont c'est prévu ça couvre les frais?

R. Oui. En fait vous me parlez de résiliation de contrat?

Q. [152] Hum, hum.

R. Les frais, en fait les pénalités liées aux résiliations de contrats c'est les pénalités qui sont prévues aux contrats. Donc, dans tous les contrats qu'on a, suite à la mise en service, il y

a des dommages et intérêts, en fait des dommages liquidés qu'on appelle qui s'appliquent lorsque le contrat est en service et, si le fournisseur met fin au contrat de façon unilatérale, on applique les clauses du contrat. Et c'est ce qu'on a fait avec Bowater. Est-ce que ça couvre tous les coûts, en fait les coûts autres que l'approvisionnement, bien ça c'est sûr que s'il y a des investissements qui ont été faits en transport spécifiquement pour ce projet-là, bien ça ne veut pas dire...

TransÉnergie de leur côté ont leurs propres pénalités, nous on a les nôtres. Donc, nous ça couvre le volet approvisionnement. Les pénalités au contrat dont on parle ici c'est les pénalités applicables aux approvisionnements.

Q. [153] Merci. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Falardeau. Alors le prochain c'est la FCEI avec maître Turmel. Bonjour.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [154] Alors bonjour aux Membres du panel. Bonjour aux Régisseurs, bonjour aux Membres du panel. André Turmel pour la FCEI. Alors nous allons commencer par des questions sur la prévision de la demande et ensuite d'autres séries de questions sur

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel
- 178 -

l'approvisionnement.

Dans un premier temps, je vous demanderais donc de vous rendre à la pièce HQT-13, Document 1.1, page 3. C'est donc la réponse à la demande de renseignements numéro 2 de la Régie. Donc, page 3 de 116. Vous me le dites quand vous y êtes.

On voit donc à la réponse 1.1 vous donnez différentes données chiffrées. On voit que vous prévoyez, donc le calcul de la croissance pour neuf cent cinquante gigawattheures (950 GWh) au tarif D est basé sur quarante-quatre mille (44 000) mises en chantier, quarante-trois mille (43 000) nouveaux ménages. C'est ce que vous dites dans la réponse. Pour une consommation moyenne annuelle de vingt mille kilowattheures (20 000 kWh) par ménage. Et enfin vous mentionnez que vous entrevoyez deux cents gigawattheures (200 GWh) par pour cent de croissance de revenu disponible.

Alors ceci étant dit, on voit que ce sont des chiffres passablement arrondis me faisait remarquer notre analyste. Dans quelle mesure, lorsque vous faites l'exercice de prévision, faites-vous des arrondissements de manière importante? Je vois que ces chiffres sont tirés à gros trait, mais quand on parle de quarante-quatre

mille (44 000) est-ce que c'est quarante-quatre mille trois cent vingt-deux (44 322)? J'essaie d'avoir une donnée quant à votre degré de raffinement pour l'arrondissement.

M. YVES NADEAU :

R. Bien compte tenu bien entendu de la marge d'erreur sur une telle prévision de mises en chantier c'est certain que les chiffres eux-mêmes sont arrondis. On ne travaille pas avec des unités. Alors quarante-quatre mille (44 000) c'est le chiffre qu'on a utilisé dans le fond qui est arrondi, mais qui correspond aux chiffres qu'on utilise aussi dans nos modèles de prévision.

Q. [155] Et lorsque vous parlez de vingt mille kilowattheures (20 000 kWh) par ménage, j'imagine que c'est quand même basé sur une expérience chiffrée, est-ce que ce n'est pas plutôt dix-neuf mille (19 000)? J'essaie de comprendre. Vingt mille (20 000), pourquoi pas dix-neuf mille (19 000)?

R. Bien disons que pour les fins on a essayé comme on dit de dégrossir le problème. On allait pas dans la dentelle, mais c'est bien entendu que nos modèles sont un peu plus sophistiqués, ils tiennent compte comment ces ménages ou ces nouvelles unités d'habitation sont réparties, que ça soit des

unifamiliales, des immeubles à logements et ainsi de suite, donc auxquels sont associées des consommations spécifiques à chaque type d'habitation.

Mais je crois que les ordres de grandeur, c'était ça le but de l'exercice ici, permettent de bien réconcilier la croissance telle qu'on la prévoit au tarif D.

Q. [156] D'accord. Maintenant je vais vous demander d'aller dans la preuve de la FCEI si vous le voulez bien. Le document qui a été déposé par la FCEI, il y a un tableau qui est présenté à la page 4 qui fait référence aux écarts de ventes. Je peux vous donner l'information si vous le voulez pendant qu'on le donne.

13 h 58

Page 4 de 30, le tableau 1. Donc, dans la preuve déposée par la FCEI, à la rubrique « Prévision de la demande » pour le Tarif D et Tarif DM, est présenté un tableau qui s'intitule « Écart de ventes prévues et ventes réelles normalisées en gigawattheure pour la catégorie de consommateur D et DM ». Est-ce que vous voyez ça, Monsieur, Madame Mettelet? Pardon.

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. O.K.

Q. [157] Oui. Et ces données sont tirées de l'information d'Hydro-Québec là et prenons pour acquis qu'elles sont exactes. Ce sont des données qui proviennent de vos chiffres. On constate, en deux mille huit (2008), deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010), que ce qui était prévu face au réel en deux mille huit (2008), bon, il y avait un écart de un point cinq pour cent (1,5 %); en deux mille neuf (2009), un écart de trois point quatre pour cent (3,4 %) entre le prévu et le réel; et en deux mille dix (2010), un écart de deux point six pour cent (2,6 %). Vous voyez ça, Monsieur...

M. YVES NADEAU :

R. Oui.

Q. [158] ... Monsieur...

R. Nadeau.

Q. [159] ... Nadeau. Pardon. Excusez-moi. Alors, lorsqu'on a de tels écarts, je veux voir avec vous un peu vos méthodes de prévision que vous utilisez. Je comprends qu'aux fins de préparer vos prévisions, vous utilisez la méthode de base qui est la méthode technico-économique, c'est exact, Monsieur Nadeau?

R. Oui, c'est exact.

Q. [160] Et que cette méthode-là, technico-économique, est une vision, je dirais, à moyen long terme.

C'est un peu le regard que l'on pose.

R. C'est aussi bon en horizon d'un an.

Q. [161] O.K. Mais, oui, un an. Mais, également le moyen et long terme aussi?

R. Oui.

Q. [162] O.K. Maintenant, quand vous faites une telle méthode, technico-économique, qui regarde également le moyen long terme, comment faites-vous pour ajuster la prévision puisque vous faites de tels ajustements, c'est exact? Peut-être juste expliquer comment vous procédez aux ajustements, une fois que la prévision technico-économique est effectuée?

R. Mais, en fait, je vous dirais, c'est plus simple que ça là. Ce ne sont pas des ajustements par-dessus une méthode, c'est la méthode dont l'horizon vaut de un an à trente (30) ans. Et bien entendu, avec les aléas sur chacune de ces variables explicatives-là, mais c'est certain que les mises en chantier, notamment, c'est un des facteurs importants, la croissance économique, croissance du revenu personnel disponible, le nombre de conversions, les économies d'énergie. Donc, ce sont

tous des intrants fort importants pour la prévision aux tarifs D et DM dont on tient compte aussi bien à l'horizon court terme que long terme.

Q. [163] Mais, quand vous faites l'ajustement, je comprends que ce que vous venez d'expliquer en partie, ce sont l'utilisation de modèles auto-régressifs, c'est-à-dire des modèles qui combinent les indices précurseurs avec l'analyse mensuelle et annuelle des ventes, taux de croissance, explication d'écart de prévision. Est-ce que, ça, c'est exact de dire que vous faites cette méthode-là?

R. C'est inexact.

Q. [164] C'est inexact. Pourtant, c'est ce que vous utilisiez dans...

R. Nous n'utilisons pas de modèle auto-régressif.

Q. [165] Pardon?

R. Nous n'utilisons pas de modèle auto-régressif...

Q. [166] Non!

R. ... de façon courante. On le fait de façon... en fonction d'une méthode de corroboration de temps à autre, mais ce n'est pas dans nos outils courants d'utiliser des modèles auto-régressifs pour faire la prévision au tarif D et au tarif DM.

Q. [167] O.K. Mais, donc quand vient le temps

d'ajuster la prévision, juste me répéter comment vous faites pour ajuster la prévision de vos prévisions tirées à partir de l'analyse technico-économique?

R. Bien, l'analyse, comme vous dites, technico-économique repose sur un modèle technico-économique qui tient compte d'un ensemble de variables explicatives déterminantes de l'évolution de la demande aux secteurs résidentiel et agricole. Donc, les variables... donc, par exemple, les variables que j'ai énumérées précédemment et, par conséquent, il n'y a pas d'ajustement comme tel qui est fait par-dessus là. Disons que nous nous efforçons de calibrer nos modèles notamment en fonction des dernières données des sondages sur les comportements énergétiques de ces clients-là. Et grâce à quoi, bien, on obtient les résultats de prévisions.

Le seul calibrage qui est fait, bien entendu, c'est un calibrage sur le réel, donc c'est entendu que, aussi bon soit le modèle, il doit correspondre à la réalité courante. Alors, forcément là, on doit faire certaines calibrations là. J'appellerais ça plus « calibrations » qu'ajustements.

Q. [168] Et quand vous dites « calibrations », est-ce qu'on peut dire que c'est une analyse des écarts que vous faites finalement? Et cette analyse des écarts-là, est-ce qu'elle est faite mensuellement ou annuellement?

R. Bien disons que nos modèles essaient de prévoir l'horizon des mois subséquents. Donc, ce n'est pas juste un horizon d'un an, cinq ans, dix (10) ans. Donc, on doit prévoir surtout l'horizon de court terme que, nous, on appelle court terme à l'intérieur de deux ans. On fait une prévision mensuelle donc qui est un peu plus raffinée et qui sert... dont la mensualisation est faite grâce à l'évolution historique récente de la demande pour chaque tarif particulier là.

Q. [169] Quand vous dites « de la demande », de la demande constatée, donc des ventes réalisées, c'est ça?

R. Oui.

Q. [170] O.K. D'accord. Merci. Et si on revient donc au tableau que nous vous présentons à la page 4 qui origine là de HQD, à votre avis, bien, qu'est-ce qui explique les écarts de prévision? Et là je vous rappelle qu'on est dans le Tarif D et le Tarif DM là. Qu'est-ce qui peut expliquer les écarts de

prévision en deux mille huit (2008) et en deux mille neuf (2009), si vous aviez à l'expliquer?

R. Bien, ce qu'on constate, effectivement, c'est que les résultats ont été supérieurs à notre prévision. Alors, c'est assez flagrant et incontestable. Ça va de pair aussi avec les mises en chantier que l'on avait prévu de façon inférieure à ce qui s'est réalisé. Et ça a été la surprise d'à peu près tous les analystes dans le domaine, incluant la SCHL, les grandes banques. On peut constater qu'au cours de la dernière décennie, tous les analystes, tous les prévisionnistes ont sous-estimé la vigueur du marché immobilier. Donc, ça, c'est certainement un des facteurs.

L'autre facteur, je dirais, c'est que les conversions ont été très soutenues au cours des deux dernières années, à la faveur de prix... le prix du pétrole, du mazout en particulier, qui a, comme on dit, flambé, qui a augmenté beaucoup. Et les consommateurs ont opté pour des prix stables de l'électricité. Donc, c'est ce qui a incité beaucoup de ces clients-là à se convertir, convertir leur système de chauffage.

14 h 05

Q. [171] D'accord. Et de quelle manière ces écarts-là

que l'on constate en deux mille huit, deux mille neuf (2008-2009) vous ont-ils servi ou vous servent-ils pour préparer la prévision de l'année de base deux mille dix (2010) et l'année témoin deux mille onze (2011)?

R. Bien je vous dirais ce n'est pas seulement les résultats de ces années-là, mais les résultats des derniers mois jusqu'à ce qu'on soit, on doit faire le positionnement de la prévision. Donc généralement jusqu'en mars ou à peu près qui nous permet donc de capter les dernières données les plus récentes sur l'évolution des mises en chantier.

Et je vous dirais qu'au fur et à mesure on a dû relever à chaque fois notre prévision et l'avantage qu'on a parfois sur d'autres c'est que ça nous permet d'avoir une prévision qui est la plus, qui incorpore les données les plus récentes puisque les autres prévisionnistes ne font pas de prévisions à fréquence aussi élevée que nous, en tout cas s'ils le font, ils ne publient pas nécessairement.

Donc on a au moins l'avantage d'essayer de capter la réalité au fur et à mesure, mais il faut reconnaître à l'instar des autres analystes qu'on a

été, on a eu tendance à une sous-estimation au niveau des mises en chantier, là c'est évident.

Q. [172] O.K. Je vous remercie pour votre franchise.

Et en même temps est-ce qu'au-delà de l'utilisation des données quantitatives, au niveau qualitatif ça vous incite à avoir une approche un peu plus prudente?

R. Oui, plus prudente, je ne sais pas dans quel sens vous l'entendez, mais ce qui est certain c'est que encore une fois notre objectif c'est de viser la meilleure prévision possible en captant les dernières informations du marché.

Mais en même temps on reste nous prudent au sens que si, par exemple, on a pu constater que les deux, trois dernières années on a pu sous-estimer, ça ne veut pas dire qu'on va prendre notre modèle tel qu'il est puis qu'on va lui donner un coup de tournevis pour tourner dans l'autre sens. On pense que ce ne serait pas prudent d'agir de la sorte.

Q. [173] Évidemment il y a la question d'être prudent, trop prudent ou pas assez prudent?

R. Oui.

Q. [174] Je comprends ce que vous nous dites, o.k.

Alors, merci. Maintenant nous allons aller dans la question de prévision des ventes de manière plus

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel
- 189 -

particulière. Je vous demanderais d'aller à la pièce HQD-2, Document 2, page 11, dans un premier temps, je fais référer à quatre pièces, je peux vous les donner d'emblée si vous voulez en commençant.

14 h 9

Alors j'aurai une ligne de questions avec les pièces suivantes : HQD-2, Document 2 page 11. Peut-être les noter. Ensuite HQD-13, document 1.1 page 8, le tableau R3.3. Je vous les donne. Ensuite, je vais bien sûr y revenir. Également, la troisième pièce HQD-13, Document 1.1 page 3. Je vais référence à une pièce que vous n'avez pas, mais qui est le dossier du Plan d'approvisionnement 3748-2010, simplement pour faire une référence. Mais c'est quand même, je peux vous donner puisque des gens pourront y faire référence. C'est HQD-1, Document 2 page 58 de 3748-2010. Mais c'est simplement pour donner une référence chiffrée.

Alors, commençons donc par HQD-2, Document 2 page 11. Dans le tableau 4, je comprends que sous la colonne que l'on indique pour deux mille dix (2010) et deux mille onze (2011), que la croissance du revenu personnel disponible estimée est à un point cinq pour cent (1,5 %) pour deux mille dix

(2010) et un point cinq pour cent (1,5 %) pour deux mille onze (2011). C'est exact?

M. YVES NADEAU :

R. Oui.

Q. [175] Maintenant, si vous allez au deuxième document, HQD-13, Document 1.1, page 8 de 116. Vous indiquez que :

Le revenu personnel disponible réel correspond au revenu personnel disponible réel de l'ensemble de la population.

C'est exact? Ce n'est pas per capita, c'est un revenu disponible réel sur l'ensemble de la population. Et donc ma question est la suivante : doit-on comprendre que la croissance du revenu réel disponible qui est présentée au tableau 4 préalablement cité correspond à la croissance du revenu disponible total plutôt que du revenu personnel disponible per capita? Je vous suggère que oui. Mais peut-être juste nous le valider.

R. Bien, c'est toujours per capita, là.

Q. [176] Bien non, moi, je vous suggère que c'est plutôt une croissance du revenu disponible total et non pas per capita. À moins que nous nous trompions. Et si ce n'est pas clair, je peux vous

demander, vous pouvez prendre un engagement. Nous avons compris que c'était le revenu disponible total.

R. Bien, en fait, je pense que la nuance, c'est plus en terme de... quand on dit « total », c'est nominal versus réel. Réel étant dégonflé de l'inflation. Mais c'est la même notion.

Q. [177] Non, c'est parce que la croissance du revenu total, c'est la somme chiffrée des...

R. Oui, oui. D'accord.

Q. [178] ... revenus totaux.

R. Oui, oui. Ça va. À la troisième ligne du tableau R3.3.

Q. [179] Oui. Et per capita, bien, on fait une règle de trois.

R. Oui.

Q. [180] Donc, c'est quand même différent.

R. Oui, oui. Ça va.

Q. [181] Donc, je reviens à ma question. Est-ce que, au tableau 4, lorsqu'on parle de la croissance du revenu personnel disponible, parle-t-on ici du revenu disponible total que je vous suggère? Écoutez, je ne veux pas vous embarrasser, mais simplement si vous voulez, vous pouvez prendre l'engagement pour le confirmer.

R. On va vérifier.

Q. [182] Pardon?

R. On va vérifier.

Q. [183] D'accord. Alors, on va prendre l'engagement numéro 4 : de confirmer que le tableau 4 de la pièce HQD-2, Document 2, page 11 à la rubrique « Croissance revenu personnel disponible » pour deux mille dix (2010), deux mille onze (2011), qu'il s'agit bel et bien que l'on parle de la croissance du revenu disponible total et non du revenu personnel disponible per capita.

E-4 (HQD) : Confirmer que le tableau 4 de la pièce HQD-2, Document 2, page 11 à la rubrique « Croissance revenu personnel disponible » pour deux mille dix (2010), deux mille onze (2011), qu'il s'agit bel et bien que l'on parle de la croissance du revenu disponible total et non du revenu personnel disponible per capita (demandé par l'ACEF de Québec).

Me ÉRIC FRASER :

Engagement 4.

Me ANDRÉ TURMEL :

Q. [184] Maintenant, je vous demande d'aller à la pièce HQD-13, Document 1.1 page 3. Cette référence indique...

M. YVES NADEAU :

R. Excusez! Pouvez-vous répéter la référence?

Q. [185] Oui, oui. D'accord. Je ne l'avais pas encore posée. Donc, la référence c'est HQD-13, Document 1.1 page 3 dans les réponses aux questions de la Régie. Vous me dites quand vous y êtes, Monsieur Nadeau.

R. C'est beau.

Q. [186] Et donc, cette pièce indique qu'HQD prévoit quarante-trois mille (43 000) nouveaux ménages en deux mille onze (2011) avec une consommation moyenne de vingt mille kilowattheures (20 000 kWh) par ménage. C'est exact?

R. Oui, c'est ce qu'on a écrit.

Q. [187] Parfait. J'ai une série de vérification. Puis ensuite, je vais arriver à mes questions dans l'ordre. Et enfin, ma dernière référence, mais vous ne l'avez pas, mais c'est quand même, c'est tiré en partie des pièces HQD. Dans le dossier du Plan d'approvisionnement 3748-2010, vous avez indiqué que vous prévoyez pour deux mille dix (2010) qu'il

y aurait trois millions trois cent quatre-vingt-douze mille (3 392 000) ménages. C'est ce que vos chiffres démontrent. Puis je ne veux pas vous prendre sur les chiffres. Simplement pour vous donner l'information. Trois millions trois cent quatre-vingt-douze mille (3 392 000) ménages en deux mille dix (2010). Donc, vous nous parlez d'un accroissement, d'une prévision de quarante-trois mille (43 000) ménages additionnels. Vous me suivez toujours, Monsieur Nadeau? Ce qui, je vous suggère, représente une croissance de un point trois pour cent (1,3 %) du nombre de ménages en deux mille onze (2011). Est-ce que ça apparaît approprié? Si on fait la règle de trois?

R. Si on fait le ratio, j'imagine.

Q. [188] D'accord.

LA PRÉSIDENTE :

Maître Turmel, si vous avez d'autres questions sur ce sujet-là, avoir eu une copie aurait grandement aidé tout le monde.

Me ANDRÉ TURMEL :

Oui. D'accord. C'est la seule. Écoutez, je m'excuse, Madame la Présidente. C'est simplement pour... Parce que le quarante-trois mille (43 000) ménages vient quand même du dossier actuel. C'était

plus le trois millions trois cent quatre-vingt-douze mille (3 392 000). Je n'étais pas obligé de le donner. C'était pour aider notre témoin, ce n'était pas pour le surprendre. Loin de là.

Q. [189] Donc, on a une croissance du nombre de ménages de un point trois pour cent (1,3 %), quarante-trois mille (43 000) additionnés au trois millions trois cent quatre-vingt-douze mille (3 392 000), une croissance du revenu disponible de un point cinq pour cent (1,5 %). C'est ce que l'on vient de voir. Ma première de deux questions : Considérant qu'il est question du revenu personnel total plutôt que du revenu personnel per capita, dans quelle mesure est-ce que la croissance des deux variables ne reflètent-elle pas le même phénomène? C'est-à-dire que vous utilisez à la fois donc la croissance des ménages et la croissance du revenu disponible total, et nous vous soumettons que l'utilisation de ces deux variables reflète le même phénomène. Et, vous, dans votre cas, vous les cumulez et ça mène à une prévision erronée. Vous pouvez nous donner un peu de...

R. En fait, en les cumulant peut-être que ça va diminuer notre biais de sous-estimation.

Q. [190] O.K.

R. Mais ceci étant, c'est que la croissance du revenu personnel disponible, le but de cette variable-là, c'est de capter l'effet richesse. Donc, qui fait en sorte que c'est un effet revenu. Donc, les clients ou les consommateurs consomment davantage de biens, services dans l'ensemble de l'économie. Donc, ça doit donc refléter ainsi une consommation électrique supérieure par unité. Alors que, tout simplement, le premier élément, ce qui est dû à la croissance des ménages via, par exemple, une croissance de mise en chantier, alors, là, c'est de nouveaux ménages qui se forment dans de nouvelles unités d'habitation, en l'occurrence et avec la consommation des appareils, ainsi de suite.

Donc, c'est normal que l'on doive cumuler ces effets-là. Ce ne sont pas des éléments, des variables alternatives, c'est vraiment des variables pour lesquelles on doit associer dans chacun des cas une consommation à ajouter sur la consommation de base.

(14 h 15)

Q. [191] Alors maintenant deux ou trois questions, si vous voulez je vais revenir sur le plan d'approvisionnement, pas le plan mais HQD-5, Document 1, page 7. Donc, je comprends de HQD-5,

Document 1, page 7 de 20, donc vous avez effectué des reventes, des revenus en reventes pour vingt-trois point six millions (23,6 M\$). C'est exact?

Oui, Monsieur.

M. STÉPHANE VERRET :

R. Oui.

Q. [192] Et à la page 16 un peu plus loin, là vous présentez les activités de reventes en deux mille neuf (2009), partie de transaction. Vous donnez l'information relative aux données pour les transactions bilatérales et au marché DAM. Et je voudrais vous demander pourriez-vous m'indiquer qui sont les contreparties dans les transactions bilatérales avec HQD? Je vous soumetts que j'ai regardé un dossier et je ne l'ai pas trouvé. Si vous les avez pourriez-vous nous les fournir?

R. Bien c'est normal que vous ne les trouviez pas, ces données-là sont confidentielles.

Q. [193] Évidemment je ne veux pas avoir le contrat. Les contreparties, je ne veux savoir que le nom des contreparties. Je ne pense pas que ça soit confidentiel. Je ne veux pas de données commerciales du tout, je veux savoir avec qui les reventes sont-elles faites. HQP peut-être. Y a-t-il d'autres joueurs?

- R. Écoutez, à ce moment-ci de nommer des contreparties, vous pouvez comprendre que je ne m'avancerai pas à nommer des contreparties aujourd'hui.
- Q. [194] Je vais demander un engagement. Si vous ne le savez pas je n'ai pas de problème.
- R. Par ailleurs, vous savez qu'il y a des clauses de confidentialité qu'on a dans nos contrats.
- Q. [195] Oui oui oui. Je ne pense pas que le nom est confidentiel. Je ne veux pas vous interrompre. Je ne vous demanderai pas le dépôt. Une fois que je saurai les contreparties, je ne vous demanderai pas le dépôt des contrats, ce n'est pas ça que je veux. Je veux savoir parle-t-on d'une, deux, trois contreparties et qui sont-elles simplement.
- R. Bien écoutez, vous savez dans la preuve on a mentionné, entre autres à la fin de la preuve on indique que parmi les ventes qu'on a faites cette année, on a fait un appel d'offres au mois de mars pour des candidats, d'environ huit cents gigawattheures (800 GWh). On parle d'un affilié avec Hydro-Québec, donc c'est HQP. Pour les autres, m'avancer à vous nommer des contreparties je ne pourrai pas m'avancer à nommer le nom des contreparties exactement ici.

Q. [196] O.K. Je n'ai pas de problème. On va prendre l'engagement numéro 5. Simplement identifier le nom des contreparties aux transactions bilatérales, puisqu'il y a un « s », donc les contreparties simplement. On va prendre l'engagement numéro 5. Ça va, Madame.

Me ÉRIC FRASER :

Là on veut les contreparties avec qui on a transigé cette année ou les contreparties avec qui on transige pour la revente de manière générale?

Me ANDRÉ TURMEL :

C'est-à-dire pour le tableau deux mille neuf (2009). Deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010) vous avez l'information. Simplement pour deux mille neuf (2009) pour comprendre ce qui a été fait, et deux mille dix (2010).

Me ÉRIC FRASER :

Oui. Puis en quoi, si je vous donne les contreparties avec qui j'ai transigé en deux mille neuf (2009) et deux mille dix (2010) qui ne sont pas les années témoins pour lesquelles on doit faire des tarifs, cela serait-il pertinent à l'établissement de votre preuve?

Me ANDRÉ TURMEL :

Écoutez, la question des reventes est une question

éminemment pertinente depuis quelques années vous savez à la Régie. Il y a des dossiers qui ont porté là-dessus, qui portent là-dessus, des dossiers tarifaires. Et la revente des surplus intéresse les consommateurs que je représente.

Me ÉRIC FRASER :

Alors je m'objecte sur la base de la pertinence.

Me ANDRÉ TURMEL :

Je vous ferai remarquer, je veux simplement ajouter que la Régie a posé des questions à HQD-13, Document 1, page 47 pour avoir des détails sur les appels d'offres et ça nous apparaît tout à fait pertinent. J'ai également indiqué que je ne demanderai pas les contrats ni l'information commerciale, mais de savoir, Madame la Présidente, qui sont les contreparties.

La Régie dans ses décisions passées a toujours indiqué qu'en matière de revente il faudrait qu'HQD cherche à accroître la fluidité de la revente idéalement et d'avoir plus d'une contrepartie. Alors c'est de là que découle notre intérêt.

LA PRÉSIDENTE :

On est d'accord avec vous alors c'est pour ça qu'on va demander l'engagement numéro 5.

Me ANDRÉ TURMEL :

Parfois il faut savoir se taire, effectivement.

E-5 (HQD) : Transmettre le nom des contreparties
aux transactions bilatérales de deux
mille neuf (2009) et deux mille dix
(2010) (demandé par FCEI)

Q. [197] Et deuxième et dernière question. À la page
11 de 20 toujours dans HQD-5, Document 1. Lorsque
l'on parle de l'entente conclue avec HQP, l'entente
financière dont il est question. Je n'ai pas
compris clairement. J'ai compris que pour des cas
de reventes en deux mille neuf (2009) il y a eu des
appels d'offres qu'HQD a faits et je n'ai pas
compris qu'il y avait eu un appel d'offres avec
HQP. Pouvez-vous confirmer que c'est le cas qu'il
n'y a pas eu d'appel d'offres avec HQP? Et si c'est
le cas, pourquoi n'y a-t-il pas eu d'appel
d'offres?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Bien premièrement, quand il y a un appel d'offres
c'est ouvert à tous. Si vous me parlez de la
transaction avec HQP, c'est ça?

Q. [198] Oui.

R. Bon. L'appel d'offres on a répondu à ça. Le produit en soi qu'on obtient par le biais de ces transactions-là il y a deux, il y a l'aspect flexibilité, il y a l'aspect économique. Donc, l'aspect flexibilité, la raison propre de la transaction c'est pour ça qu'il n'y a pas d'appel d'offres. C'est que le produit par lui-même n'est pas disponible sur le marché.

Donc, c'est un produit, dans le fond c'est que c'est une vente à des horizons de deux heures à vingt-quatre (24) heures, des quantités variant de zéro (0 MW) à trois cent cinquante mégawatts (350 MW) sous un horizon de six mois. Donc, un produit standard qu'on va acquérir par appel d'offres par dispense ce n'est pas un produit comme ça. Le produit par dispense par appel d'offres c'est cinquante mégawatts (50 MW), des périodes précises, un point de livraison précis fixé d'avance. Ce n'est pas ça du tout.

Q. [199] O.K. Mais est-ce que je comprends que le produit que vous recherchez était spécifique?

R. Oui.

Q. [200] Est-ce que vous avez déjà fait un appel d'offres à l'égard de ça? Ce que vous me dites je veux bien le croire, mais est-ce que vous avez

déjà, entre guillemets, testé le marché pour vous faire dire il y a zéro réponse pour cet appel d'offres, pour ce type de produit-là?

R. Non.

Q. [201] Non.

R. Ce type de produit-là n'existe pas, donc il n'y a pas eu d'appel d'offres pour ce type de produit-là. Les appels d'offres on en a fait dans les dernières années, c'est des produits standards qui sont offerts sur le marché.

Q. [202] O.K. Et je comprends que si vous devenez un joueur, HQD, demandeur d'un produit, habituellement le marché peut peut-être vouloir s'adapter, peut-être, et ne vous apparaît-il pas approprié, peut-être, de tester par le biais d'un appel d'offres pour voir si, pour confirmer le fait que vous êtes tellement, tellement, comment dire, le produit qu'on va chercher est tellement particulier. Mais du point de vue des consommateurs, nous on ne demande qu'à avoir le meilleur prix, mais est-ce qu'il ne serait pas pertinent de demander ce produit-là et de voir ce que le marché vous offre? Peut-être qu'ils vont s'adapter, non?

M. STÉPHANE VERRET :

R. Maître Turmel, juste pour vous fournir une

information aussi. Vous savez que la procédure d'appels d'offres ne vise pas les reventes. Vous avez une décision de maître Lassonde dans le dossier 3734 qui indiquait clairement au paragraphe 41 que ces dispositions de la Loi ne visent pas la revente de surplus d'électricité. Donc, il n'y a pas d'obligation au Distributeur de procéder par un appel d'offres pour la revente.

Q. [203] Mais vous l'avez fait. Mais vous l'avez fait.

R. On peut le faire, mais il n'y a pas d'obligation de le faire.

Q. [204] Non, je suis d'accord. Je suis d'accord. On n'en est pas sur la légalité, Monsieur Verret. Mais vous avez procédé pour des reventes dans les appels d'offres, c'est exact?

R. Par le passé, oui.

Q. [205] Oui, par le passé récent.

R. Oui.

Q. [206] Bon. Est-il approprié pour le présent et le futur prochain de faire des appels d'offres?

R. Je vais reprendre ce que j'ai dit, au risque de me répéter. C'est que les appels d'offres qu'on a faits par le passé quand ils étaient en vente, on en a fait en deux mille sept (2007), on en a fait un en deux mille dix (2010). C'étaient des produits

standards.

Q. [207] O.K.

R. Des produits par bloc de cinquante mégawatts (50 MW) à des périodes définies, des engagements fermes de vente. C'est ça qu'on a fait par le passé, c'est ça.

14 h 25

Q. [208] Donc on peut catégoriser deux, quand il y a des produits standards pour les revendre, vous l'avez fait et on peut s'attendre que vous pourriez le refaire pour procéder à des appels d'offres pour de la revente pour des produits standards, c'est ce que j'ai compris, mais pour les produits, c'est exact?

R. Les produits standards, on les fait par appel d'offres.

Q. [209] Parfait. D'accord. Vous n'êtes pas obligé, mais vous le faites. O.K. Puis pour les produits plus particuliers, vous ne le faites pas?

R. Bon premièrement peut-être juste le produit particulier dont on parle, la transaction ici, dans le fond on l'a dit dans les différentes réponses aux demandes de renseignements, c'est dans l'incapacité de différer l'énergie qu'on a conclu la transaction. Donc c'est à même le contrat avec

le producteur, on s'entend qu'on aurait aimé différer l'énergie, on s'est rendu compte que le solde du compte d'énergie différé atteignait des quantités, des volumes de vingt-six térawattheures (26 TWh) donc c'est qu'il n'y a pas de livraison physique, on s'ajuste à l'heure, à un horizon de deux heures jusqu'à vingt-quatre (24) heures pour prendre livraison ou de ne pas prendre livraison.

Donc c'est quelque chose de très flexible, ça n'existe pas dans le marché ce produit-là. Comme monsieur Verret l'a mentionné par ailleurs, on n'a pas d'obligation d'aller en appel d'offres, on peut faire de la vente sous la dispense comme on le fait en achat. Il n'y a pas de cadre légal qui encadre les ventes.

Donc le produit en soi, il a été mis en place suite à un constat d'équilibre offre-demande, qui nous amène la flexibilité qu'on a été chercher avec ça.

Q. [210] Si vous n'avez pas d'obligation pour faire des appels d'offres des produits standards, pourquoi avez-vous procédé à des appels d'offres?

R. Les appels d'offres ont été mis en place, on remonte à deux mille quatre (2004), on était en mode achat, le but était, on avait une procédure

d'appel d'offres qui était d'aller chercher le meilleur prix pour des produits standards. Donc je me répète et c'est ce qu'on a fait en deux mille quatre (2004), deux mille cinq (2005), deux mille six (2006) je crois et deux mille sept (2007) la demande a pris une tendance vers le bas et on s'est mis plus en mode vente.

Donc on a fait des appels d'offres en vente en deux mille sept (2007), avec le constat qu'on connaît maintenant. En deux mille sept (2007) il faut se rappeler le constat qu'on a eu des prix pas très intéressants vers la fin. Et là maintenant ce qu'on dit c'est qu'en mode vente on a, la vente qui est un outil pour gérer le portefeuille d'approvisionnement et ça la Régie l'a reconnu.

Donc il n'y a pas d'obligation d'aller en appel d'offres, on peut le faire par dispense, on peut le faire en bilatéral, on peut prendre le téléphone. Le produit dont on parle ici là, ce n'est pas un produit qui s'acquiert par téléphone ou par appel d'offres.

Q. [211] D'accord. Je vous remercie. Ça termine mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Merci, Maître Turmel. Alors Maître Paquet du GRAME.

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
Me André Turmel
- 208 -

Me GENEVIÈVE PAQUET :

Pas de question.

LA PRÉSIDENTE :

Vous n'aurez pas de questions. D'accord. Maître
Neuman pour S.É./AQLPA.

CONTRE-INTERROGÉ PAR Me DOMINIQUE NEUMAN :

Q. [212] Bonjour, Madame la Présidente, Madame et
Messieurs les régisseurs, bonjour, Madame et
Messieurs. Dominique Neuman pour Stratégies
énergétiques et l'Association québécoise de lutte
contre la pollution atmosphérique.

Ma première question s'adresse à Madame
Mettelet concernant les coûts évités dont qui est
la pièce HQD-2, Document 4. dans l'établissement
des coûts évités, Madame Mettelet, est-ce que vous
avez tenu compte des hausses prévues du coût
d'approvisionnement patrimonial?

Mme FRANÇOISE METTELET :

R. Oui.

Q. [213] D'accord.

R. Bien attendez.

Q. [214] Oui, d'accord.

R. Je me reprends. J'en ai tenu compte au niveau des
revenus et au niveau des coûts on a un signal de
court terme et un signal de long terme. Donc ces

deux signaux-là ne prennent pas en compte
l'évolution du coût patrimonial.

Donc l'évolution du coût patrimonial a un
impact sur nos revenus. Donc ça va avoir un impact
sur le PGEÉ et la considération à l'intérieur de
nos différents tests économiques au niveau du PGEÉ.

Q. [215] Est-ce que vous pouvez préciser pourquoi vous
n'en avez pas tenu compte dans le signal long
terme?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

Le signal de long terme de coûts évités, les
impacts de la hausse du prix de l'électricité
patrimoniale se reflète dans la demande et non pas
dans les coûts d'approvisionnement. On s'entend,
petite clarification, dans le patrimonial, oui,
mais pas à la marge.

Q. [216] O.K. Ma question suivante est adressée à
Monsieur Nadeau. Comme vous savez dans la preuve
d'expertise que S.É./AQLPA a déposé nous avons
exprimé l'opinion qu'il y avait un biais dans les
prévisions de mises en chantier et vous avez
indiqué un peu plus tôt aujourd'hui en réponse à
votre procureur que selon vous il n'y en avait pas.

Ma question porte pas tellement sur cet
aspect-là, mais un peu, si on remonte plus en amont

sur les principes fondamentaux. Si jamais vous constatiez qu'il y avait un biais, que ce soit sur ce sujet ou sur un autre sujet dans vos prévisions, donc année après année, que systématiquement entre la prévision et le réel qu'on constate, il a un écart qui est toujours dans le même sens, de la même nature, qui se répète sur un grand nombre d'années consécutives.

Si vous faites cette constatation, cela vous amènerait à faire quoi comme prévisionniste pour les années ultérieures, est-ce que vous, méthodologiquement qu'est-ce que vous seriez amené à faire?

M. YVES NADEAU :

R. Bien je pense que ça serait l'occasion effectivement de se reposer la question si notre approche, notre méthodologie est toujours adéquate et en l'occurrence évidemment cet aspect-là de sous-estimation des dernières années, vous l'avez relevé, mais nous on l'avait relevé bien avant.

Ceci dit la réponse n'est pas simple, puis comme je mentionnais aussi tantôt, ce n'est pas parce qu'on a pu faire ces constats-là dans les quatre, cinq, six dernières années que ça devrait nous inciter à disons à donner un coup de tournevis

pour revirer le sens de l'écart.

14 h 33

Ceci étant dit, j'aimerais en profiter justement pour peut-être pour élaborer un peu plus sur ma réponse de tantôt. C'est que ce qu'on a fait et ce qui nous apparaît à nous adéquat de faire dans une situation comme celle-là, si on veut vraiment tester présence ou non d'un biais, il faut qu'on considère un horizon le plus long possible de manière à capter à la fois un marché qui soit en contraction soit en expansion parce qu'en l'occurrence sur la période qui a été analysée, que vous avez analysée ici depuis deux mille deux (2002) correspond à une période de forte expansion.

En fait si on regarde mettons les quinze dernières années, les années disons quatre-vingt-seize (96) à deux mille deux (2002), il y a eu en moyenne vingt-sept mille cinq cents (27 500) nouvelles mises en chantier au Québec.

Or si on considère plutôt la période plus récente qui a servi à votre analyse ici, deux mille trois (2003), deux mille neuf (2009), il y a eu pratiquement le double, presque cinq mille...

cinquante mille (50 000) mises en chantier. Donc le premier sept ans c'est une période ou un cycle, on pourrait dire baissier qui a pu amener possiblement une surestimation et la dernière période plus récente elle était définitivement un cycle haussier qui dans ce cas-là a pu amener à ce moment-là une sous-estimation.

Nous ce que l'on pense, c'est qu'encore une fois on doit tenir compte bien entendu de notre score des dernières années, de nos écarts des dernières années, mais pour faire une validation rigoureuse, statistiquement, il nous faut choisir une période qui est plus longue et qui est représentative du cycle du marché, parce que c'est un marché qui est très cyclique le marché de l'habitation.

Or, c'est ce qu'on a fait et on a même étendu à ça jusqu'en mille neuf cent quatre-vingt-dix (1990), donc de mille neuf cent quatre-vingt-dix (1990) à deux mille neuf (2009) on a pu évaluer par des tests de T de Student et un test de Signe qu'il n'y avait pas de présence de biais statistique pour l'ensemble de cette période-là.

Et ce que j'ajouterais aussi, c'est que comme on dit, quand on se compare on se console et

toujours pour la même période que vous avez considérée, la période plus récente depuis deux mille trois (2003) et bien on a examiné tous les autres prévisionnistes, donc en tout il y en a une dizaine, et tous ont eu un biais de sous-estimation. Tous, à l'exception de trois.

Donc nous faisons partie de la majorité, à ce moment-là qui a pu avoir cette sous-estimation, mais encore une fois au cours de cette période-là qui est quand même très récente.

Donc qu'est-ce que ça nous dit pour l'avenir, encore une fois il faut toujours prendre garde au retournement de marché aussi pour ne pas basculer dans une approche qui nous amènerait une surestimation. Alors qui ne serait certainement pas prudent eu égard aux revenus requis pour le Distributeur.

Q. [217] Je comprends ce que vous me dites que quand on regarde sur une très, très longue période, qu'on remonte à, excusez-moi, attendez un instant. Que lorsqu'on regarde sur une très, très longue période, qu'on recule jusqu'en mille neuf cent quatre-vingt-dix (1990) jusqu'à deux mille dix (2010), donc, que donc vous constatez qu'en moyenne sur l'ensemble de cette période vous ne constatez

pas de biais. Mais vous êtes d'accord avec moi que depuis deux mille deux (2002), la période qui a été étudiée par notre expert, il y a un cycle haussier et qui est plus haussier que ce que vous prévoyez année après année.

Et vous devez faire une prévision parce que c'est votre prévision qui servira à déterminer le revenu requis et s'il y a, si un revenu réel supérieur au revenu requis qui a été prévu ça aura un impact tarifaire.

Vu cette situation qui se répète année après année puis ce n'est pas la première fois que nous nous présentons ici et que nous faisons le même constat qu'il y a un biais qui se répète depuis plusieurs années et on invite Hydro-Québec à trouver une mesure corrective qui permet d'éviter la répétition de ce biais l'année en cours, l'année suivante et ainsi de suite, parce qu'à chaque année, à chaque année où cet écart continue de se reproduire ça a un impact tarifaire.

Donc quelle méthode, et c'était ça ma question que je vous avais posée et je reviens là-dessus parce que je pense que vous n'avez pas tout à fait répondu. Quelle méthode existe, qu'est-ce que comme prévisionniste vous pourriez faire si

vous arrivez à la conclusion qu'il y a un biais,
qu'est-ce que vous pourriez faire pour les années
futures méthodologiquement?

R. Et bien...

Q. [218] Qu'est-ce qui est d'usage de faire dans de
telles circonstances?

R. Comme j'avais commencé à mentionner tantôt c'est
que ça peut nous inciter effectivement à des
remises en question, mais encore une fois c'est que
les constats que vous apportez ne sont pas, ne sont
pas apparus non plus tout récemment. Donc on a pu
se poser déjà la question.

Toujours est-il qu'au niveau du cycle
immobilier il est très surprenant et en fait il a
pris par surprise tous les analystes et plusieurs
facteurs se sont conjugués. Alors dernièrement
c'est sûr que nous si on a pu constater ces écarts-
là au cours des dernières années, c'est qu'on
prévoyait toujours des mises en chantier légèrement
plus basses pour l'année témoin disons, enfin pour
ce qui s'en venait. Et la raison étant c'est que...

Q. [219] Vous constatiez, je n'ai pas compris. Est-ce
que vous pouvez répéter votre phrase, je n'ai pas
compris.

R. Bien c'est qu'on constatait, ça nous amenait dans

le fond à, le contexte économique, démographique nous amenait naturellement à reconduire une prévision qui était plus faible que par exemple les données de l'année de base. À chaque fois pour notre positionnement de l'année témoin on avait à chaque fois un positionnement un peu plus faible, et ce, sur la base des données de démographie, des données du cycle du marché immobilier qui nous donnaient des signaux d'essoufflement, de chauffe carrément et qui et encore ce signal-là que l'on a mis pour l'année deux mille onze (2011).

Et à l'appui de ça, c'est qu'à un moment donné il y a eu des taux d'intérêt hypothécaire qui est une variable clé, qui se sont, les taux qui se sont effondrés carrément et qui ont sur-stimulé le marché. Alors c'est un peu normal après coup que l'on constate ce qui s'est passé au niveau du marché immobilier, mais il ne faut pas penser que ça va, ça va demeurer. Je pense que ce n'est pas réaliste, il y a des pressions inflationnistes qui vont venir tôt ou tard et ça va nécessairement donner un coup de frein sur la croissance des mises en chantier et à cet égard-là vous pouvez facilement comparer avec les autres spécialistes du marché de l'habitation au Québec. Mais tout le

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
- 217 - Me Dominique Neuman

monde pense, ou à peu près, que ça ne va pas durer longtemps encore des niveaux de mises en chantier de style cinquante mille (50 000) mises en chantier parce qu'on n'a pas la base démographique qui permet de tenir, de soutenir ce rythme-là indéfiniment.

14 h40

Donc, en pratique je répète c'est qu'on ne peut pas faire autrement que, pour les années futures, de considérer un éventuel retournement du marché, que le marché aussi tel qu'il s'est observé depuis les sept, huit dernières années ne pourra perdurer indéfiniment comme ça.

Q. [220] Je comprends votre réponse. Et comme je vous le savez, nous nous retrouvons depuis plusieurs années c'est à peu près la même réponse, soit par écrit soit oralement, dont vous nous faites part que ça ne va pas durer, ça ne va pas durer toujours. Et on se retrouve avec le fait que ça continue de durer.

Mais je vais revenir au niveau méthodologique. Est-ce que c'est une pratique de votre profession comme prévisionniste que d'appliquer un facteur correctif, que si vous voyez que, systématiquement, votre méthodologie peut

donner une surestimation, et oubliez l'exemple particulier des mises en chantier, pensez au niveau générique, au niveau théorique. Si vous constatez systématiquement votre méthodologie vous donne un écart qui va pendant de nombreuses années dans le même sens, est-ce que vous pouvez appliquer un facteur correctif, que ça soit un facteur d'addition ou de multiplication pour les prévisions des années futures? Et j'ajouterais même est-ce que vous le faites déjà pour différents sujets, est-ce que vous faites déjà, est-ce que vous utilisez déjà ce genre d'approche d'appliquer un facteur correctif pour l'un ou l'autre des sujets que vous avez à couvrir dans votre prévision?

- R. Bien je trouve votre suggestion intéressante, mais en même temps un peu simple, malheureusement trop simple pour les défis que nous avons de prévoir la demande d'électricité pour l'ensemble du Québec. Et s'il peut y avoir, par exemple, un biais de sous-estimation au secteur résidentiel, peut-être y en a-t-il un au niveau, un biais de surestimation cette fois au secteur industriel?

Et je pense que ce qui importe aussi c'est d'avoir un positionnement global qui est le plus représentatif. Mais c'est bien clair qu'on n'a pas

de boule de cristal nous non plus et que plus on y va de manière désagrégée, tarif par tarif, l'erreur de prévisions, il faut s'y attendre, augmente.

Mais si on regarde notre score de performance de prévisions depuis les quinze (15) dernières années, il faut quand même dire qu'elle est très bonne si on regarde l'ensemble des ventes au total.

Q. [221] Je vous remercie beaucoup. Ça termine mes questions.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Neuman.

Me DOMINIQUE NEUMAN :

Je désire ajouter simplement sur ce sujet, simplement pour que le Tribunal et Hydro-Québec ne soient pas pris par surprise. Nous nous sommes aperçu dans notre propre preuve que la description des lignes du tableau dont on a parlé, des tableaux qui ont été utilisés dans le rapport de monsieur Fontaine, peut-être manquaient de clarté et les descriptions des lignes et des colonnes, et nous envisageons de déposer une version rectifiée où les descripteurs de lignes et de colonnes seront plus exacts et correspondront plus exactement à ce dont il est question. Les chiffres ne changent pas,

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
- 220 - Me Dominique Neuman

simplement les descripteurs.

Et les spécialistes comme monsieur Nadeau ont bien compris de quoi il était question, mais peut-être pour le commun des mortels comme nous c'est peut-être plus simple de le réécrire. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

D'accord. Merci. Alors, Maître Sicard, avez-vous des questions? On devait finir le panel 2 aujourd'hui, est-ce que vous m'annoncez que vous voulez faire... Je ne comprends pas nécessairement là.

Me HÉLÈNE SICARD :

Vous avez également annoncé, Hélène Sicard pour l'Union des consommateurs, que vous vouliez arrêter à trois heures (15 h).

LA PRÉSIDENTE :

Oui.

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est ce que j'ai compris.

LA PRÉSIDENTE :

Oui. Mais si on est pour finir le panel 2 aujourd'hui, pour finir à trois heures et quart (15 h 15), je préfère finir à trois heures et quart (15 h 15) avec le panel 2 plutôt que de faire revenir tout le panel pour quinze (15) minutes

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
- 221 - Me Dominique Neuman

demain. Ça dépend.

Me HÉLÈNE SICARD :

Ça pourrait être plus long que quinze (15) minutes, mais je vais quand même laisser mon confrère qui en a pour juste deux minutes de faire son contre-interrogatoire puis on va rester ici plus longtemps. Je peux juste vous aviser de ça. O.K.

LA PRÉSIDENTE :

Merci.

CONTRE-INTERROGÉS PAR Me STEVE CADRIN :

Alors, Madame la Sténographe, bonjour. On m'a invité à parler en deux minutes pour mes questions. Alors j'espère que vous êtes en forme.

Alors bonjour. Maître Cadrin pour l'UMQ.

Q. [222] Bonjour aux Panelistes. Quelques petites questions. Je vais référer tout d'abord au document HQD-5, Document 1. Et aller peut-être une petite question de compréhension tout d'abord à la page 10 de ce document où on a parlé de l'approvisionnement en énergie.

Alors simplement pour bien comprendre. Vous avez fait état d'un certain nombre de choses qui ont dû être remises au niveau des pendules à l'heure, entre autres la résiliation de contrats d'approvisionnement relatifs au parc éolien Les

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Steve Cadrin
- 222 -

Méchins, Saint-Ulric report de mise en service,
retard de livraison dans le cas du parc éolien
Mont-Louis.

Vous mentionnez ensuite :

Par ailleurs, l'entente d'intégration
entre le Distributeur et le Producteur
arrive à échéance le 9 février 2011.
Le Distributeur visait le remplacement
de cette entente dès le début de
l'année 2011, confirmant ce qu'il
avait annoncé dans l'état d'avancement
2009 du Plan d'approvisionnement 2008-
2017.

On a compris il y aura un dossier sur cet aspect au
niveau du plan d'approvisionnement comme tel comme
on l'a déjà mentionné un peu plus bas dans la même
page. On est d'accord là-dessus?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Oui.

Q. [223] D'accord. Simplement pour bien comprendre.

Vous dites :

Les discussions entre le Producteur et
le Distributeur...

Là je suis juste au paragraphe suivant :

... ont permis au Distributeur

d'explorer de nouvelles avenues qui
lui permettraient d'assurer un
meilleur appariement entre l'offre et
la demande.

En fait je veux juste comprendre. L'offre et la
demande on parle l'offre ou la disponibilité, à
titre d'exemple, dans ce cas-là des Éoliennes qui
ne se sont pas présentées à la bonne heure et au
bon endroit?

14 h 50

En fait, de façon plus globale, c'est
l'équilibre offre-demande. Donc, c'est s'assurer
qu'on n'a pas de surplus en trop, trop
d'approvisionnements en trop, il y a une adéquation
fine, donc entre l'offre et la demande. Donc, avant
on avait l'entente d'intégration éolienne qui est
en place actuellement...

Q. [224] Oui.

R. ... qui nous assure un approvisionnement uniforme
tout au long de l'année. Bien là, ce qu'on avait
regardé dans l'entente... renouvellement de
l'entente, c'était une optique où on avait un
profil correspondant au profil de la charge. Et là
ce qu'on s'est rendu compte, c'est que maintenant
on a quelque chose d'encore plus fin qu'on a

présenté dans le plan d'appro et qu'on va pouvoir discuter ensemble là prochainement.

Q. [225] D'accord. Mais, donc c'est spécifiquement en lien avec la question éolienne là, ce n'est pas l'offre et la demande générale?

R. Non. En fait, c'est en lien avec la question éolienne, oui, parce que, de sa nature, elle a une nature intermittante.

Q. [226] Oui.

R. Mais, c'est aussi avec le profil de la charge, hein! On le voit là, la prévision de la demande... pas la prévision de la demande, mais la charge horaire varie énormément. Donc, l'entente globale de modulation va, entre autres, servir à assurer une meilleure adéquation entre la demande et l'offre. Et l'offre, évidemment, il y a les contrats d'achat de biomasse, mais il y a aussi nos contrats éoliens qui eux, de par leur nature, sont variables.

Q. [227] O.K. Je vais aller quelques pages plus loin, à la page 14. Pardon. Alors, au niveau de l'interruptible plus spécifiquement, c'est ce qu'on discute dans cet aspect-là. Vous avez une révision à la baisse au niveau de la puissance pour disons le niveau d'adhésions là des participants à cette

option d'interruptible. Donc, vous avez révisé à la baisse ce que vous aviez - et là je prends la note de bas de page là qui était le mille mégawatts (1 000 MW) initialement envisagés. Vous révisez à la baisse, le huit cent cinquante (850).

La première question, c'est, évidemment, c'est en lien directement avec la participation réelle, si je me fie à la note de bas de page. La question que je me pose, c'est : est-ce que vous prévoyez un réajustement de l'option interruptible pour justement s'assurer de la participation ou le non effritement de cette option-là là, comme on le fait en ce moment, comme on le voit ou on le constate en ce moment?

R. Bien, c'est ça. On a révisé, dans le cadre du dossier tarifaire, le potentiel de clients pouvant adhérer à l'option de l'électricité interruptible. Effectivement, avant on était à mille (1 000). On s'est rendu compte qu'avec les adhésions les deux, trois dernières années, que le huit cent cinquante (850) s'avérait un niveau réaliste.

Ça ne veut pas dire que le mille (1 000) qu'on le met de côté, hein! C'est quelque chose qu'on veut toujours aller chercher, jusqu'à mille mégawatts (1 000 MW), évidemment. Mais, dans le

dossier tarifaire, on a retenu un niveau réaliste de huit cent cinquante mégawatts (850 MW).

Maintenant, à votre question : est-ce qu'on peut faire autre chose? Pour l'instant, l'option est en place, ça fonctionne bien. On a huit cent cinquante mégawatts (850 MW) offerts de façon récurrente depuis quelques années. Mais, comme je vous dis, le mille (1 000) n'est pas quelque chose qui... n'est pas inatteignable d'après nous.

Q. [228] Non, mais c'est justement un peu la question là. En fait, vous ajustez la prévision un peu en fonction de la réalité des choses là.

R. Oui, oui.

Q. [229] La question que je vous posais, bon, et vous avez répondu un peu indirectement là. Vous avez dit « bien, le mille (1 000) est toujours visé » là.

R. Oui.

Q. [230] C'est toujours un objectif, c'est toujours une cible à atteindre. La question que je vous posais, c'est : est-ce qu'on prévoit de faire quelque chose pour améliorer ce résultat réel-là là?

R. Bien, au risque de me répéter, je ne veux pas mentionner que le huit cent cinquante (850) est réaliste. C'est sûr que pour les fins du bilan en

puissance, c'est huit cent cinquante (850).

Maintenant, il n'y a pas rien présentement sur la table pour bonifier l'option d'électricité interruptible. C'est une option qui fonctionne bien. Les modalités pour nous, elles sont pertinentes en termes de délai de préavis. Les prix avaient été discutés avec l'industrie en deux mille sept (2007) ou deux mille huit (2008), si je me souviens bien.

Donc, nous, jusqu'à huit cent cinquante mégawatts (850 MW), on est satisfait. Donc, il n'y a pas de changement en vue à cet effet-là présentement.

Q. [231] Et donc, je comprends qu'on va se rabattre, selon votre explication qu'on voit à la pièce en question là, à la page 13, on va se rabattre sur le marché court terme à ce moment-là à la place. Ce sera le rechange là du cent cinquante mégawatts (150 MW) qui est absent là.

R. Oui. Pour les quantités manquantes, effectivement, on va combler la différence sur les marchés de court terme.

Q. [232] Si vous me permettez juste une seconde, j'ai oublié un document derrière, je vous reviens. Dans mon deux minutes, je vais tout faire ça. Merci de

la petite interruption.

On va parler d'hydraulicité là, je trouvais ça bien important de vous citer des mots qui apparaissent dans un mémoire là parce que, personnellement, l'hydraulicité et moi là, on n'est pas très familier là. À la page 35 de notre mémoire, et je vous en fais lecture là pour vous aider à vous mettre dans le contexte sur le commentaire, donc le mémoire de l'UMQ qui a été déposé dans le dossier. En fait :

 Pour ce qui est des approvisionnements en puissance, la Régie note que les besoins postpatrimoniaux pour l'hiver 2010-2011 sont passés de 2619 MW au dossier R-3726-2010 à 2810 MW dans le présent dossier.

Ce qui fait un écart de cent quatre-vingt-onze mégawatts (191 MW). C'est une question de la Régie, on fait référence. Si vous voulez faire référence à ce document-là pour vous aider également, c'est HQD-13, Document 1, page 48. Et je pense, c'est la question 20.1. Je ne sais pas si c'est le document pour les réponses ou les questions, mais je présume que c'est le document pour les réponses. Oui.

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Steve Cadrin
- 229 -

14 h 55

Et je paraphrase peut-être votre réponse
tel qu'on l'a fait dans notre mémoire :

Le Distributeur répond que
l'augmentation des besoins en
puissance est uniquement attribuable à
la prise en compte dans le dossier
tarifaire de la demande additionnelle
de RIO TINTO ALCAN reliée à la faible
hydraulicité observée cette année.

On fait le commentaire dans le mémoire et je vous
fais le même commentaire et je vous pose la
question par la suite là.

À la connaissance de l'UMQ la faible
hydraulicité du réseau de production
de RIO TINTO ALCAN au Saguenay peut
avoir un effet significatif sur sa
disponibilité en énergie, mais peu
significatif en puissance. Cette
dernière étant peu dépendante du
contenu des réservoirs.

Donc ma question est peut-être un peu plus
complète, aller plus loin là-dessus. Pouvez-vous
m'expliquer comment la faible hydraulicité du
réseau RIO TINTO ALCAN au Saguenay affecte la

puissance et non l'énergie?

M. STÉPHANE DUFRESNE :

R. Évidemment dans le cas de RIO TINTO ALCAN on parle ici de puissance et d'énergie, donc ce qu'ils ont besoin, ce qui était requis pour eux, c'est des approvisionnements en énergie. Donc avec l'approvisionnement en énergie vient les quantités en puissance.

Donc eux quand ils ont fait part des quantités qui étaient requises pour leurs fins, pour deux mille dix (2010), deux mille onze (2011) et le deux mille onze (2011), une partie deux mille onze (2011) et bien on a mis dans les prévisions de monsieur Nadeau, il y avait des quantités qui étaient associées à ça.

Et quand on prend la valeur en énergie, bien c'est la somme de si exemple un mégawatt, il y a eu un mégawatt pendant sept cent quarante-quatre (744) heures, ça donne de l'énergie. Mais c'est la somme des mégawatts qu'il y a dans la prévision en puissance qui a été considérée.

Bien ça nous dans la prévision de puissance quand il se rajoute des mégawatts comme ça, bien ça met de la pression, ça vient additionner le besoin de puissance additionnelle. Donc la citation, la

réponse qu'on avait fait à 16.1 à la Régie c'est qu'on disait c'est que par rapport à l'année passée, un des éléments principaux qui s'était ajouté c'était entre autres les besoins additionnels d'ALCAN en énergie mais en puissance. Quand je vous dis ça c'est que la différence c'est que ALCAN a un facteur d'utilisation très élevé.

Ce n'est pas comme disons la clientèle résidentielle qui a une consommation d'énergie assez, on va dire, différente, le profil est différent, beaucoup d'appels de puissance en hiver, par contre un profil d'énergie un peu différent.

Donc ça c'est venu augmenter les besoins de puissance et pour juste compléter la réponse 16.1, c'est qu'il y a aussi l'offre a changé. C'est pour ça que le delta, le deux mille huit cent dix (2810) qui était avant, je n'ai pas le chiffre en tête là, mais c'est la combinaison des deux, c'est la demande qui a bougé et c'est l'offre qui a bougé. Deux mille six cent dix-neuf (2619), c'est ça.

Q. [233] J'étais off. Deux mille six cent dix-neuf mégawatts (2619 MW).

R. Oui, o.k., je l'ai devant moi.

Q. [234] Alors c'est ça, donc la question que je vous posais en fait c'est le lien avec l'hydraulicité,

vous dites bien en fait c'est parce qu'il y a une demande en énergie, l'hydraulicité ce n'est pas le lien avec la puissance, mais plutôt le lien avec l'énergie demandée par RIO TINTO ALCAN, si je résume bien?

- R. Je vais être plus clair. Si ça avait été une demande en puissance, c'est que ce qu'il nous aurait demandé par exemple pour un mégawatt en janvier c'est que le mégawatt aurait pu avoir un FU de quinze pour cent (15 %), trente pour cent (30 %), ça c'est de la puissance, un FU très, très bas là, ça veut dire que l'appel de puissance est très, très élevé, mais sur un nombre d'heures très restreint.

Puis là ce qu'il demande puis le profil des grandes industries c'est ça au Québec, c'est que quand il demande un mégawatt c'est un mégawatt qui est demandé pratiquement sur une base uniforme tout au long de l'année. Donc les FU varient de l'ordre, je vais avancer un chiffre, quatre-vingt-dix pour cent (90 %), quatre-vingt-quinze pour cent (95 %), je n'ai pas le détail, mais.

Ce qui est différent de la consommation au secteur résidentiel qui est un FU qui est beaucoup plus faible qui est de l'ordre de, on va dire,

cinquante pour cent (50 %), soixante pour cent (60 %).

Donc juste pour répondre à votre question, c'est ça la différence, ce n'est pas une demande quand on parle puissance, c'est une demande en énergie qui se traduit dans les bilans, dans la demande par une valeur en puissance.

Q. [235] Je comprends votre réponse. Mais en fait dans ce cas-là si je ne me trompe pas ce n'est pas deux cent trente mégawatts (230 MW) qui étaient demandés par RIO TINTO?

R. Écoutez, je ne pourrais pas confirmer.

Q. [236] Vous ne vous en souvenez pas comme ça?

R. Je pourrais pas confirmer le montant additionnel par rapport à ça.

Q. [237] Bien c'est en fait c'est pour arriver à votre calcul de différentiel de cent quatre-vingt-onze mégawatts (191 MW), entre les deux chiffres qu'on discutait tantôt. Le détail de ces calculs-là n'apparaît pas dans le dossier, à moins que je me trompe, vous pouvez me corriger. Pour arriver à ce chiffre-là parce que vous dites ça provient, la fatalité vient de là dans le fond?

R. Mais il y a ça, il y a ALCAN, mais autre chose. La prévision pour la pointe deux mille dix, deux mille

onze (2010-2011), c'est la prévision pour cette année. La prévision qui a été faite l'année passée pour la pointe deux mille neuf, deux mille dix (2009-2010) c'était la prévision de pointe pour cette pointe d'hiver là.

Donc il y a quand même un an qui se passe entre les deux horizons, c'est deux horizons de prévision différents, deux moments précis; il y a la demande qui a changé. On parle notamment d'ALCAN, mais il y a aussi les autres secteurs.

Il y a l'ensemble de la charge au Québec qui a bougé, dans un an il se passe quelque chose, mais il y a aussi l'offre qui a bougé. On a mis dans nos bilans de puissance maintenant l'un des approvisionnements qu'on a, les conventions d'énergie différées qui nous permettent de ravoire la puissance et l'énergie. Et il y a aussi les ajustements qui ont été fait Bowater, on n'a plus le contrat avec Bowater, on a, donc c'est des éléments, l'écart s'explique par tout ça.

Q. [238] Donc j'avais mal compris votre réponse ou on a peut-être mal cité votre réponse dans notre mémoire lorsqu'on dit :

Le Distributeur répond que
l'augmentation des besoins en

puissance est uniquement attribuable à
la prise en compte dans le dossier
tarifaire.

J'ai peut-être mal cité...

R. O.K.

Q. [239] ... ou ça a été mal cité dans le mémoire?

R. Bien je pense que ça vaut la peine, mon collègue me
fait remarquer, ça vaut la peine de relire la
question. La question c'est :

Pour deux mille onze (2011) veuillez
expliquer les écarts entre les besoins
de cent quatre-vingt-quatre
térawattheures (183 TWh) inscrit au
dossier tarifaire et ceux du dossier
R-3726.

Le dossier 3726 effectivement et là si on prend la
référence, c'était 3726, convention d'énergie
différée. Donc entre la prévision faite dans ce
dossier-là.

Q. [240] Oui?

R. Pour la pointe dix, onze, effectivement.

Q. [241] Oui?

R. Versus la pointe actuellement prévue pour la
prévision pour la pointe dix, onze, l'écart c'est
ALCAN. Tantôt moi ce que je vous disais c'est la

prévision faite pour l'année passée.

Q. [242] Oui, je comprends votre réponse, mais je comprends donc la question qui était posée, puisque ce à quoi je faisais référence peut-être qu'on s'est juste perdu en chemin des explications. D'autant plus que je ne suis pas très à l'aise nécessairement avec tout ce que vous me dites là sur le plan technique on va se comprendre.

R. Oui.

Q. [243] Alors donc moi ce que j'en comprends c'est que cent quatre-vingt-onze mégawatts (191 MW), donc on est d'accord pour dire que ça provient uniquement quand on regarde la question telle que posée entre les deux dossiers.

R. Oui.

Q. [244] Donc le différentiel entre les deux. Et le calcul du cent quatre-vingt-onze (191), si je vous demande de me fournir le détail du calcul du cent quatre-vingt-onze (191) pour la même question, comment on y arrive, comment on arrive à expliquer que c'est bien RIO TINTO ALCAN, la démonstration numérique de ça, si je peux dire ça, ou quantitative de ça? Parce que ça n'apparaît au dossier ou ça apparaît au dossier puis je ne l'ai juste pas vu.

R. Écoutez, je relis la réponse :

L'écart est attribuable uniquement à
la prise en compte dans le dossier
tarifaire de la demande d'ALCAN.

Donc l'écart entre les deux, c'est ALCAN.

Q. [245] Non, mais ce que je vous disais tantôt peut-être vous vérifierez le chiffre, vous pouvez peut-être faire la vérification, prendre l'engagement là-dessus, mais je vous disais tout à l'heure en lisant sur le site de RIO TINTO ALCAN, ce deux cent trente mégawatts (230 MW), c'est quelque chose que je lisais il y a quelques instants sur le site.

C'est pour ça que je vous pose la question, ce n'est pas cent quatre-vingt-onze (191), c'est deux cent trente mégawatts (230 MW) dont il est fait référence sur le site même. Je ne veux pas faire référence à un document qui n'est pas au dossier, peut-être vous pouvez prendre l'engagement de vérifier puis de voir le détail du calcul puis me fournir s'il y a une information à me fournir additionnelle sur cet aspect-là.

R. Écoutez, je comprends votre question, mais je n'ai pas d'autre réponse, je comprends que la prévision de demande qui a été présentée en deux mille onze (2011), non, en deux mille dix (2010) pour l'année

deux mille onze (2011) dans le dossier 3726.

Q. [246] Oui?

R. Quand on la prend, on parle de cent quatre-vingt-deux point six (182,6), présentement c'est cent quatre-vingt-quatre point huit (184,8) en termes de besoins, besoins visés par le plan qu'on appelle. Bien quand on prend l'écart entre les deux là, la différence c'est ALCAN. Je n'ai pas, je ne peux pas prendre l'engagement sur quelque chose que je vous mentionne, que j'affirme ici là.

Q. [247] O.K. Non, alors faisons-le du début, on va commencer du début. Ce qui vous a été demandé puis ce qui a été signé avec ALCAN, est-ce que c'est deux cent trente mégawatts (230 MW)? C'est ça la question.

Me ÉRIC FRASER :

Là j'ai comme une question de pertinence. La question c'était bon la différence entre trente-sept vingt-six (37,26), les conventions d'énergie amendées différée puis dans votre bilan en puissance puis dans le dossier, c'est quoi. Le témoin répond, puis après ça bien on veut vraiment comprendre, oui, mais là c'est quoi.

15 h 04

En quoi la question d'obtenir un surplus de

détails sur la réponse déjà donnée va être pertinente pour les fins de la présentation de votre preuve puisque, dans le fond, on a le bilan en puissance utilisée en mode prévisionnel. Et c'est sur celui-ci qu'on va établir les Tarifs deux mille onze (2011). Alors, je me demande où est-ce qu'on s'en va avec cette ligne de questions. Je formule une objection sur cette base-là.

Me STEVE CADRIN :

Alors, sur la question de la pertinence là. À la page 35 du mémoire de l'UMQ, il est fait référence à cette pertinence-là là. On a même une conclusion spécifique en ce qui a trait à cette demande de puissance additionnelle résultant de Rio Tinto Alcan.

Là j'essaie d'établir avec le témoin - c'est sûr que je fais référence à un document hors dossier là pour l'instant là, mais je comprenais que c'était quelque chose qui est à la connaissance, selon moi là, de ce panel-là - et c'est pour ça que je ne voulais pas tenir rigueur au témoin de ne pas savoir la réponse - que c'est une entente de deux cent trente mégawatts (230 MW) qui avait été entendue avec Rio Tinto Alcan. Là on nous parle d'un écart qui est exclusivement relié à

cette entente-là qui est cent quatre-vingt-onze mégawatts (191 MW).

Je n'arrive pas à comprendre le calcul, je n'arrive pas à comprendre où est-ce qu'on va. Et nous, spécifiquement, on vous demande de retirer ou de revenir, si on peut dire, aux deux mille six cent dix-neuf mégawatts (2 619 MW). Et ça a un impact tarifaire, ça va de soi là. Ça fait que la question est posée ou la conclusion est demandé.

Et en fait, ce qu'on vous dit, c'est en l'absence d'une démonstration plus complète, on recommande à la Régie de demander au Distributeur de maintenir la prévision de deux mille six cent dix-neuf mégawatts (2 619 MW).

Peut-être que j'exprime mal certains aspects là, peut-être que ça m'a pris plus de temps pour y arriver que j'aurais dû là, mais c'est en lien avec une recommandation spécifique de l'UMQ. C'est sûr que ça peut ne pas être pertinent quand même là, ça... trouver la question pas pertinente quand même. Mais, j'essaie de comprendre le calcul derrière ça, pourquoi on est à cent quatre-vingt-onze (191) et est-ce qu'il est bien justifié le cent quatre-vingt-onze (191). C'est ça la pertinente qui est demandée.

LA PRÉSIDENTE :

C'est parce que le cent quatre-vingt-onze (191) de la réponse du témoin, ce que je comprends, il a bien répondu à la question, entre 3726 et le présent dossier - et ça ne faisait pas nécessairement référence à la pièce ou au deux cent trente (230) que vous faites référence. Alors, je pense que vous ne parlez pas de la même chose. Vous avez peut-être de la misère à vous comprendre.

Me STEVE CADRIN :

C'est peut-être mon erreur à moi de compréhension là, mais, moi, ce que j'ai compris, c'est que le contrat avec Rio Tinto Alcan, c'était deux cent trente mégawatts (230 MW). Puis là, on vous dit c'est cent quatre-vingt-onze (191). J'essaie déjà d'établir si le cent quatre-vingt-onze (191) est justifié. Et moi, ce que j'ai comme information, en regardant dans un document de Rio Tinto Alcan quant à cette entente-là là, c'est deux cent trente mégawatts (230 MW). J'essaie de le comprendre. Je vois bien que c'est moins que le deux cent trente mégawatts (230 MW) du contrat là. Mais, la question, c'est : comment on arrive à ce calcul-là de cent quatre-vingt-onze (191) pour les fins de la prévision tarifaire.

Me ÉRIC FRASER :

Bien, je pense que, Madame la Présidente, vous avez la bonne réponse là. C'est que ce n'est pas parce qu'il y a un contrat de deux cent trente (230) qu'il y a nécessairement un impact sur la pointe qui est équivalent. Et je pense que c'est ce que le témoin a dit. C'est que l'impact s'étend sur la pointe et, lui, il ne sait pas, dans le fond, c'est quoi le contrat exactement, mais l'impact sur la pointe, clairement, c'est sa réponse. Et je pense qu'il n'y a pas d'autre réponse, à moins que mon témoin me contredise.

LA PRÉSIDENTE :

Ça fait que là-dessus...

Me STEVE CADRIN :

Je vous laisse trancher sur cet aspect-là là, mais peut-être que c'est moi qui comprends mal cet aspect-là du dossier.

LA PRÉSIDENTE :

Peut-être, mais en ce qui me concerne, je pense que le témoin a répondu à votre question et on va...

Me STEVE CADRIN :

O.K. Je vous écoute et respecte votre décision.
Donc, ça met fin à mes questions sur cet aspect-là du dossier. Merci.

LA PRÉSIDENTE :

Je vous remercie, Maître Cadrin. Maître Sicard.
Maître Sicard, il est trois heures dix (15 h 10).
Vous aviez annoncé un quinze (15) minutes. Est-ce
que c'est un deux minutes prime ou c'est...

Me HÉLÈNE SICARD :

C'est parce qu'en fait, j'avais annoncé un temps
global. Maître Dubois est venu nous voir, il nous a
demandé de préciser. On était au milieu des
audiences de transport et j'étais le procureur pour
plusieurs intervenants qui essayaient d'avoir des
discussions à ce moment-là pour avoir une position
commune.

Je lui ai dit : « Je vous donne les temps
rapidement là, mais ne me tenez surtout pas à ça ». Et je
pourrais vous dire que là j'en aurais - suite
aux questions au premier panel pour qui j'avais
aussi mis quinze (15) minutes, si je me souviens
bien là, rapidement, de ce que je lui ai dit - j'en
aurais pour à peu près une demi-heure. Par contre,
demain, il est possible que je n'aie pas du tout de
question, et pourtant, j'ai annoncé un autre quinze
(15) minutes pour le prochain panel.

On a fait ce qu'on pouvait dans les
circonstances. Alors, j'en aurais sûrement pour une

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Steve Cadrin
- 244 -

demi-heure - si je compte les réponses là, vous
avez vu où on s'en allait quand j'ai commencé -
pour une demi-heure.

LA PRÉSIDENTE :

Alors, à ce moment-là, on va arrêter aujourd'hui.

Il est quinze heures dix (15 h 10). Et

malheureusement, vous ne serez pas libérés

immédiatement, on va se revoir demain matin. Et

puis, à ce moment-là, on se reverra demain matin...

Me HÉLÈNE SICARD :

Merci.

LA PRÉSIDENTE :

... à neuf heures (9 h 00).

SUSPENSION DE L'AUDIENCE

R-3740-2010
7 décembre 2010

PANEL 2 - HQD
Contre-interrogatoire
Me Steve Cadrin

- 245 -

Je, soussignée, ODETTE GAGNON, sténographe officielle dûment autorisée à pratiquer en français, avec la méthode sténotypie, certifie sous mon 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 j'ai signé :

ODETTE GAGNON
Sténographe officielle